

**PENGARUH INSENTIF, MOTIVASI DAN KEPEMIMPINAN MELALUI  
KINERJA KARYAWAN SEBAGAI VARIABEL MEDIASI TERHADAP  
PENJUALAN PRODUK DENGAN *TOOLS* SMART-PLS  
(STUDI KASUS CV. SENDY LEATHER SIDOARJO)**

**SKRIPSI**



**Disusun Oleh :**

**M. Nabil Daffany Aldian**

**21032010248**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK DAN SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
JAWA TIMUR**

**2025**

**PENGARUH INSENTIF, MOTIVASI DAN KEPEMIMPINAN MELALUI  
KINERJA KARYAWAN SEBAGAI VARIABEL MEDIASI TERHADAP  
PENJUALAN PRODUK DENGAN *TOOLS* SMART-PLS  
(STUDI KASUS CV. SENDY LEATHER SIDOARJO)**

**SKRIPSI**



**Diajukan Oleh:**

**M. NABIL DAFFANY ALDIAN**

**21032010248**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK DAN SAINS**

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"**

**JAWA TIMUR**

**2025**

**SKRIPSI**

**PENGARUH INSENTIF, MOTIVASI DAN KEPEMIMPINAN MELALUI  
KINERJA KARYAWAN SEBAGAI VARIABEL MEDIASI TERHADAP  
PENJUALAN PRODUK DENGAN *TOOLS* SMART-PLS  
(STUDI KASUS CV. SENDY LEATHER SIDOARJO)**

**Disusun Oleh:**

**M. NABIL DAFFANY ALDIAN**

**21032010248**

**Telah dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi dan diterima oleh  
Publikasi Jurnal Akreditasi Sinta 1-3**

**Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik dan Sains**

**Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur Surabaya**

**Pada Tanggal : 16 Juni 2025**

**Tim Penguji :**

**1.**

**Hafid Syaifullah S.ST., MT.**

**NIP. 198910172022031003**

**2.**

**Mega Cattleya Prameswari A. I., S.ST., MT.**

**NIP. 21219921112290**

**Pembimbing :**

**1.**

**Ir. Moch.Tutuk Safirin, MT.**

**NIP. 196304061989031001**

**Mengetahui,**

**Dekan Fakultas Teknik dan Sains**

**Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur  
Surabaya**

**Prof. Dr. Dra. Jariyah, M.P.**

**NIP. 19650403 199103 2 001**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
FAKULTAS TEKNIK DAN SAINS  
PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

Jl. Raya Rungkut Madya Gunung Anyar Telp. (031) 8706369 (Hunting). Fax. (031) 8706372 Surabaya 60294



**KETERANGAN REVISI**

Mahasiswa di bawah ini:

Nama : M. Nabil Daffany Aldian  
NPM : 21032010248  
Program Studi : Teknik Kimia / Teknik Industri / Teknologi Pangan /  
Teknik Lingkungan / Teknik Sipil

Telah telah mengerjakan revisi / tidak ada revisi \*) ~~PRA RENCANA (DESAIN) /~~  
~~SKRIPSI / TUGAS AKHIR~~ Ujian Lisan Periode Juni, TA 2024/2025.

Dengan judul : **PENGARUH INSENTIF, MOTIVASI DAN KEPEMIMPINAN  
MELALUI KINERJA KARYAWAN SEBAGAI VARIABEL  
MEDIASI TERHADAP PENJUALAN PRODUK DENGAN  
TOOLS SMART-PLS  
(STUDI KASUS CV. SENDY LEATHER SIDOARJO)**

Dosen yang memerintahkan revisi

1. Ir. Moch.Tutuk Safirin, MT.
2. Hafid Syaifullah S.ST., MT.
3. Mega Cattleya Prameswari A. I., S.ST., MT.

()  
()  
()

Surabaya, 16 Juni 2025

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



Ir. Moch.Tutuk Safirin, MT.

NIP. 196304061989031001

Catatan: \*) coret yang tidak perlu



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
FAKULTAS TEKNIK DAN SAINS  
PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI**



Jl. Raya Rungkut Madya Gunung Anyar Telp. (031) 8706369 (Hunting). Fax. (031) 8706372 Surabaya 60294

**SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Nabil Daffany Aldian  
NPM : 21032010248  
Program : Sarjana (S1)  
Program Studi : Teknik Industri  
Fakultas : Teknik dan Sains

Menyatakan bahwa dalam dokumen ilmiah Skripsi ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dan saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi. Apabila dikemudian hari ditemukan indikasi plagiat pada Skripsi ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun juga dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 16 Juni 2025  
Yang Membuat Pernyataan



M. Nabil Daffany Aldian  
NPM. 21032010248

## KATA PENGANTAR

Bismillah, alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT. Tuhan yang maha esa. Tak lupa saya haturkan sholawat pada nabi Muhammad SAW yang telah menyempurnakan akhlak dan ilmu kepada umatnya sehingga penulis dapat menuntaskan skripsi ini. Skripsi ini adalah hasil dari proses belajar selama perkuliahan sekaligus dilakukannya pengambilan data pada CV. Sendy Leather yang dimulai dari tanggal 31 Januari 2025 sampai dengan 27 Februari 2025.

