

**PENGARUH *REWARD*, *PUNISHMENT* DAN
MOTIVASI KERJA TERHADAP KINERJA PENJUALAN
DI CV SUKSES JAYA MANDIRI**

SKRIPSI



**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

Nama : Indi Syifa Amanda

NIM : 43119110288

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA**

2024

**PENGARUH *REWARD*, *PUNISHMENT* DAN
MOTIVASI KERJA TERHADAP KINERJA PENJUALAN
DI CV SUKSES JAYA MANDIRI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen
Universitas Mercu Buana Jakarta



**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

Nama : Indi Syifa Amanda

NIM : 43119110288

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA**

2024

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Indi Syifa Amanda
NIM : 43119110288
Program Studi : S1 Manajemen
Judul Skripsi : PENGARUH REWARD, PUNISHMENT DAN MOTIVASI KERJA
TERHADAP KINERJA PENJUALAN DI CV SUKSES JAYA
MANDIRI
Tanggal Sidang : 26 Februari 2024

Disahkan oleh :

Pembimbing



Hamdan, S.E., M.M

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi S1 Manajemen



Dr. Nurul Hidayah, M.Si., Ak., CA



Dudi Permana, Ph.D

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

LPTA 03243543



Please Scan QRCode to Verify

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : *Indi Syifa Amanda*

NIM : 43119110288

Program Studi : S1 Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri apabila saya mengutip dari hasil karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 24 Januari 2024

UNIVERSIT
MERCU BUANA



Nama: *Indi Syifa Amanda*

NIM: 43119110288

ABSTRAK

Penelitian ini untuk mengetahui pengaruh *reward*, *punishment* dan motivasi kerja terhadap kinerja penjualan CV Sukses Jaya Mandiri. Subjek penelitian ini adalah seluruh karyawan yang bekerja pada CV Sukses Jaya Mandiri. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 78 responden dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Penentuan ukuran sampel menggunakan teknik sampel jenuh yaitu mengambil keseluruhan populasi dengan jumlah 78 karyawan CV Sukses Jaya Mandiri. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Structural Equation Model* (SEM) dengan alat analisis Smart-PLS. Kesimpulan penelitian ini menyatakan bahwa variabel *reward* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan, *punishment* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja penjualan dan motivasi kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan pada CV Sukses Jaya Mandiri.

Kata Kunci: *Reward*, *Punishment*, Motivasi Kerja, Kinerja Penjualan



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRACT

This study was to determine the effect of reward, punishment and work motivation on the sales performance of CV Sukses Jaya Mandiri. The subject of this research are all employees who work at CV Sukses Jaya Mandiri. The population in this study were 78 respondents using a quantitative descriptive approach. Determination of sample size using a saturated sample technique that is taking the entire population with a total of 78 employees of CV Sukses Jaya Mandiri. The approach used in this study is the Structural Equation Model (SEM) with a Smart-PLS analysis tool. The conclusion of this study show that the variables of reward have a positive and significant effect on sales performance, punishment have a positive and significant effect on sales performance and work motivation has a positive and significant effect on sales performance of CV Sukses Jaya Mandiri.

Keywords: Reward, Punishment, Work Motivation, Sales Performance



KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT karena atas rahmat dan karunia yang diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Pengaruh *Reward, Punishment* dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Penjualan Di CV Sukses Jaya Mandiri**”. Penulisan skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat mencapai gelar sarjana ekonomi pada fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Mercu Buana Jakarta.

Penulis menyadari sebagai manusia biasa dalam penelitian ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan pengetahuan serta pengalaman. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan dan dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak, khususnya Bapak Hamdan, SE, MM selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing, memberikan ilmu, memberikan semangat yang tiada hentinya, motivasi, saran, serta waktu luang selama bimbingan semangat, pengetahuan dan nasihat-nasihat yang sangat bermanfaat yang telah diberikan kepada penulis demi terselesaikannya skripsi penelitian ini. penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada:

- 1) Prof. Dr. Ir. Andi Adriansyah, M.Eng selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
- 2) Dr. Nurul Hidayah, M.Si, Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana
- 3) Dudi Permana, Ph.D selaku Ketua Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.

- 4) Terima kasih kepada kedua Orang Tua saya Bpk. Wani Triana dan Mama Asni serta Kaka Iwan Falisyah, Haris Sabtu dan Adik Dhini Asifa Ais tercinta dengan kasih sayang yang tak terhingga dan *support* yang tiada henti dalam memberikan do'a dan motivasi yang telah diberikan selama ini.
- 5) Seluruh tim dan karyawan CV Sukes Jaya Mandiri dan AJS Grup
- 6) Terima Kasih kepada dosen-dosen Pengajar dan juga Staff Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang sangat baik dalam memberikan pengetahuan dan membantu melayani para mahasiswa.
- 7) Seluruh Teman-teman Manajemen SI FEB Universitas Mercu Buana angkatan 2019 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Semoga kita bisa mewujudkan semua impian kita.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan. Akhir kata dengan segala ketulusan dan kerendahan diri, penulis mohon maaf apabila ada kesalahan dan kelemahan dalam skripsi ini.

