

**PENGARUH BIAYA KOMPENSASI TERHADAP PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN CV ANEKA CIPTA BOX)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Akuntansi

Oleh:

Shania Herlina Kurniawan

2017130016

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA AKUNTANSI

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/VII/2018

BANDUNG

2021

**THE EFFECT OF COMPENSATION COST ON SALES
(CASE STUDY IN CV ANEKA CIPTA BOX)**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete part of the requirements for Bachelor's Degree in Accounting

By:

Shania Herlina Kurniawan

2017130016

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

PROGRAM IN ACCOUNTING

**Accredited by National Accreditation Agency No. 1789/SK/BAN-
PT/Akred/VII/2018**

BANDUNG

2021

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PENGARUH BIAYA KOMPENSASI TERHADAP PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN CV ANEKA CIPTA BOX)**

Oleh:

Shania Herlina Kurniawan

2017130016

Bandung, 21 Januari 2021

Ketua Program Sarjana Akuntansi

Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., Ak.

Pembimbing Skripsi,

Dr. Elizabeth Tiur Manurung, M.Si., Ak., CA., CIRR.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Shania Herlina Kurniawan
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 24 September 1998
NPM : 2017130016
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Pengaruh Biaya Kompensasi Terhadap Penjualan (Studi Kasus Pada CV Aneka Cipta Box)

Yang telah diselesaikan dengan di bawah bimbingan :

Dr. Elizabeth Tiur Manurung, M.Si., Ak., CA., CIRR.

Adalah benar-benar karya tulis sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur, atau tafsir dan jelas telah saya ucap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kerjasama.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No. 20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiahnya yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,
Dinyatakan tanggal: 21 Januari 2021
Pembuat pernyataan:



(Shania Herlina Kurniawan)

ABSTRAK

Pertumbuhan perusahaan baru di Indonesia meningkat sebesar 17,51% selama 10 tahun terakhir (bpgs.go.id). Hal ini mengakibatkan meningkatnya persaingan di dunia usaha dengan sangat tajam. Berbagai cara perlu dilakukan perusahaan untuk mempertahankan posisinya, seperti mempertahankan tingkat penjualannya. Salah satu faktor yang dapat meningkatkan penjualan adalah sumber daya manusia. Pengelolaan sumber daya manusia yang produktif dan potensial dapat mendukung efektivitas dan efisiensi penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus memperhatikan sumber daya manusia misalnya melalui pemberian kompensasi yang memadai.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya kompensasi terhadap penjualan terhadap perusahaan CV Aneka Cipta Box. Faktor yang menjadi variabel independen dalam penelitian ini adalah kompensasi. Data kompensasi diperoleh dengan cara menjumlahkan total kompensasi yang diberikan perusahaan ke seluruh karyawan setiap bulannya. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah penjualan yang diukur dengan menjumlahkan secara total penjualan perusahaan setiap bulannya.

Unit penelitian dalam penelitian ini merupakan salah satu perusahaan manufaktur sektor *packaging* yang berlokasi di Bandung. Sedangkan, objek penelitian yaitu kompensasi dan penjualan. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data kuantitatif yang terdiri dari data kompensasi seluruh karyawan dan data penjualan CV Aneka Cipta Box setiap bulan periode 2017-2019. Data dianalisis dengan metode uji statistik dependen yang bertujuan untuk menguji ada tidaknya hubungan antara dua set variabel, dengan tujuan untuk menentukan apakah variabel independen mempengaruhi variabel dependen.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian kompensasi perusahaan memiliki pengaruh signifikan positif terhadap penjualan dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dibandingkan dengan tingkat kesalahan penelitian yaitu sebesar 5%. Penjualan perusahaan dipengaruhi oleh kompensasi sebesar 56,1% dan sisanya sebesar 43,9% dipengaruhi oleh faktor – faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata kunci: kompensasi , penjualan

ABSTRACT

The growth of new companies in Indonesia has increased by 17.51% over the last 10 years (bpgs.go.id). This has resulted in very sharp competition in the business world. Various ways need to be done by the company to maintain its position, for example by maintaining its sales level. One of the factors that can increase sales is human resources. Management of productive and potential human resources can support and increase sales efficiency. Therefore, companies must pay attention to human resources, for example through providing adequate compensation.