Penulis menyusun Skripsi ini ialah sebagai bentuk pertanggung jawaban penulis selama menempuh pendidikan di jenjang sarjana tepatnya pada program studi teknik industri. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna dan tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT beserta Rosul-nya. Dengan ridho Allah SWT dan syafaat Nabi Muhammad SAW. Alhamdulillah peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan lancar hingga akhir.
2. Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, MMT., IPU. selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Prof. Dr. Dra. Jariyah, MP. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Ir. Rusindiyanto, MT. selaku Ketua Program Studi Teknik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

5. Bapak Ir. Moch. Tutuk Safirin, MT. selaku Dosen Pembimbing.
6. Bapak Hafid Syaifullah S.ST., MT. dan Ibu Mega Cattleya P.A.I., S.ST., MT. selaku Dosen Penguji,
7. Kedua orangtua saya terutama ibu saya yang senantiasa melangitkan doa serta dengan sepenuh hati mendukung dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Untuk "Murobbi Ruuh" peneliti, DR. KH Afifuddin Dimyathi, Lc., MA.
9. Keluarga besar MAHAPALA UPN yang telah mendidik dan membentuk karakter peneliti serta menjadi rumah kedua peneliti.
10. Keluarga besar SINCERE yang selalu mendukung dan mengapresiasi hal-hal kecil kepada penulis untuk tetap semangat dalam penyusunan skripsi ini.
11. Dan tak lupa grup KPR yang bila tidak ada mereka, kuliah ini hanya terasa teori belaka.
12. Serta teman – teman dan seluruh pihak yang telah mendukung baik materil maupun immateril untuk seluruh proses penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebut satu per satu.

Penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dari penulisan laporan tugas akhir ini sehingga besar harapan penulis untuk mendapatkan kritik dan saran yang membangun sebagai bahan pembelajaran bagi penulis. Penulis berharap agar tugas akhir ini dapat menjadi referensi dan memberikan manfaat bagi penulis sendiri dan berbagai pihak.

Surabaya, 16 Juni 2025

Peneliti

## DAFTAR ISI

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                                               | <b>i</b>    |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                                   | <b>iii</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                                                | <b>vii</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                                                | <b>viii</b> |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>                                             | <b>x</b>    |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                                     | <b>xi</b>   |
| <b>ABSTRACT .....</b>                                                    | <b>xii</b>  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                                            | <b>1</b>    |
| 1.1    Latar Belakang .....                                              | 1           |
| 1.2    Rumusan Masalah .....                                             | 8           |
| 1.3    Batasan Masalah.....                                              | 9           |
| 1.4    Asumsi-Asumsi .....                                               | 9           |
| 1.5    Tujuan Penelitian.....                                            | 9           |
| 1.6    Manfaat Penelitian.....                                           | 10          |
| 1.7    Sistematika Penulisan.....                                        | 10          |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>                                      | <b>12</b>   |
| 2.1    Manajemen Sumber Daya Manusia .....                               | 12          |
| 2.2    Manajemen Kinerja .....                                           | 13          |
| 2.3    Faktor Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Sumber Daya Manusia ..... | 15          |
| 2.3.1    Faktor Psikologis .....                                         | 17          |
| 2.3.2    Faktor Sosial .....                                             | 18          |
| 2.3.3    Faktor Ekonomi .....                                            | 19          |

|                                            |                                                                  |           |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.3.4                                      | Faktor Lingkungan Kerja.....                                     | 20        |
| 2.3.5                                      | Faktor Kemampuan Komunikasi dan Memotivasi .....                 | 22        |
| 2.3.6                                      | Faktor Pendidikan dan Keterampilan .....                         | 23        |
| 2.4                                        | Faktor yang Menunjang Peningkatan Kinerja Sumber Daya Manusia .. | 25        |
| 2.4.1                                      | Insentif .....                                                   | 25        |
| 2.4.2                                      | Motivasi .....                                                   | 27        |
| 2.4.3                                      | Kepemimpinan.....                                                | 29        |
| 2.5                                        | Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....                          | 30        |
| 2.6                                        | SEM-PLS.....                                                     | 32        |
| 2.6.1                                      | Tahapan dalam Analisis SEM-PLS .....                             | 33        |
| 2.6.2                                      | Topik Tingkat Lanjut .....                                       | 40        |
| 2.6.3                                      | Diagram Jalur.....                                               | 43        |
| 2.7                                        | Skala .....                                                      | 45        |
| 2.7.1                                      | Skala Likert.....                                                | 45        |
| 2.7.2                                      | Skala Dikotomi .....                                             | 47        |
| 2.8                                        | Kuesioner.....                                                   | 48        |
| 2.9                                        | Populasi dan Sampel .....                                        | 49        |
| 2.10                                       | Penelitian Terdahulu.....                                        | 53        |
| 2.11                                       | Kerangka Berpikir Teoritis.....                                  | 55        |
| 2.12                                       | Hipotesis.....                                                   | 55        |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b> |                                                                  | <b>58</b> |
| 3.1                                        | Waktu dan Tempat Penelitian .....                                | 58        |
| 3.2                                        | Identifikasi Variabel Operasional.....                           | 58        |

