

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh gaya kepemimpinan, motivasi kerja, dan perilaku kerja terhadap pencapaian target individu dalam tim pemasaran di PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI) Branch Office Demak. Metode pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dan wawancara untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif. Kuesioner menggunakan skala Likert untuk mengukur persepsi dan sikap responden secara kuantitatif, sementara wawancara semi-terstruktur dilakukan guna menggali informasi lebih dalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pencapaian target individu.

Analisis data dilakukan menggunakan metode Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM), yang memungkinkan pengujian hubungan antarvariabel dalam model penelitian tanpa mensyaratkan normalitas data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap pencapaian target individu, sedangkan gaya kepemimpinan dan motivasi kerja tidak berpengaruh secara langsung. Namun, secara simultan, ketiga variabel ini bersama-sama menjelaskan 67,3% dari variabilitas pencapaian target individu dalam tim pemasaran. Temuan ini menekankan pentingnya perilaku kerja yang produktif serta strategi kepemimpinan yang berorientasi pada pengembangan tim dalam meningkatkan pencapaian target.

Penelitian ini memberikan rekomendasi bagi manajemen BRI untuk lebih fokus pada penguatan perilaku kerja, optimalisasi strategi kepemimpinan, serta penerapan kebijakan motivasi berbasis kinerja guna meningkatkan efektivitas tim pemasaran. Selain itu, penelitian ini juga menggarisbawahi perlunya pendekatan yang lebih adaptif dalam mengelola sumber daya manusia di sektor perbankan.

Kata Kunci : Gaya kepemimpinan, motivasi kerja, perilaku kerja, pencapaian target individu, PLS-SEM