

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

Tri Utami

Akuntansi, STIE Mahardhika

Uut3cicut@gmail.com

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, reliabilitas, 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*

1. Pendahuluan

Di era globalisasi seperti saat ini, banyak sekali persaingan yang ketat berdasarkan bisnis dengan kekuatan dan kelebihan yang ditawarkan masing-masing perusahaan. PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera merupakan salah satu jenis perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan dan usaha bisnis yang secara langsung mengarahkan kemampuan pemasarannya untuk dapat memuaskan konsumen akhir berdasarkan penjualan barang serta jasa. Rei adventure store memiliki visi dan misi "menjadi perusahaan jaringan retail terbesar dan tersebar di asia tenggara melalui penyediaan produk, berorientasi pasar, inovatif dan kreatif". Namun disamping itu perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan lain dengan tetap memperhitungkan resiko dari setiap keputusan yang diambil. Perusahaan ini mempunyai beberapa produk yang mampu menunjang *style* dan *trend* konsumen butuhkan pada era saat ini.

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 pencapaian laba perusahaan maka kinerja karyawan juga mengalami peningkatan, yang dimaksud peningkatan yaitu peningkatan 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.

2. Tinjauan Pustaka

1. Landasan Teori

a. Akuntansi Manajemen
Akuntansi manajemen adalah akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi dimana informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak internal organisasi, manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi.

b. Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan atau volume penjualan dapat dijabarkan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan. Penjualan mempunyai pengertian yang bermacam-macam tergantung pada lingkup permasalahan yang sedang dibahas. Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu.

c. Pencapaian laba

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba secara operasional 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. Keuntungan peningkatan laba juga berpengaruh terhadap kinerja karyawan dengan adanya insentif atau bonus yang diberikan kepada karyawan dapat menunjang kreatifitas dan inovatif dalam melakukan pekerjaan.

2. Perumusan Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara dari permasalahan yang akan diteliti, hipotesis disusun dan diuji untuk menunjukkan benar atau salah dengan cara terbebas dari nilai dan pendapat peneliti yang menyusun dan mengujinya. Adapun hipotesis penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1 = Pengaruh antara tingkat penjualan dan pencapaian laba secara parsial terhadap pendapatan karyawan

H2 = Pengaruh antara tingkat penjualan dan pencapaian laba secara simultad

terhadap pendapatan karyawan

3. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu cara atau sistem yang dilakukan untuk memperoleh data dari penelitian yang dilakukan dengan tujuan tertentu. Populasi dalam penelitian ini adalah PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2012).

1. Definisi Operasional Variabel

a. Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan atau volume penjualan dapat dijabarkan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan. Penjualan mempunyai pengertian yang bermacam-macam tergantung pada lingkup permasalahan yang sedang dibahas. Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan suatu tingkatan keberhasilan penjualan produk yang dinilai berdasarkan hasil usaha yang dilaksanakan.

b. Pencapaian Laba

Pengertian laba secara operasional 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. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa peningkatan laba sangat

berpengaruh terhadap kinerja karyawan dengan memberikan target penjualan dan memberi insentif atau bonus jika mencapai target penjualan tersebut.

c. Pendapatan Karyawan
Pendapatan karyawan dapat dijelaskan sebagai suatu hasil baik berupa sejumlah mata uang atau sejumlah pendapatan lainnya yang didapatkan setelah melakukan suatu pekerjaan atau usaha dengan tujuan mendapat keuntungan. Dengan adanya tindakan kerja dan usaha seorang karyawan akan memiliki etos kerja dan motivasi untuk meningkatkan pendapatan perusahaan atau usahanya dahulu kemudian meningkatkan pendapatan sendiri.