|                                          |                                                        |            |
|------------------------------------------|--------------------------------------------------------|------------|
| 3.3                                      | Populasi dan Sampel .....                              | 60         |
| 3.4                                      | Jenis dan Sumber Data .....                            | 60         |
| 3.5                                      | Teknik Pengumpulan Data .....                          | 61         |
| 3.6                                      | Teknik Analisis Data .....                             | 62         |
| 3.6.1                                    | Analisis Deskriptif .....                              | 64         |
| 3.6.2                                    | Evaluasi Model Pengukuran ( <i>Outer model</i> ) ..... | 65         |
| 3.6.3                                    | Evaluasi Model Struktural ( <i>Inner model</i> ) ..... | 66         |
| 3.6.4                                    | Pengujian Hipotesis .....                              | 68         |
| 3.7                                      | <i>Flowchart</i> .....                                 | 70         |
| <b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b> |                                                        | <b>75</b>  |
| 4.1                                      | Penyusunan Kuesioner .....                             | 75         |
| 4.2                                      | Penyebaran Kuesioner .....                             | 76         |
| 4.3                                      | Pengumpulan Data .....                                 | 76         |
| 4.4                                      | Pengolahan Data Kuesioner .....                        | 89         |
| 4.4.1                                    | Pengujian <i>Outer model</i> .....                     | 89         |
| 4.4.2                                    | Pengujian <i>Inner model</i> .....                     | 93         |
| 4.4.3                                    | Hasil Pengujian Hipotesis .....                        | 100        |
| 4.4.4                                    | Model Persamaan Struktural.....                        | 101        |
| 4.4.5                                    | Hasil dan Pembahasan .....                             | 103        |
| <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>   |                                                        | <b>117</b> |
| 5.1                                      | Kesimpulan.....                                        | 117        |
| 5.2                                      | Saran .....                                            | 118        |
| 5.2.1                                    | Saran Praktis .....                                    | 118        |

|                            |                     |            |
|----------------------------|---------------------|------------|
| 5.2.2                      | Saran Teoritis..... | 118        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b> |                     | <b>120</b> |
| <b>LAMPIRAN.....</b>       |                     | <b>127</b> |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 1.1 Hirarki Struktur CV. Sendy Leather .....              | 3  |
| Gambar 1. 2 Grafik Penurunan Penjualan Produk tiap Periode ..... | 4  |
| Gambar 1.3 Gambar Produk CV. Sendy Leather .....                 | 5  |
| Gambar 2.1 Model dalam SEM-PLS.....                              | 34 |
| Gambar 2. 2 Indikator Reflektif .....                            | 39 |
| Gambar 2.3 Indikator Formatif .....                              | 40 |
| Gambar 2. 4 Diagram Jalur .....                                  | 44 |
| Gambar 2.5 Kerangka Berpikir Teoritis.....                       | 55 |
| Gambar 3.1 <i>Flowchart</i> .....                                | 70 |
| Gambar 4.1 Jenis Kelamin.....                                    | 78 |
| Gambar 4.2 Usia.....                                             | 79 |
| Gambar 4.3 Pendidikan Terakhir .....                             | 80 |
| Gambar 4.4 Bidang atau Job .....                                 | 81 |
| Gambar 4.5 Tingkat Jabatan .....                                 | 82 |
| Gambar 4.6 Durasi Bekerja.....                                   | 84 |
| Gambar 4.7 Besaran Gaji Bulanan.....                             | 85 |
| Gambar 4.8 Model Awal Penelitian.....                            | 90 |
| Gambar 4.9 Diagram Path Bootstrapping .....                      | 94 |

