

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Pengaruh Biaya Kompensasi Terhadap Penjualan (Studi Kasus CV. Aneka Cipta Box), maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur Penjualan
 - a. Konsumen akan mengirimkan dokumen *purchase order* kepada bagian pemasaran di CV Aneka Cipta Box.
 - b. Bagian pemasaran akan membuat *master card* yang berisi rincian atas pesanan konsumen.
 - c. *Master card* tersebut akan diberikan ke bagian gudang untuk memastikan ketersediaan bahan baku. Apabila bahan baku tidak tersedia, maka bagian gudang akan membuat *purchase order* dan memberikannya ke bagian pembelian.
 - d. Jika bahan baku tersedia maka bagian gudang akan mempersiapkan bahan baku yang dibutuhkan dan mengirimkan bahan baku beserta *master card* ke bagian produksi.
 - e. Setelah *carton box* selesai diproduksi, maka bagian produksi akan mengirimkan *carton box* dan *master card* ke bagian gudang. Bagian gudang akan memeriksa kembali untuk memastikan *carton box* tersebut diproduksi sesuai dengan permintaan yang tercantum dalam *master card*.
 - f. Selanjutnya, bagian gudang memberikan *master card* ke bagian akuntansi.
 - g. Bagian akuntansi akan mencocokkan antara *master card* dan *purchase order* yang diterima dari bagian pemasaran sebelumnya serta membuat *invoice* yang akan dikirimkan ke bagian distribusi/ekspedisi.
 - h. Bagian distribusi akan mengambil *carton box* dari gudang berdasarkan *invoice* dan mengirimnya ke konsumen.
 - i. Pembayaran yang dilakukan oleh setiap konsumen berbeda-beda sesuai dengan kebijakan perusahaan dan kesepakatan antara konsumen dengan perusahaan.

2. Prosedur Pemberian Kompensasi
 - a. Kompensasi yang akan didapat oleh setiap karyawan terdiri dari gaji, insentif dan tunjangan.
 - b. Setiap karyawan akan melakukan absensi dengan menggunakan *fingerprint*. Kehadiran karyawan akan mempengaruhi besar gaji yang akan diperoleh karyawan.
 - c. Perhitungan kehadiran tersebut akan diakumulasi secara otomatis setiap akhir bulan oleh bagian keuangan lalu melaporkannya ke wakil direktur.
 - d. Besar insentif akan dihitung oleh wakil direktur berdasarkan kinerja karyawan. Kinerja karyawan diukur melalui tingkat penjualan setiap bulan oleh wakil direktur.
 - e. Sedangkan tunjangan yang diberikan terdapat dua jenis yaitu secara langsung (tunjangan jabatan yang diberikan setiap bulan dan tunjangan hari raya yang diberikan satu kali dalam satu tahun) dan tidak langsung (tunjangan BPJS).
 - f. Wakil direktur akan menjumlahkan gaji pokok yang didapatkan dari bagian keuangan berdasarkan kehadiran, insentif, dan tunjangan langsung.
 - g. Daftar jumlah total kompensasi akan diberikan ke suatu bank.
 - h. Kemudian bank tersebut akan mengirim total kompensasi tersebut ke rekening setiap karyawan.
3. Pengaruh Kompensasi Terhadap Penjualan

Data yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 36 data yang berasal dari pemberian kompensasi dan penjualan yang dihasilkan setiap bulannya selama tahun 2017 – 2019. Uji statistik t untuk variabel kompensasi memberikan nilai sebesar 6,597 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Tingkat signifikansi ini berada di bawah tingkat kesalahan penelitian yaitu sebesar 5% atau 0,05. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H_0 yang menyatakan pemberian kompensasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan ditolak dan H_1 yang menyatakan pemberian kompensasi memiliki pengaruh signifikansi terhadap penjualan diterima.

