

**PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN PENCAPAIAN LABA  
PERUSAHAAN TERHADAP PENDAPATAN KARYAWAN PADA PT.  
TRACKERINDO ANUGERAH SEJAHTERA**

**SOESILAWATI SOEMA ATMADJA**

**STIE Mahardhika Surabaya**

**Email : atiekatmaa@gmail.com**

***Abstract :** This research aims to test the influence between sales levels and profit attainment on employee income. This analysis is a descriptive quantitative that uses independent variables that are the level of sales and profit achievement. The dependent variable is employee income. Data collection was conducted by questionnaire shared with 36 respondents, the sample taken in this study was an employee of PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. In this study used multiple linear analysis methods with testing validity, reliability, classic assumptions and normality. The results of this study show that the level of sales and the achievement of profit affects employee income, the achievement of profit is very influential to the employee's income, but the level of sales does not have a significant effect on the employee's income.*

***Keywords :** sales rate, profit achievement, employee income*

**Abstrak :** Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh antara tingkat penjualan dan pencapaian laba terhadap pendapatan karyawan. Analisis ini merupakan kuantitatif deskriptif yang menggunakan variabel independen yaitu tingkat penjualan dan pencapaian laba. Variabel dependennya adalah pendapatan karyawan. Pengumpulan data dilakukan dengan cara kuisioner yang dibagikan kepada 36 responden, sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Pada penelitian ini menggunakan metode analisis linier berganda dengan pengujian validitas, reliabilita, asumsi klasik dan normalitas. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan dan pencapaian laba berpengaruh terhadap pendapatan karyawan, pencapaian laba sangat berpengaruh terhadap pendapatan karyawan, tapi tingkat penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan.

Kata kunci : tingkat penjualan, pencapaian laba, pendapatan karyawan

## **PENDAHULUAN**

Perusahaan untuk dapat berkembang pesat haruslah melalui perjuangan yang sangat keras serta didukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan maupun masalah pemasaran dari produk yang di produksi. Pada era globalisasi sekarang ini tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi dan hanya badan usaha yang memiliki kinerja atau performa yang baik yang akan bertahan.

Dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif perusahaan dituntut untuk semakin efisien dalam menjalankan aktivitasnya terlebih dalam kondisi ekonomi saat ini yang penuh dengan ketidakpastian dimana krisis ekonomi yang melanda Indonesia sangat berat dan merusak segala sektor dari perekonomian, sehingga perlu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Banyak cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang lebih besar, perolehan laba bersih salah satunya

yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan menaikkan tingkat penjualan yang optimal, kegiatan penjualan bagi perusahaan merupakan hal yang sangat penting dan perusahaan harus mempunyai arti keuntungan yang paling berharga jika dibandingkan dengan kegiatan yang lain nya yang ada dalam perusahaan. Menurut (Wayan, 2014:12) Penjualan adalah suatu kegiatan perusahaan yang di tujukan untuk mencari pembeli, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan oleh perusahaan.

Suatu perusahaan tentu membutuhkan karyawan sebagai tenaga kerjanya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Mengingat karyawan merupakan aset bagi perusahaan, banyak hal yang perlu diperhatikan terkait dengan peningkatan kinerjanya. Kinerja yang baik merupakan salah satu hal yang dianggap penting bagi perusahaan untuk meningkatkan produktifitas karyawan secara optimal. Hal yang perlu diperhatikan untuk memaksimalkan kinerja secara internal antara lain perusahaan perlu mengetahui motivasi kerja karyawan sehingga produktivitas dapat ditingkatkan. Pencapaian kinerja harus sesuai dengan tujuan perusahaan. Kemajuan dan keberhasilan perusahaan sangat bergantung pada kinerja individu karyawan, dimana karyawan tersebut mampu bekerja keras, proaktif, loyal serta disiplin tinggi dan bertanggung jawab terhadap tugas dan pekerjaan yang pada akhirnya dapat mencapai kinerja yang optimal sehingga berdampak positif pada kinerja organisasi. Kegiatan promosi bagi perusahaan merupakan hal penting yang wajib untuk diperhatikan dan mempengaruhi keuntungan atau pendapatan perusahaan jika

dibandingkan dengan kegiatan lain dalam proses operasional perusahaan,. Kegiatan ini ditujukan untuk menarik pembeli dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Laba perusahaan adalah pendapatan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Dengan adanya penca-paian laba perusahaan maka kinerja karyawan juga mengalami peningkatan, yang dimaksud peningkatan yaitu pening-katan dalam promosi, peningkatan dalam pencapaian target dan peningkatan dalam berinteraksi.