This study aims to measure the effect of compensation in the company CV Aneka Cipta Box. The factor that becomes the independent variable in this study is compensation. Compensation data is obtained by adding up the total compensation provided by the company to all employees each month. The dependent variable in this research is sales as measured by adding up the company's total sales each month.

The unit in this study is one of the packaging sector manufacturing companies located in Bandung. While, the object in this study is compensation and sales. The data used in this study is quantitative data consisting of compensation data for all employees and sales data of CV Aneka Cipta Box every month for the 2017-2019 period. The data were analysed using the dependent statistical test method which aims to test whether there is a relationship between two sets of variables, with the aim of determining whether the independent variable affects the dependent variable.

The results showed that the provision of company compensation has a significant effect on sales with a significance level of 0.000 smaller than the error rate of 5%. Sales of the company from compensation management amounted to 56.1% and the remaining 43.9% from other factors not examined in this study.

Key words: compensation, sales

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan kasih-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Biaya Kompensasi Terhadap Penjualan Studi Kasus Pada CV Aneka Cipta Box” dengan baik dan tepat waktu.

Selama proses penyelesaian skripsi ini, peneliti menyadari tidak akan dapat menyelesaikannya dengan baik tanpa bimbingan, saran, motivasi dan bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada pihak – pihak yang secara langsung maupun tidak langsung berkontribusi dengan peneliti dari awal perkuliahan hingga selesainya penelitian ini, antara lain:

1. Kedua orang tua dan adik kandung peneliti yang selalu memberikan kasih sayang, semangat, dorongan, dukungan, teladan, perhatian dan masukan kepada peneliti ketika peneliti mengalami kesulitan.
2. Ibu Dr. Elizabeth Tiur Manurung, M.Si., Ak., CA., CIRR. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan saran, bimbingan, serta motivasi kepada peneliti dengan sabar dan penuh perhatian, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
3. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAc. selaku dosen wali peneliti yang telah memberikan saran dan bersedia meluangkan waktu dan tenaganya untuk mengarahkan peneliti selama proses perkuliahan untuk menyelesaikan program studi Sarjana Akuntansi.
4. Ibu Dr. Sylvia Fetri Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., Ak, Ibu Dr. Paulina Permatasari, SE., M.Ak., CMA., CSRS., CSRA, Bapak Samuel Wirawan, S.E., MM., Ak, Bapak Michael, SE., M.Ak., CMA., PFM., dan Bapak Angga Sasnitapura, SE., M.Ak., CMA., PFM, selaku dosen peneliti yang telah memberikan dukungan, wawasan, dan pengalaman berharga kepada peneliti.
5. Seluruh dosen dan pengajar Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan pengalaman bagi peneliti serta

seluruh staf administrasi dan pekarya yang telah membantu selama proses perkuliahan.

6. Keluarga besar peneliti yang telah memberikan dukungan, saran, semangat, dan membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Michele Natalie, Feby Yola, Sharon Calista dan Victorya Japolie selaku sahabat - sahabat peneliti yang selalu mendukung, memberikan saran, mendengarkan keluh kesah, dan mewarnai kehidupan peneliti selama proses perkuliahan.
8. Evelyn, Helen, Steven, Kevin Dwitama, Haris, Marshall, Kevin Kurnia, Albert, Jonathan, Joanditya selaku teman - teman peneliti yang selalu memberikan dukungan, bantuan dan masukan selama proses perkuliahan.
9. Caroline Gita Chandra, Kevin Claufiyan, dan Ricko Sjamsuli sebagai kakak tingkat dan rekan lomba peneliti yang telah memberikan motivasi, saran, masukan, dan berbagi pengalaman.
10. Lianita, Tacha, Feli, Sylvia, dan Kevin selaku rekan lomba peneliti.
11. Irene Utama dan Felix Herjanto selaku rekan magang peneliti di salah satu perusahaan manufaktur di Bandung, yang telah memberikan pengalaman – pengalaman dalam dunia kerja sehingga memberikan semangat kepada peneliti dalam proses perkuliahan.
12. Irene, Michele Claudy, dan Margaret Setyawan selaku kakak tingkat peneliti yang selalu memberikan semangat, dukungan dan membantu peneliti selama perkuliahan.
13. Celine, Putri, Adelia, Indah, Monica, Michael, dan Adriel yang selalu memberikan dukungan dan bantuan kepada peneliti.
14. Himpunan Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan atas pengalaman organisasi.
15. Teman – teman akuntansi Universitas Katolik Parahyangan Angkatan 2017 yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu per satu yang membantu peneliti dan memberikan pengetahuan baru bagi peneliti selama proses perkuliahan di program studi S1 Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam skripsi ini, peneliti menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan, oleh sebab itu saran dan kritik yang membangun akan sangat diterima.