Jakarta, 24 Januari 2024

Indi Syifa Amanda

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Rumusan Masalah Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Kontribusi Penelitian	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	12
A. Kajian Pustaka	12
1. Manajemen Sumber Daya Manusia	12
a. Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia	12
b. Faktor-Faktor Manajemen Sumber Daya Manusia	13
c. Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia	14
d. Tujuan Manajemen Sumber Daya Manusia	16
2. Kinerja Penjualan	17
a. Pengertian Kinerja Penjualan	17
b. Dimensi dan Indikator Kinerja Penjualan	18

3. <i>Reward</i>	19
a. Pengertian <i>Reward</i>	19
b. Tujuan <i>Reward</i>	20
c. Jenis-Jenis <i>Reward</i>	21
d. Dimensi dan Indikator <i>Reward</i>	22
4. <i>Punishment</i>	23
a. Pengertian <i>Punishment</i>	23
b. Bentuk-Bentuk <i>Punishment</i>	24
c. Jenis-Jenis <i>Punishment</i>	25
d. Dimensi dan Indikator <i>Punishment</i>	26
5. Motivasi Kerja	26
a. Pengertian Motivasi Kerja	26
b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Kerja	27
c. Tujuan Motivasi Kerja	30
d. Dimensi dan Indikator Motivasi Kerja	30
6. Penelitian Terdahulu	31
B. Pengembangan Hipotesis	40
C. Kerangka Pemikiran	43
BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Waktu dan Tempat Penelitian	44
B. Desain Penelitian	44
C. Definisi dan Operasional Variabel	45
1. Definisi Variabel	45
2. Operasional Variabel	46
D. Skala Pengukuran Variabel	47
E. Populasi dan Sampel	48
1. Populasi	48
2. Sampel	49
F. Metode Pengumpulan Data	50
G. Metode Analisis Data	51

1. Analisis Deskriptif	51
2. PLS (<i>Partial Least Square</i>)	52
3. Uji Hipotesis	57
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	59
A. Gambaran Umum Perusahaan	59
B. Analisis Deskriptif	60
1. Karakteristik Responden	60
2. Deskriptif Jawaban Responden	62
C. Hasil Uji Kualitas Data	67
1. Evaluasi <i>Measurement (Outer Model)</i>	67
2. Pengujian Model Struktural atau Uji Hipotesis (<i>Inner Model</i>)	75
D. Pembahasan Hasil Penelitian	80
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	82
A. Simpulan	82
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN	89

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
1.1	Hasil Pra Survey	6
1.2	Hasil Pra Survey Kinerja Penjualan	8
2.1	Penelitian Terdahulu	31
3.1	Operasional Variabel Penelitian	46
3.2	Lima Tingkatan Jawaban dengan Skala Likert	48
3.3	<i>Rule of Thumb</i> Validitas <i>Outer Model Reflektif</i>	53
3.4	<i>Rule of Thumb</i> Realibilitas <i>Outer Model Reflektif</i>	55
3.5	Ringkasan Kriteria Evaluasi Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	58
4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	60
4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	61
4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	61
4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja	62
4.5	Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner Berdasarkan Variabel <i>Reward</i>	63
4.6	Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner Berdasarkan Variabel <i>Punishment</i>	64
4.7	Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner Berdasarkan Variabel Motivasi Kerja	65
4.8	Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner Berdasarkan Variabel Kinerja Penjualan	66
4.9	Hasil Pengujian <i>Convergent Validity</i>	67
4.10	Hasil Pengujian <i>Convergent Validity</i> (Modifikasi)	70
4.11	Hasil Pengujian <i>Discriminant Validity</i> (<i>Cross Loadings</i>)	72
4.12	Hasil Pengujian AVE	73
4.13	Hasil Pengujian <i>Discriminant Validity</i> (<i>Fornell Lacker Criterium</i>)	74
4.14	Hasil Pengujian <i>Discriminant Validity</i> (<i>Heterotrait-Monotrait Ratio</i>)	74
4.15	Hasil Pengujian <i>Cronbach's Alpha</i> dan <i>Composite Reliability</i>	75
4.16	Hasil Pengujian Multikolinearitas (<i>Inner VIF Model</i>)	76

4.17	Nilai R^2 Variabel Endogen	76
4.18	Nilai Pengujian <i>f-Square</i>	77
4.19	Nilai Pengujian Redudansi Validasi-Silang Konstruk (<i>Q-Square</i>)	78
4.20	Hasil Pengujian Hipotesis	79



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
1.1.	Data Penjualan Motor dan Pinjaman Dana	5
2.1.	Kerangka Pemikiran	43
4.1.	Hasil Algoritma PLS	69
4.2.	Hasil Algoritma PLS (Modifikasi)	71
4.3.	Hasil Uji <i>Bootstrapping</i>	79



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Halaman
1	Kuesioner Penelitian	89
2	Hasil Rekapitulasi Jawaban Responden	92
3	Hasil Kuesioner Google <i>Form</i>	107
4	Hasil Olah Data PLS	110