4. Hasil dan Pembahasan

1. Analisis Dan Pembahasan Hasil Penelitian

a. Analisis Deskriptif
Deskripsi variabel penelitian berguna untuk mendukung hasil analisis data. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan cara menyebarkan kuesioner. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah tingkat penjualan, pencapaian laba dan pendapatan karyawan di PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera

b. Uji Validitas
Menurut Suharsimi Arikunto (2013:211) validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrument. Pengujian validitas dengan perhitungan koefisien korelasi *Pearson Product Moment* diketahui dari tiap variabel dengan nilai korelasi lebih dari r_{tabel} 0,329 sehingga dinyatakan bahwa semua variabel penelitian telah valid.

c. Uji Reliabilitas
hasil uji reliabilitas diatas 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.

2. Pembahasan Hasil Penelitian

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

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 penulis diterima yaitu terdapat pengaruh yang negatif dan tidak signifikan antara variabel tingkat penjualan (X1) terhadap pendapatan karyawan (Y) PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera.

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

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 $0,037 <$ 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.

c. 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 penulis 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.

5. Kesimpulan dan saran

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Tingkat penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera dengan hasil bahwa t hitung (1,246) < t tabel (1,697) jadi hipotesis nol diterima.
2. Pencapaian laba berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera dengan hasil bahwa t hitung (2,168) > t tabel (1,697) jadi hipotesis nol ditolak
3. Tingkat penjualan dan pencapaian laba berpengaruh terhadap pendapatan karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera dengan hasil uji bahwa F hitung (184,854) > F tabel (3,29) jadi hipotesis nol ditolak

2. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan diatas, maka peneliti memberi beberapa saran baik bagi instansi PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera dan bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti tentang pengaruh pendapatan karyawan, yaitu sebagai berikut :

- a. Bagi Instansi
 1. Untuk peningkatan pendapatan karyawan, lebih meningkatkan tingkat penjualan serta mengikuti tingkat omset yang dihasilkan agar menunjang pemberian bonus atau insentif tiap karyawan yang melampaui target penjualan.
 2. Untuk pencapaian laba, perusahaan harus

memberikan evaluasi dan pengetahuan lebih agar pencapaian laba tetap stabil dan terus meningkat

3. Peningkatan kualitas produk yang dihasilkan juga sangat berpengaruh di pasar untuk strategi pemasaran yang lebih baik dari sebelumnya.
4. Kinerja karyawan yang baik dapat mendorong penjualan dan pencapaian target penjualan maka perusahaan harus menekankan kinerja baik dari karyawan-karyawan perusahaan.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini menurut saya ruang lingkup masih internal perusahaan dan masih bisa dikembangkan lebih luas dengan berbagai metode. Agar penelitian ini dapat dikembangkan lebih luas maka disarankan pada peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian terhadap perusahaan yang sama dapat melakukan penelitian dengan menambah variabel yang terkait dengan tingkat penjualan, pencapaian laba dan pendapatan karyawan serta dapat mengembangkan populasi dan sampel yang lebih luas.

c. Saran dari Bu Miya Dewi Suprihandari

Perusahaan dalam meningkatkan penjualan harus mengeluarkan inovasi baru dan menjalankan sosial media untuk saran promosi dalam era *milenial*. Dengan adanya promosi sosial media seperti instagram, facebook, website dan iklan dapat menunjang peningkatan penjualan. Dalam era sekarang setiap masyarakat mayoritas mempunyai ponsel pintar dan

pasti mempunyai sosial media
maka dari itu lebih efisien dan

efektif jika promosi dengan
sosial media.