Peneliti berharap agar penelitian ini dapat dijadikan kajian, landasan, dan masukan bagi peneliti – peneliti selanjutnya. Dan diharapkan peneliti ini dapat menambah wawasan pembaca terkait dengan topik penelitian.

Bandung, 20 Januari 2021

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Shania Herlina Kurniawan', written in a cursive style.

Shania Herlina Kurniawan

DAFTAR ISI

ABSTRAK

ABSTRACT

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GRAFIK.....	x
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2 LANDASAN TEORI.....	7
2.1. Akuntansi	7
2.1.1. Pengertian Akuntansi.....	7
2.2. Teori Keagenan	8
2.2.1. Pengertian Teori Keagenan.....	8
2.2.2. Jenis – jenis Teori Keagenan	8
2.2.3. Masalah – masalah Keagenan.....	9
2.2.4. Biaya Keagenan (<i>Agency Costs</i>).....	9
2.2.5. Jenis – jenis Biaya Keagenan (<i>Agency Cost</i>).....	10
2.3. Laporan Keuangan	10
2.3.1. Pengertian Laporan Keuangan.....	10

2.3.2.	Tujuan Laporan Keuangan.....	11
2.3.3.	Karakteristik Laporan Keuangan	12
2.3.4.	Komponen – komponen Laporan Keuangan	13
2.4.	Analisa Laporan Keuangan	15
2.5.	Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK)	16
2.5.1.	Alasan perusahaan menerapkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan24.....	16
2.6.	Kompensasi	17
2.6.1.	Pengertian Kompensasi.....	17
2.6.2.	Tujuan dan Asas Kompensasi.....	18
2.6.3.	Bentuk – bentuk Kompensasi	19
2.6.4.	Tahap – tahap Pemberian Kompensasi.....	20
2.7.4.	Upah Minimum Kota Bandung	23
2.8.	Gaji.....	23
2.8.1.	Pengertian Gaji	23
2.8.2.	Sistem Pembayaran Gaji.....	24
2.9.	Insentif.....	25
2.9.1.	Jenis – jenis Insentif.....	25
2.9.2.	Bentuk – bentuk Insentif.....	26
2.10.	Tunjangan.....	27
2.10.1.	Pengertian Tunjangan	27
2.10.2.	Jenis – jenis Tunjangan.....	27
2.11.	Pemasaran.....	32
2.11.1.	Pengertian Pemasaran.....	32
2.11.2.	Pengertian Manajemen Pemasaran.....	33
2.12.	Penjualan	33

2.12.1. Pengertian Penjualan	34
2.12.2. Tujuan Penjualan	34
2.12.3. Faktor yang mempengaruhi Penjualan	35
2.12.4. Jenis – jenis Penjualan.....	36
2.12.5. Tahap – tahap Penjualan	37
2.13. Perbedaan Penjualan dengan Pemasaran.....	38
2.14. Hubungan Kompensasi dengan Penjualan	39
2.15. Pengaruh Biaya Kompensasi Terhadap Penjualan	40
2.16. Penelitian Terdahulu.....	41
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	44
3.1. Metode Penelitian.....	44
3.2. Skema Langkah Penelitian.....	45
3.3. Pengumpulan Data	47
3.4. Variabel Penelitian	48
3.4.1. Variabel Dependen (Y).....	48
3.4.2. Variabel Independen (X)	48
3.5. Model Penelitian	48
3.6. Populasi dan Sample Penelitian	49
3.7. Metode Analisis Data.....	49
3.7.1. Persamaan Regresi.....	49
3.7.2. Uji Normalitas Data	50
3.7.3. Uji Korelasi Sederhana	50
3.7.4. Uji Koefisien Determinasi	51
3.7.5. Pengujian Hipotesis	52
3.8. Unit Penelitian.....	52
3.8.1. Sejarah singkat CV Aneka Cipta Box	53