Peningkatan dalam promosi yaitu kemampuan seseorang dalam upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi, produsen atau distributor mengharapkan ada peningkatan angka penjualan. Peningkatan dalam pencapaian target yaitu kemampuan seseorang dalam upaya untuk membuat proses kerja karyawan lebih cepat, ritme kerja lebih teratur, belajar lebih bertanggung jawab, dan membuat sebuah tim menjadi lebih efektif dalam bekerja. Bayangkan jika Anda menjalankan perusahaan tanpa memiliki target, maka semua pekerjaan akan dilakukan asal-asalan dan tidak memberikan efek positif pada karyawan. Peningkatan dalam berinteraksi yaitu kemampuan seseorang dalam melakukan kegiatan negoisasi atau mendeskripsikan suatu barang yang berpotensi untuk

mempengaruhi keputusan seorang konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

### **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang dilakukan adalah dengan menggunakan metode Asosiatif Kausal. Dengan menggunakan asosiatif kausal dapat diketahui hubungan antara dua variabel atau lebih yang dapat menjelaskan gejala, yaitu menguji literasi TIK terhadap kemampuan berpikir kritis. Populasi dalam penelitian ini yaitu Rei adventure store surabaya yang berjumlah 40 orang.

### **Analisis Data**

Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dan dianggap relevan dengan masalah yang peneliti teliti menggunakan teknik pengumpulan data angket. Angket merupakan data penunjang yang digunakan untuk mengumpulkan informasi terkait dengan respon atau tanggapan siswa terhadap Literasi TIK. Sugiyono (2018:142) mengatakan bahwa kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Angket dalam penelitian ini diajukan untuk mengukur variabel bebas yaitu Literasi TIK dan variabel terikat yaitu kemampuan berpikir kritis siswa dengan pola jawaban tertutup dan komprehensif, karena telah disediakan pilihan jawaban tertentu.

### **Proses Pengolahan Data**

#### **Uji Validitas**

Rumus yang digunakan untuk menguji validitas instrumen ini adalah Product Moment dari Karl Pearson, sebagai berikut:

$$R = \frac{n \sum XY - (\sum X) \cdot (\sum Y)}{\sqrt{\{n \sum X^2 - (\sum X)^2\} \cdot \{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Dengan :

r = Angka korelasi "r" Product Moment.

n = Number of cases (jumlah siswa)

$\sum xy$  = Jumlah hasil perkalian antara skor

X dan skor Y

$\sum X$  = Jumlah seluruh skor X

$\sum Y$  = Jumlah seluruh skor Y

### **Uji Reabilitas**

Uji reliabilitas kuesioner dalam penelitian digunakan metode split half item tersebut dibagi menjadi dua kelompok yaitu kelompok item ganjil dan kelompok item genap. Kemudian masing-masing kelompok skor tiap itemnya dijumlahkan sehingga menghasilkan skor total. Apabila korelasi 0,6 maka dikatakan item tersebut memberikan tingkat reliabel yang cukup, sebaliknya apabila nilai korelasi dibawah 0,6 maka dikatakan item tersebut kurang reliabel. Sugiyono (2018:131) menggunakan rumus Spearman Brown :

$$r_i = \frac{2r_b}{1+r_b}$$

Keterangan :

$r_i$  = reliabilitas internal seluruh instrument

$r_b$  = korelasi product moment antara belahan pertama dan kedua

### **Analisis regresi linier berganda**

Analisis regresi linier berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ) dengan variabel dependen (Y). Data yang digunakan biasanya berskala interval atau rasio. Persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y' = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Keterangan:

Y' = Variabel dependen (nilai yang diprediksikan)

X1 dan X2 = Variabel independen

a = Konstanta (nilai Y' apabila

X1, X2, ..., Xn = 0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan atau penurunan)

## Pembahasan

### Analisis Data

#### Uji Validitas

Validitas menurut Sugiyono (2016:177) menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti untuk mencari validitas sebuah item, kita mengkorelasikan skor item dengan total item-item tersebut. Suatu instrument yang valid atau sah mempunyai validitas tinggi. Sebaliknya, instrument yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah.