Daftar Pustaka

- 2016, *Belajar Alat Analisis Data dan Cara Pengolahannya dengan SPSS*, Penerbit Gava Media, Yogyakarta.
- Bahri, Syaiful, 2016, *Pengantar Akuntansi berdasarkan SAK ETAP dan IFRS*, Penerbit Andi, Edisi 1, Yogyakarta
- Hery, 2014, *Rahasia cermat & mahir menguasai akuntansi keuangan menengah*, Penerbit PT Grasindo, Jakarta
- Januari, Ike, 2016, *Pengaruh Stres Kerja Beban Kerja Dan Kompetensi Karyawan Terhadap Kinerja Karyawan PT. Surya Buana Sentosa Surabaya*, STIE Mahardhika Surabaya.
- Kuncoro, Mudrajad, 2011, *Metode Kuantitatif Teori Dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*, Edisi Keempat, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Moehariono, 2012, *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompeten*, Edisi Revisi, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Mondy, R. Wayne, 2008, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Erlangga, Jakarta.
- Mulyadi, 2015, *Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)*, Penerbit IN MEDIA-Anggota IKAPI, Bogor.
- Narbuko, Cholid dan H. Abu Achmadi, 2015, *Metodologi Penelitian*, PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Priyadi, toto, 2019, *Analisis Laporan Keuangan*, Penerbit Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Priyatno, Duwi, 2012, *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*, C.V Andi Offset, Yogyakarta.
- Rivai, Veithzal, 2010, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Samsuddin, Sadili, 2010, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Pustaka Setia, Bandung.
- Sugiyono, 2015, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Alfabeta, Bandung.
- Sujarwanto, 2016, *Pengaruh Motivasi Kerja Dan Beban Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Bank BTN Yogyakarta*, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Suryabrata, Sumadi, 2008, *Metodologi Penelitian*, PT Rajagrafindo Persada, Jakarta.
- Trihendradi, Cornelius, 2013, *Step By Step: IBM SPSS 21: Analisis Data Statistik*, Penerbit Andi, Jakarta
- Kasmir. 2016. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Harahap, Sofyan Syafri. 2012. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers.
- Arikunto, S. 2012. *Prosedur penelitian: Suatu pendekatan praktek*. Jakarta: Rineka
- Sri Dewi Anggadini. 2018. Faktor-faktor yang mempengaruhi penghasilan. *Jurnal Riset Akuntansi*. 10(1) : 1-10.
- Kadek Marlita Dewi. 2018. Pengaruh volume penjualan kamar dan biaya operasional terhadap laba bersih pada hotel grand wijaya singlaraja tahun 2014-2016. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*. 10(2) : 626-633
- Yelfindi Purba dan Ventje Ilat. 2018. IPTEKS peningkatan laba pada PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) TBK. *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat*. 2(2) : 264-269
- Hesti Widiyanti. 2010. Pengaruh tingkat penjualan pizza terhadap gaji karyawan bagian penjualan pada pizza hut Indonesia cabang Tegay. *Jurnal Akuntansi*. 2(4) : 21-25

Havidatun Nadziroh Al Ghozali dan Sandi Eka Suprajang. 2017. Peningkatan Kinerja Karyawan melalui Penetapan Gaji pada UD Mega Grosir Kota Blitar. *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan*. 2(2) : 107-118

Ning Tiyas, Kartika Hendra Titisari dan Siti Nurlael. 2018. The Influence of financial ratios against growth of profit at manufacturing companies listed on the Indonesia stock exchange. *Jurnal Intenational teknologi, pendidikan dan sosial*. 2(2) : 517-523

<http://ciputrauceo.net/blog/2016/6/2/b7t6u316kru6yp2ymf3wflc5ev4xe5>

<https://cpssoft.com/blog/akuntansi/pengertian-laporan-perubahan-modal/>

<https://ilmumanajemendanakuntansi.blogspot.com/2013/03/pengertian-penjualan-dan-tingkat.html>

<https://matematikaakuntansi.blogspot.com/2017/02/komponen-laporan-perubahan-ekuitas.html>

<https://ridwaniskandar.files.wordpress.com/2009/05/93-tingkat-penjualan.pdf>

https://www.researchgate.net/publication/323670182_PENGARUH_BIAYA_PROMOSI_TERHADAP_TINGKAT_PENJUALAN_PADA_DEALER_PUTRA_RAMAJAYA_HONDA_KOTA_PONOROGO