3.8.2. Struktur Organisasi CV Aneka Cipta Box	54
3.10.3 Kondisi Umum Perusahaan CV Aneka Cipta Box	56
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	58
4.1. Prosedur Penjualan di CV Aneka Cipta Box	58
4.2. Prosedur Pemberian Kompensasi di CV Aneka Cipta Box	59
4.3 Hasil Pengumpulan Data.....	60
4.3.1. Data Kompensasi Seluruh Karyawan Setiap Bulan Tahun 2017-2019.....	60
4.3.2. Data Penjualan Setiap Bulan Tahun 2017-2019.....	62
4.4. Statistik Deskriptif	63
4.5. Analisis Data	64
4.5.1. Uji Normalitas Data.....	64
4.5.2. Uji Korelasi Sederhana.....	66
4.5.3. Uji Koefisien Determinasi.....	68
4.5.4. Pengujian Hipotesis	68
4.5.5 Persamaan Regresi Linear Sederhana	71
4.6. Pembahasan Hasil Penelitian	72
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....	74
5.1. Kesimpulan	74
5.2. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran	6
Gambar 2.1. Model Penelitian.....	40
Gambar 3.1. Skema Penelitian	45
Gambar 3.2. Model Penelitian.....	48
Gambar 3.3. Struktur Organisasi CV. Aneka Cipta Box.....	54

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu.....	41
Tabel 4.1. Kompensasi Seluruh Karyawan Setiap Bulan Tahun 2017-2019 (dalam bentuk Rp).....	60
Tabel 4.2. Penjualan Setiap Bulan Tahun 2017-2019 (dalam bentuk Rp).....	62
Tabel 4.3. Statistik Deskriptif.....	63
Tabel 4.4. Tabel Hasil Uji Normalitas Data.....	65
Tabel 4.5. Hasil Uji Korelasi Sederhana.....	67
Tabel 4.6. Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	68
Tabel 4.7. Hasil Uji T-hitung.....	69
Tabel 4.8. T-Tabel.....	70
Tabel 4.9. Hasil Regresi Linear Sederhana.....	71

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1. Hsitogram Uji Normalitas.....	65
Grafik 4.2. Normal Plot Uji Normalitas.....	66
Grafik 4.3. Uji Statistik-t.....	71

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Pertumbuhan perusahaan baru di Indonesia meningkat sebesar 17,51% selama 10 tahun terakhir (bps.go.id). Hal ini menjadi sebuah pertanda bagi perusahaan – perusahaan di Indonesia untuk mempertahankan posisinya di dunia bisnis yang berkembang dengan pesat dan sangat kompetitif. Upaya perusahaan untuk mempertahankan posisinya dengan implementasi program penjualan sehingga memacu penjualan produk atau jasa suatu perusahaan. Banyak pengusaha yang mempertimbangkan program penjualan sebagai alat kompetitif yang paling potensial. Tingkat penjualan yang tinggi merupakan hal yang diinginkan bagi setiap perusahaan dengan harapan laba yang diperoleh juga meningkat. Salah satu faktor peningkatan penjualan dapat dipengaruhi oleh sumber daya manusia.

Pengelolaan sumber daya manusia yang produktif dan potensial untuk mendukung efektivitas dan efisiensi suatu perusahaan. Akan tetapi, usaha meningkatkan kinerja bukanlah hal yang mudah karena menyangkut sikap mental, perbaikan, dan tindakan nyata. Di samping itu untuk meningkatkan produktivitas kerja tidak hanya memperhatikan keterampilan fisik saja, namun yang paling utama adalah memotivasi karyawan dalam bekerja. Namun, banyak perusahaan yang tidak mampu mempertahankan sumber daya manusia yang memiliki keahlian sehingga karyawan berpindah ke perusahaan lain yang memiliki tujuan yang sama.

Pencapaian tujuan yang sama dapat dikelola dengan merekrut karyawan yang memiliki pengetahuan dan keahlian serta memberikan kompensasi kepada karyawan. Pemberian kompensasi merupakan salah satu motivasi yang diberikan dengan harapan karyawan memiliki rasa semangat dan kegairahan dalam menyelesaikan pekerjaan, sehingga karyawan dapat termotivasi untuk berprestasi dan berkinerja tinggi.