Berdasarkan pengujian validitas dengan perhitungan koefisien korelasi Pearson Product Moment diketahui dari tiap variabel dengan nilai korelasi lebih dari rtabel 0,329 sehingga dinyatakan bahwa semua variabel penelitian telah valid.

#### Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menguji konsistensi alat ukur, apakah hasilnya tetap konsisten atau tidak jika pengukuran diulang. Instrumen kuesioner yang tidak reliabel maka tidak konsisten untuk pengukuran sehingga hasil pengukuran tidak dapat dipercaya. Suatu variabel dikatakan reliabel apabila memberikan nilai Cronbach's Alpha > 0,60. Berdasarkan

hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa data yang diperoleh bersifat reliabel karena nilai Cronbach's Alpha pada ketiga variabel > 0,600. Sehingga data yang diperoleh dapat dinyatakan reliabel atau layak sebagai alat dalam pengumpulan data.

#### Uji Regresi Linier Berganda

Berdasarkan hasil pengolahan SPSS versi 21, maka model regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = 0,941 + 0,369 X_1 + 0,619 X_2$$

Dari model regresi linier berganda di atas, dapat disimpulkan bahwa:

1. Nilai konstanta a = 0,941 artinya jika variabel bebas yaitu tingkat penjualan (X1) dan pencapaian laba (X2) nilainya adalah 0, maka variabel terikat yaitu pendapatan karyawan (Y) PT. Trackerindo Anugerah sejahtera meningkat sebesar 0,941.
2. Koefisien b1 = 0,369 artinya jika variabel tingkat penjualan (X1) ditingkatkan 1 satuan, maka pendapatan karyawan (Y) PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera meningkat sebesar 3,69.
3. Koefisien b2 = 0,619 artinya jika variabel pencapaian laba (X2) ditingkatkan 1 satuan, maka pendapatan karyawan (Y) PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera meningkat sebesar 6,19.

#### Uji t

Uji t digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen (Priyatno, 2016:66). t tabel dapat dicari pada tabel statistik pada signifikansi

0,05 dan uji 2 sisi dengan  $df = 36-3-1 = 32$ .

Sumber : Data olahan SPSS versi 21

a. Pengujian b1 (Tingkat Penjualan) sebagai berikut:

Dapat diketahui bahwa  $t$  hitung (1,246) <  $t$  tabel (1,697) jadi hipotesis nol diterima, kesimpulannya yaitu tingkat penjualan secara parsial tidak berpengaruh terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Nilai koefisien dan  $t$  hitung negatif artinya berpengaruh negatif yaitu jika tingkat penjualan meningkat maka pendapatan karyawan tidak meningkat.

b. Pengujian b2 (Pencapaian laba) sebagai berikut:

Dapat diketahui bahwa  $t$  hitung (2,168) >  $t$  tabel (1,697) jadi hipotesis nol ditolak, kesimpulannya yaitu pencapaian laba secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Nilai koefisien dan  $t$  hitung positif artinya berpengaruh positif yaitu jika pencapaian laba meningkat maka pendapatan karyawan juga meningkat.

### Uji F

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Priyatno, 2016:63).  $F$  tabel dapat dicari pada tabel statistik pada signifikansi 0,05  $df_1 = 3-1 = 2$  dan  $df_2 = 36-2-1 = 33$ . Dapat diketahui bahwa  $F$  hitung (184,854) >  $F$  tabel (3,29) jadi hipotesis nol ditolak, kesimpulannya yaitu tingkat penjualan dan pencapaian laba secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera.