Nilai koefisien regresi untuk variabel kompensasi sebesar + 13,194, hal ini berarti bahwa pemberian kompensasi memiliki pengaruh positif terhadap penjualan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kompensasi memberikan pengaruh yang

signifikan dan positif terhadap penjualan. Jadi, semakin tinggi pemberian kompensasi yang diberikan, maka penjualan yang dihasilkan akan semakin besar juga. Sedangkan nilai konstanta sebesar $-703.496.326$ yang berarti ketika pemberian kompensasi bernilai konstan maka penjualan diprediksi akan cenderung bernilai minus.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dibahas, maka peneliti dapat menyampaikan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menanggapi keputusan yang dilakukan oleh pihak – pihak terkait seperti:

1. Bagi perusahaan

Peneliti menyarankan untuk memperhatikan bagaimana partisipasi karyawan yang akan berdampak pada penjualan. Karena hal tersebut dapat berdampak pada kegiatan operasional perusahaan. Jika, perusahaan tidak memperhatikan karyawan maka perusahaan akan mengalami kerugian. Imbalan kepada karyawan tidak hanya berupa uang tetapi juga dapat berupa kenyamanan seperti liburan bersama karyawan.

2. Bagi peneliti berikutnya

Penelitian ini memiliki keterbatasan, maka peneliti menyarankan untuk menambahkan variabel – variabel yang mungkin dapat mempengaruhi penjualan seperti harga jual produk, kualitas produk, biaya promosi, biaya distribusi dan lainnya. Peneliti selanjutnya juga dapat mencoba melakukan penelitian dengan menggunakan rasio-rasio keuangan. Selain itu juga dapat dilakukan penelitian dengan mengubah variabel dependennya.

DAFTAR PUSTAKA

- Fauziah, Zumainah. Sunuharyo, Swasto, Bambang. Utami, Nayati, Hamidah. 2016. *Pengaruh Kompensasi Langsung dan Tidak Langsung Terhadap Motivasi Kerja Karyawan dan Kinerja Karyawan*. Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 37. Jurnal Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya, Malang. administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id. Diakses pada tanggal 14 Oktober 2020.
- Indriyani, Agustina. 2014. *Analisis Pengaruh Gaji dan Tunjangan Kesejahteraan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Operation Department PT. Export Leaf Indonesia*. Jurnal Paradigma Vol. 12 No. 01. Universitas Islam Batik, Surakarta. <https://media.neliti.com/media/publications/115589-ID-analisis-pengaruh-gaji-dan-tunjangan-kes.pdf>. Diakses pada tanggal 14 Oktober 2020
- Fitriani, Uci. 2016. *Pengaruh Sistem Penjualan Kredit Di PT. Surya Putra Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian Terhadap Penarikan Sepeda Motor*. Jurnal Vol. Xxx. Jurnal Fakultas Ekonomi, Universitas Pasir Pengaraian, Riau. <https://media.neliti.com/media/publications/110243-ID-pengaruh-sistem-penjualan-kredit-di-ptsu.pdf>. Diakses pada tanggal 14 Oktober 2020
- Pringgabayu, Dematria. 2016. *Peningkatan Keterikatan Karyawan Melalui Sistem Rekrutmen, Desain Pekerjaan, Kompensasi, dan Iklim Organisasi dengan Lingkungan Kerja Sebagai Variabel Moderasi*. Jurnal Vol. 20 No.2. Sekolah Bisnis dan Manajemen, Institut Teknologi, Bandung. <http://journal.unpar.ac.id/index.php/BinaEkonomi/article/view/2307/2081>. Diakses pada tanggal 15 Oktober 2020
- Megawati, Maulidyah, Jaenudin. Alini Gilang, 2015. *Analisis Faktor-Faktor Yang Berperan Dalam Penentuan Kompensasi Karyawan Pada Telkomedika Bandung*. Jurnal Vol. 02 No.02. Prodi S1 Administrasi Bisnis, Fakultas Komunikasi dan Bisnis, Universitas Telkom. [Openlibrary.telkomuniversity.ac.id](http://openlibrary.telkomuniversity.ac.id). diakses pada tanggal 15 Oktober 2020.