## DAFTAR TABEL

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 1. 1 Produktivitas CV. Sendy Leather.....                 | 4  |
| Tabel 1.2 Hasil Survei dengan Skala Dikotomi.....               | 8  |
| Tabel 2. 1 Konfigurasi Simbol Diagram Jalur.....                | 45 |
| Tabel 2. 2 Skala Likert.....                                    | 46 |
| Tabel 2. 3 Skala Dikotomi .....                                 | 48 |
| Tabel 2.4 Penelitian Terdahulu .....                            | 53 |
| Tabel 3.1 Operasional Variabel.....                             | 58 |
| Tabel 3.2 Pengukuran Uji Validitas.....                         | 65 |
| Tabel 3.3 Pengukuran Uji Reliabilitas .....                     | 66 |
| Tabel 4.1 Nama Responden.....                                   | 77 |
| Tabel 4.2 Klasifikasi Jenis Kelamin.....                        | 78 |
| Tabel 4.3 Klasifikasi Demografi Responden .....                 | 79 |
| Tabel 4.4 Klasifikasi Pendidikan Terakhir.....                  | 80 |
| Tabel 4.5 Klasifikasi Bidang atau <i>Job</i> .....              | 81 |
| Tabel 4.6 Klasifikasi Jabatan .....                             | 83 |
| Tabel 4.7 Klasifikasi Lama Bekerja.....                         | 84 |
| Tabel 4.8 Klasifikasi Besaran Gaji.....                         | 85 |
| Tabel 4.9 Rentang dan Distribusi.....                           | 87 |
| Tabel 4.10 Distribusi Variabel .....                            | 88 |
| Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Konvergen.....                   | 90 |
| Tabel 4.12 Hasil Uji Validitas Diskriminan.....                 | 91 |
| Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas <i>Cronbach's Alpha</i> ..... | 92 |

|                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabel 4.14 Uji <i>Composite Reliability</i> .....                                | 93  |
| Tabel 4.15 Hasil <i>R-Square</i> .....                                           | 94  |
| Tabel 4.16 Hasil <i>F-Square</i> .....                                           | 95  |
| Tabel 4.17 Hasil <i>Q-Square</i> .....                                           | 96  |
| Tabel 4.18 Uji Pengaruh Langsung ( <i>Direct Effect</i> ) .....                  | 98  |
| Tabel 4.19 Uji Pengaruh Tidak Langsung ( <i>Specific Indirect Effect</i> ) ..... | 99  |
| Tabel 4.20 Hasil Hipotesis Penelitian .....                                      | 100 |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

LAMPIRAN 1 REKAPITULASI JAWABAN RESPONDEN PRA SURVEI

LAMPIRAN 2 DATA PENJUALAN

LAMPIRAN 3 HASIL WAWANCARA

LAMPIRAN 4 REKAPITULASI KUESIONER

LAMPIRAN 5 KUESIONER

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh insentif, motivasi, dan kepemimpinan terhadap peningkatan penjualan dengan kinerja sebagai variabel mediasi pada karyawan CV. Sendy Leather. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan teknik analisis *Partial Least Square-Structural Equation Modeling* (PLS-SEM) melalui *software* SmartPLS 4. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 44 responden yang terdiri dari karyawan di berbagai bidang pekerjaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa insentif dan kepemimpinan memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja, sedangkan motivasi tidak berpengaruh signifikan. Selanjutnya, hanya variabel kinerja yang memiliki pengaruh langsung signifikan terhadap peningkatan penjualan. Adapun pengaruh langsung dari insentif, motivasi, dan kepemimpinan terhadap peningkatan penjualan dinyatakan tidak signifikan. Hasil uji *indirect effect* juga menunjukkan bahwa kinerja tidak memediasi secara signifikan hubungan antara variabel independen terhadap peningkatan penjualan. Nilai *R-square*, *Q-square*, *F-square*, serta *path coefficient* mendukung bahwa kinerja merupakan variabel mediasi dalam peningkatan penjualan.

**Kata Kunci :** Insentif, Motivasi, Kepemimpinan, Kinerja, Peningkatan Penjualan, PLS-SEM

## ***ABSTRACT***

*This study aims to analyze the influence of incentives, motivation, and leadership on sales improvement, with performance as a mediating variable, at CV. Sendy Leather. The method used is a quantitative approach with Partial Least Square-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) analysis technique using SmartPLS 4 software. The sample consisted of 44 respondents from various divisions in production and marketing. The results indicate that incentives and leadership have a significant influence on employee performance, while motivation does not. Furthermore, only performance has a significant direct effect on sales improvement. The direct effects of incentives, motivation, and leadership on sales improvement were found to be insignificant. The indirect effect test also shows that performance does not significantly mediate the relationship between independent variables and sales improvement. The values of R-square, Q-square, F-square, and path coefficients support that performance is the key factor influencing sales improvement.*

***Keywords:*** *Incentives, Motivation, Leadership, Performance, PLS-SEM, Sales Improvement,*