### Hasil Penelitian

#### Pengaruh antara Tingkat Penjualan (X1) terhadap Pendapatan Karyawan (Y).

Persepsi tingkat penjualan dari persepsi para responden yang diperoleh melalui hasil kuisioner, menunjukkan bahwa tingkat penjualan menunjukkan kategori cukup baik dalam meningkatkan laba perusahaan. Dari rumusan masalah, bahwa dari hasil uji hipotesis dengan melakukan uji-t, ditemukan bahwa terdapat pengaruh yang negatif dan tidak signifikan antara variabel tingkat penjualan terhadap pendapatan karyawan pada PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Hal ini dapat terlihat pada hasil uji-t diperoleh  $t$ -hitung sebesar 1,246 dengan tingkat probabilitas (sig) adalah 0,221, Jika dibandingkan pada  $t$ -tabel pada  $\alpha = 0,05$ , berarti  $t$ -hitung >  $t$ -tabel dan sig < 0,05 (1,246 > 0,221 dan 0,221 < 0,05). Hal ini berarti bahwa hipotesis yang diajukan oleh peneliti diterima yaitu terdapat pengaruh yang negatif dan tidak signifikan antara variabel tingkat penjualan (X1) terhadap pendapatan karyawan (Y) PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Tingkat penjualan atau volume penjualan dapat dijabarkan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan. Jadi tingkat penjualan atau volume penjualan merupakan salah satu faktor penunjang peningkatan laba perusahaan. Dari hasil observasi ditemukan bahwa tidak semua karyawan memberikan peningkatan terhadap penjualan produknya tetapi bagi perusahaan peningkatan dalam menjual produk sangat penting karena dapat menunjang pencapaian laba yang telah ditentukan.

### **Pengaruh antara Pencapaian Laba (X2) terhadap Pendapatan Karyawan (Y).**

Dari hasil olah data pada hasil jawaban responden, ditemukan bahwa persepsi variabel pencapaian laba (X2) PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera pada kategori baik. Hipotesis kedua yang diajukan oleh peneliti bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara pencapaian laba terhadap pendapatan karyawan. Hal ini dibuktikan dari hasil uji-t. Hasil t-hitung diperoleh sebesar 2,168 dengan probabilitas (sig) 0,037, dibandingkan dengan t-tabel pada  $\alpha$  0,05 diperoleh t-tabel 1,697. Hal ini berarti t-hitung > t-tabel dan sig < 0,05 ( $2,168 > 1,697$ , dan  $0,04 < 0,05$ ). Hasil uji-t tersebut membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel pencapaian laba terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Selaras dengan hasil pembuktian analisis tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba, dengan maksimalnya laba maka dapat memberikan pendapatan karyawan perusahaan tersebut sesuai dengan besar kecilnya laba yang diperoleh oleh perusahaan. Dapat disimpulkan bahwa besar kecilnya pencapaian laba perusahaan akan berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan perusahaan.

### **Pengaruh Antara Tingkat Penjualan (X1) dan Pencapaian Laba (X2) terhadap Pendapatan Karyawan (Y).**

Berdasarkan hasil perhitungan uji-F diperoleh bahwa F-hitung sebesar 184,854 dengan sig 0,000, jika dikonsultasikan dengan F-tabel pada  $\alpha = 0,05$   $df_1 = 2$ , dan  $df_2 = 33$  diperoleh F-tabel sebesar 3,29. Hal ini berarti F-hitung > F-tabel dan sig < 0,005 ( $184,854 > 3,29$ ) dan sig ( $0,000 < 0,05$ )

yang mengindikasikan bahwa hipotesis peneliti diterima. Hal ini berarti terdapat pengaruh yang nyata dan signifikan antara tingkat penjualan dan pencapaian laba secara bersama-sama terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Tujuan memberikan gaji atau upah adalah untuk memacu ketertarikan para tenaga kerja yang berbakat untuk masuk ke perusahaan. Meningkatkan loyalitas dan memper-tahankan karyawan yang berbakat serta memberikan motivasi kepada karyawan. Kinerja seorang karyawan merupakan hal yang bersifat individual, karena setiap karyawan mempunyai tingkat kemampuan yang berbeda-beda dalam mengerjakan tugasnya. Dengan adanya pencatatan hasil kerja (proses) yang dicapai oleh seseorang karyawan dalam melakukan suatu pekerjaan dapat dievaluasi tingkat kinerja karya-wannya, maka kinerja karyawan harus ditentukan dengan pencapaian target penjualan selama periode waktu yang dicapai oleh perusahaan.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut Tingkat penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera.

Pencapaian laba berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera.

Tingkat penjualan dan pencapaian laba berpengaruh terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Agung ,Dwi Mas Sukma dan I Wayan Pradnyantha Wirasedana. 2014. *Analisis Kinerja Reksa Dana Saham Di Indonesia*. Jurnal. Fakultas Ekonomi Bisnis. Universitas Udayana.
- Priyatno, Duwi. 2016. *Belajar Alat Analisis Data Dan Cara Pengolahannya Dengan SPSS Praktis dan Mudah Dipahami untuk Tingkat Pemula dan Menengah*. Yogyakarta: Gava Media
- Sugiyono.2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Sugiyono.2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.