Fitriadi, Rendi. 2015. *Pengaruh Pemberian Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Distributor Baterai Yuasa*. *Jurnal Vol 02 No.1*. Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau. <https://media.neliti.com/media/publications/31925-ID-pengaruh-pemberian-insentif-terhadap-kinerja-karyawan-distributor-baterai-yuasa.pdf>. Diakses pada tanggal 15 Oktober 2020

Liana, Cun. 2010. *Analisis Program Kompensasi dan Pengaruhnya Terhadap Motivasi Tenaga Kerja Penjual dan Pencapaian target Penjualan : Studi Kasus PT. Soho Industri Pharmasi Cabang Bandung*. *Jurnal Bisnis Manajemen dan Ekonomi Vol. 9 No.11*. Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha, Bandung. <https://repository.maranatha.edu/761/1/Analisis%20Program%20Kompensasi%20dan%20Pengaruhnya%20Terhadap%20Motivasi%20Tenaga%20Penjual%20dan%20Pencapaian%20Target%20Penjualan.pdf>. Diakses pada tanggal 15 Oktober 2020.

Wijaya, Abdi, Veronika. Christiawan, Jogi, Yulius. 2014. *Pengaruh Kompensasi Bonus, Leverage, dan Pajak Terhadap Earning Management Pada Perusahaan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2009 – 2013*. *Jurnal Vol. 04 No. 01*. Program Studi Akuntansi Universitas Kristen Petra. <https://media.neliti.com/media/publications/158781-ID-none.pdf>. Diakses pada tanggal 15 Oktober 2020.

Indriyani, Agustina. 2014. *Analisis Pengaruh Gaji dan Tunjangan Kesejahteraan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Operation Department PT Export Leaf Indonesia*. *Jurnal Paradigma Vol.12 No.1*.

Wawangsyah, Wisnu. 2014. *Pengaruh Upah Lembur dan Tunjangan Kesehatan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan di PT Bersama Makmur Raharja Cabang Bengkulu*. *Jurnal Wisnu*, 1-31.

Winarni & Hardi Utomo. 2013. *Pengaruh Gaji Terhadap Kinerja Pegawai Kantor Perpustakaan dan Arsip Kota Salatiga Melalui Variabel Motivasi Kerja Sebagai Variabel Intervening*. *Among Makarti Vol. 6 No,11*

Yulyta I.R, et al., 2019. *Pengaruh Insentif Terhadap Prestasi Kerja Karyawan Sales pada Dealer Motor di Genteng*. *E-sospol Vol. 6 No.1*

Wibowo, G. Dan Setiawan, R. 2014. *Pengaruh Kompensasi Finansial dan non Finansial Terhadap Kinerja Karyawan di CV Sejahtera Mobil Surabaya*. Jurnal Agora Vol.2 No.1

Pranata, C dan Sutanto, E. M. 2013. *Pengaruh Kepuasan Akan Gaji, Target Penjualan Terhadap Voluntary Turnover Karyawan King Koil, Surabaya Dengan Usia Sebagai Variabel Moderator*. Jurnal Agora Vol.1 No.3.

Dangnga, M. T. Dan Ramli, M. 2013. *Pengaruh Gaji dan Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Pada Hotel Grand Clarion di Kota Makasar*. Jurnal Economix Vol.1 No,1

Handoko, T. Hani. 2014. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. BPF, Yogyakarta.

Hasibuan, Malayu S.P. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. PT. Bumi Aksara, Jakarta.

Nawawi, 2011, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Untuk Bisnis Yang Kompetitif*, Gajahmada University Press, Yogyakarta

Rumusrumus.com diakses pada tanggal 7 November 2020