Kompensasi merupakan segala sesuatu yang diterima para karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka. Program – program kompensasi juga penting bagi perusahaan, karena mencerminkan upaya organisasi untuk mempertahankan sumber daya manusia (Handoko, 2014). Perusahaan harus mengaitkan kompensasi dengan kinerja karena karyawan akan termotivasi untuk mencapai kinerja tinggi.

Menurut teori Maslow tentang lima tingkat kebutuhan, kompensasi merupakan dasar dari lima tingkat kebutuhan yang dimulai dari kebutuhan fisiologis hingga tingkat kebutuhan yaitu *self-actualization* (aktualisasi diri). Kompensasi merupakan kebutuhan utama yang menjadi penghubung terpenuhinya kebutuhan – kebutuhan selanjutnya. Kompensasi tidak hanya untuk memuaskan fisik, melainkan juga merupakan pengakuan dan rasa mencapai sesuatu. Hal ini berarti, kompensasi juga mempunyai hubungan langsung terhadap kepuasan kerja yang selanjutnya juga mempengaruhi komitmen organisasi.

Perusahaan harus mampu mengambil langkah yang tepat dalam mengoptimalkan kinerja karyawan, diantaranya adanya dorongan kepada karyawan dengan pemberian kompensasi tambahan atau dengan kata lain disebut insentif pada setiap peningkatan prestasi yang telah diberikan oleh karyawan kepada perusahaan. Diharapkan dengan pemberian kompensasi insentif ini dapat menimbulkan semangat kerja pada diri karyawan tersebut. Kadarisma (2012:1) menyatakan pentingnya kompensasi bagi karyawan sangat berpengaruh terhadap perilaku kerjanya.

Selain kompensasi utama dan insentif, pemberian tunjangan kepada karyawan merupakan salah satu faktor yang penting. Pemberian tunjangan akan meningkatkan produktivitas karyawan melalui tunjangan kesehatan (seperti BPJS). Jika banyak karyawan yang sakit, tentu saja perusahaan juga akan merasakan rugi. Selain itu, pemberian tunjangan dapat meningkatkan kesejahteraan karyawan dengan melalui pemberian tunjangan hari raya pada saat Hari Raya Idul Fitri.

Salah satu cara sebuah perusahaan dalam mempertahankan posisinya di pasar yaitu melalui tingkat penjualan. Tingkat penjualan dipengaruhi oleh sumber daya manusia sehingga, penelitian ini dilakukan untuk menguji pengaruh antara pemberian kompensasi (gaji, insentif, dan tunjangan) terhadap penjualan di salah satu perusahaan kardus di Kota Bandung.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan yang ada di perusahaan CV ANEKA CIPTA BOX?
2. Bagaimana sistem pemberian kompensasi yang diterapkan oleh perusahaan CV ANEKA CIPTA BOX?
3. Bagaimana pengaruh biaya kompensasi terhadap penjualan di perusahaan CV ANEKA CIPTA BOX?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penilitan ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui sistem penjualan yang ada di perusahaan CV ANEKA CIPTA BOX.
2. Mengetahui sistem pemberian kompensasi yang diterapkan oleh perusahaan CV ANEKA CIPTA BOX.
3. Mengetahui pengaruh biaya kompensasi terhadap penjualan di perusahaan CV ANEKA CIPTA BOX.

1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan terutama dalam bidang akuntansi keuangan dan perilaku manajemen khususnya berkaitan dengan pemberian kompensasi yang akan berpengaruh terhadap manajemen penjualan perusahaan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi perusahaan CV Aneka Cipta Box

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi yang bermanfaat dan memberikan masukan kepada CV Aneka Cipta Box untuk memperhatikan sistem kompensasi yang diberikan kepada tenaga kerja yang nantinya akan berdampak pada penjualan perusahaan tersebut.

b. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan peneliti terkait pengaruh biaya kompensasi terhadap penjualan.

c. Bagi pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan tambahan bagi pembaca terkait dengan topik penelitian.

