

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh insentif, motivasi, dan kepemimpinan terhadap peningkatan penjualan melalui kinerja pada karyawan CV. Sendy Leather, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Insentif memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja, namun tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan.
2. Motivasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja maupun peningkatan penjualan.
3. Kepemimpinan memiliki pengaruh negatif-signifikan terhadap kinerja dan tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan.
4. Kinerja memiliki pengaruh positif-signifikan terhadap peningkatan penjualan, menjadikannya sebagai variabel yang berperan penting dalam menjembatani antara variabel insentif, motivasi, dan kepemimpinan terhadap penjualan.
5. Untuk model persamaan struktural pada X_1 (insentif), X_2 (motivasi), X_3 (kepemimpinan) terhadap Z (kinerja) adalah $Z = 0,387 \cdot X_1 + 0,292X_2 - 0,337 \cdot X_3$. Lalu pada X_1 (insentif), X_2 (motivasi), X_3 (kepemimpinan) terhadap Y (peningkatan penjualan) melalui Z (kinerja)

adalah $Y=(0,093 X_1+0,152 X_1)+(0,138 X_2+0,115 X_2)+(0,128 X_3-0,133 X_3)$.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disebutkan, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

5.2.1 Saran Praktis

1. Untuk meningkatkan penjualan, CV. Sedy Leather sebaiknya melakukan pemberian insentif (X_1) dan membenahan berlebih pada kepemimpinan (X_3) Perusahaan.
2. Manajemen CV. Sedy Leather sebaiknya lebih memperhatikan pada motivasi (X_2) dan faktor-faktor diluar yang diteliti agar dapat meningkatkan penjualan produk secara signifikan.
3. Kinerja (Z) sangat berperan penting untuk me-mediasi peningkatan penjualan produk pada CV. Sedy Leather, sehingga harus lebih ditingkatkan agar tetap konsisten dalam peningkatan penjualan produk.

5.2.2 Saran Teoritis

1. Pemberian insentif pada karyawan perlu dilakukan secara merata, terutama melalui pendekatan personal, pemberian penghargaan, serta komunikasi yang lebih intensif. Agar insentif tersebut tetap berdampak langsung terhadap kinerja.
2. Penerapan kepemimpinan perlu dievaluasi kembali, terutama untuk disesuaikan dengan karakteristik dan kebutuhan karyawan, agar pengaruhnya

terhadap kinerja tidak bersifat negatif. Pendekatan kepemimpinan yang dilakukan juga harus lebih partisipatif dalam mendukung kerja antar *job*.

3. Karena kinerja terbukti berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan, perusahaan disarankan untuk memprioritaskan program-program yang dapat meningkatkan kinerja, seperti pelatihan, monitoring produktivitas, dan penyusunan standar kerja yang jelas.
4. Pada penelitian selanjutnya, diharapkan untuk menambahkan variabel lain yakni strategi pemasaran, kepuasan pelanggan, kualitas produk atau perkembangan tren` karena faktor-faktor tersebut diduga turut memengaruhi peningkatan penjualan namun belum tercakup dalam penelitian ini dikarenakan dalam uji *R-Square* sebesar 50%.