1.5. Kerangka Pemikiran

Kini persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan untuk mempertahankan posisinya di pasar dengan mengetahui seberapa jauh strategi yang diterapkan manajemen perusahaan itu berhasil. Kinerja suatu perusahaan dapat dilihat dari besarnya penjualan yang dihasilkan. Salah satu faktor yang mempengaruhi besarnya penjualan adalah kompensasi. Kompensasi dapat diukur secara non-keuangan (*non-financial*) atau keuangan (*financial*).

Kompensasi non-keuangan berupa pengukuran kepuasan terhadap fasilitas yang diberikan, lingkungan pekerjaan dan pujian yang diterima oleh karyawan namun sering kali pengukuran non-keuangan sulit untuk menentukan pengukurannya.

Menurut Wilson Bangun (2012:255), kompensasi keuangan adalah bentuk kompensasi yang dibayarkan kepada karyawan dalam bentuk uang atas jasa yang mereka sumbangkan kepada perusahaan. Kompensasi keuangan terdiri dari dua yaitu kompensasi keuangan langsung dan kompensasi keuangan tidak langsung. Kompensasi keuangan langsung terdiri atas gaji pokok dan insentif sedangkan kompensasi keuangan tidak langsung terdiri dari tunjangan.

Kompensasi keuangan terdiri dari dua elemen yaitu jumlah yang tetap (*fixed amount*) dan jumlah variable (*variable amount*). Management harus memutuskan campuran elemen kompensasi yang paling masuk akal untuk setiap pekerjaan di bagian penjualan. Kombinasi yang berbeda dari *fixed amount* dan *variable amount* dapat menimbulkan empat jenis pemberian komepensasi yaitu pemberian gaji dengan jumlah yang tetap secara langsung, komisi secara langsung, gaji dengan jumlah yang sama ditambah bonus yang ditentukan dengan kinerja dan gaji dengan jumlah yang sama ditambah komisi yang ditentukan dengan kinerja.

Teori mengenai kompensasi yang diberikan kepada bagian penjualan disajikan di mana penjualan suatu produk tidak hanya bergantung pada upaya tetapi juga pada ketidakpastian lingkungan penjualan. Perusahaan memilih rencana kompensasi untuk meningkatkan penjualan dengan mempertimbangkan usaha karyawan bagian penjualan dan peluang. Karyawan bagian penjualan (*agent*) memilih tingkat upaya dengan mempertimbangkan upaya disutilitas dan utilitas yang diharapkan dari pendapatan berdasarkan kompensasi.

Menurut Wolk dalam Astuti (2011:13) menyebutkan bahwa dalam teori keagenan perusahaan merupakan titik temu hubungan keagenan antara pemilik perusahaan (*principal*) dan manajemen (*agent*), dengan masing-masing pihak yang terlibat dalam hubungan keagenan tersebut berusaha untuk memaksimalkan utilitas mereka.

Biaya kompensasi disebut juga dengan *agency cost*. Karyawan (*agent*) menginginkan kenaikan *agency cost* sedangkan pemilik perusahaan (*principals*) menginginkan sebaliknya. Maka melalui teori keagenan memberikan penjelasan tentang perbedaan antara perusahaan dalam jenis rencana kompensasi yang digunakan seperti pemberian gaji dengan jumlah tetap dan langsung, insentif secara langsung atau kombinasi keduanya.

Pada penelitian ini, pemberian kompensasi terdiri dari tiga elemen yaitu pemberian gaji dengan jumlah yang tetap dan langsung, insentif dengan jumlah yang ditentukan berdasarkan kinerja karyawan dan diberikan secara langsung serta tunjangan dengan jumlah yang tetap dan diberikan secara tidak langsung. Berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Hendra (2010) menyatakan total

pemberian kompensasi berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Penelitian yang dilakukan juga oleh Cun Liana dan Se Tin (2010) bahwa pemberian kompensasi berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Penelitian lain yang dilakukan oleh Esaka Pratala (2019) menghasilkan hasil yang sama yaitu pemberian kompensasi berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

Dalam penelitian ini, *variable independent* (variabel yang mempengaruhi) adalah kompensasi. Sedangkan *variable dependent* (variabel yang dipengaruhi) adalah penjualan.



Sumber : Olahan Peneliti

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran