

BIAYA GAJI, BIAYA INSENTIF DAN BIAYA PELATIHAN TERHADAP PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT. SINAR MITRA SEPADAN FINANCE)

Mohammad Benny Alexandri¹; Meita Pragiwani²; Wendy Merdekawan³

¹Universitas Padjadjaran; ^{2,3}Sekolah Tinggi Ekonomi Indonesia

bennyalexandri@yahoo.co.id; Ola_168@yahoo.com; wendy.merdekawan@yahoo.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui pengaruh Biaya Gaji terhadap Penjualan PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Tahun 2013-2018. (2) Untuk mengetahui pengaruh Biaya Insentif terhadap Penjualan PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Tahun 2013-2018 (3) Untuk mengetahui pengaruh Biaya Pelatihan terhadap Penjualan PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Tahun 2013-2018. Metodologi yang digunakan adalah Analisis Kuantitatif dengan Regresi Linier Berganda. Hasil yang diperoleh 1. Biaya gaji secara parsial tidak berpengaruh terhadap penjualan. Biaya Insentif secara parsial mempunyai pengaruh terhadap penjualan. Biaya pelatihan secara parsial tidak mempunyai pengaruh terhadap penjualan.

Kata Kunci : Biaya Gaji, Biaya Insentif, Biaya Pelatihan

PENDAHULUAN

Salah satu penyebab turunnya kinerja pegawai dalam suatu organisasi, adalah dikarenakan adanya ketidaksesuaian antara tingkat kemampuan yang dimiliki oleh para pegawai, dengan perkembangan kebutuhan dan dinamika permasalahan yang dihadapi oleh dunia kerja yang semakin kompetitif. Banyak pihak yang berpendapat bahwa diantara faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan kemampuan pegawai adalah kurangnya perhatian instansi/organisasi dalam memberikan program pelatihan yang sesuai bagi pegawainya.

Pelatihan merupakan salah satu aspek penting yang harus diperhatikan dalam

peroleh suatu instansi/organisasi, jika ingin bertahan dalam persaingan bisnis dewasa ini. Banyak instansi yang mengalami kegagalan dalam mencapai tujuan yang diharapkan, disebabkan para pegawai tidak mampu lagi bekerja secara efektif (berhasil guna) dan efisien (berdaya guna). Pada hakekatnya, perusahaan mengeluarkan biaya pelatihan sebagai tambahan bagi upaya memelihara dan mengembangkan kemampuan serta kesiapan pegawai dalam melaksanakan segala bentuk tugas maupun tantangan kerja yang dihadapinya. Untuk itu, suatu organisasi atau instansi sebaiknya melakukan evaluasi secara kontinyu terhadap biaya kebutuhan

diselenggarakannya program pelatihan tertentu bagi pegawai dalam lingkungan kerjanya.

Satu faktor penting yang dapat mempengaruhi penjualan adalah dengan memberi biaya gaji dan biaya insentif kepada pegawai dengan adanya biaya gaji dan biaya insentif, hubungan antara pegawai dengan pihak perusahaan akan dapat terjalin dengan baik, sehingga pegawai sendiri akan berusaha untuk meningkatkan prestasi kerja karena merasa dihargai oleh perusahaan begitu juga dengan pemberian pelatihan yang bertujuan agar pegawai dapat mencapai hasil kerja yang optimal sehingga keseluruhan dari biaya yang diberikan perusahaan dapat mencapai penjualan.

PT Sinar Mitra Sepadan Finance adalah perusahaan yang didirikan pada tahun 2000 yang baru resmi beroperasi pada tahun 2001. Perusahaan yang berpusat di Jakarta Selatan ini dikenal juga dengan sebutan Sinar Mitra Sepadan Finance. Sinar Mitra Sepadan Finance fokus pada bidang pembiayaan mobil bekas. Perusahaan yang menjual jasa pembiayaan dengan produk yang dijual adalah produk *convensional*, *sobat* dan *xtra*. Lembaga pembiayaan Sinar Mitra Sepadan Finance hingga bulan Desember tahun 2018 mempunyai 144 cabang dimana 118 cabang yang aktif dan sisanya masih dalam proses pendaftaran ke Otoritas Jasa Keuangan yang tersebar di Indonesia

Dari hal pemberian biaya gaji dan biaya insentif terhadap pegawai masalah yang terjadi PT Sinar Mitra Sepadan Finance

adalah belum adanya atau belum maksimal sistem biaya gaji yang diberikan kepada karyawan seperti keadilan internal dan external sehingga karyawan sering sekali mengeluh dengan keadaan tersebut apalagi perusahaan juga belum memberikan taraf hidup yang layak bagi karyawannya termaksud dengan kesejahteraan karyawan, sehingga ini yang mengganggu proses penjualan.

Latihan-latihan yang diberikan pada karyawan yang diberikan oleh PT. Sinar Mitra Sepadan Finance dari saat karyawan masuk seharusnya mendorong karyawan bekerja lebih keras. Alasannya dikarenakan pelatihan karyawan baru yang diikuti oleh karyawan Management Development Program dimana karyawan tersebut akan ditempatkan dimana saja sesuai kebutuhan perusahaan. Saat diberikan pelatihan para karyawan tersebut telah dibekali secara mental dan teori oleh para pengajar sehingga seharusnya saat hasil pelatihan tersebut dilakukan di lapangan karyawan siap untuk bekerja keras. Setelah diberikan pelatihan maka penjualan meningkat dan dengan demikian akan memberikan keuntungan pada perusahaan juga.

Tujuan Penelitian

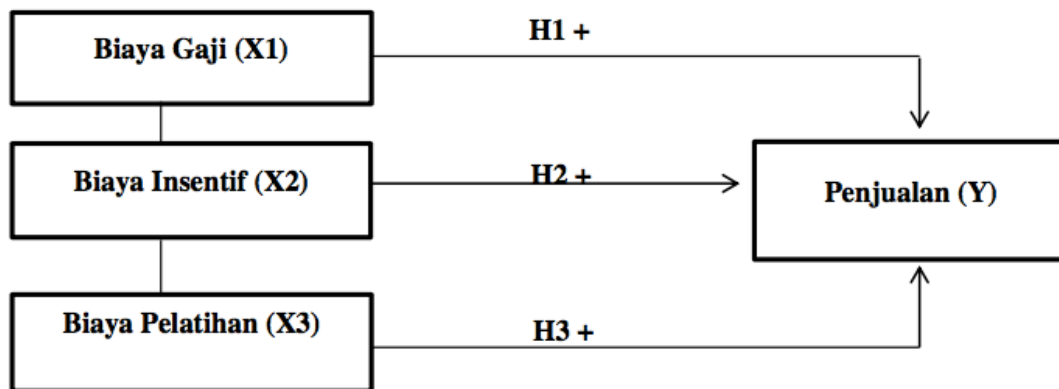
Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang sudah dijabarkan di atas, maka dapat dijelaskan tujuan penelitian yang dilakukan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Gaji terhadap Penjualan

- PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Tahun 2013-2018.
2. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Insentif terhadap Penjualan PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Tahun 2013-2018

3. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Pelatihan terhadap Penjualan PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Tahun 2013-2018

Hipotesis



Berdasarkan kerangka berpikir yang telah dibuat sebelumnya, maka peneliti dapat membuat hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut sebagai berikut:

H1: Terdapat pengaruh positif biaya gaji karyawan terhadap penjualan pegawai di PT. Sinar Mitra Sepadan Finance

H2: Terdapat pengaruh positif biaya insentif karyawan terhadap penjualan di PT. Sinar Mitra Sepadan Finance

H3: Terdapat pengaruh positif biaya pelatihan pegawai terhadap penjualan di PT. Sinar Mitra Sepadan Finance

METODOLOGI

Populasi Penelitian

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas subyek atau objek yang memiliki karakter & kualitas tertentu yang ditetapkan oleh seorang peneliti untuk dipelajari yang kemudian ditarik sebuah kesimpulan (Sugiyono,2008). Populasi dalam penelitian ini adalah Pegawai PT SMS Finance berjumlah 1617 orang pegawai di seluruh cabang SMS Finance

Sampel Penelitian

Sampel merupakan bagian dari jumlah dari karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Dalam penelitian ini digunakan teknik Sampling Jenuh (penelitian populasi) dimana seluruh pegawai PT SMS Finance berjumlah 1617 orang pegawai di seluruh

Biaya Gaji, Biaya Insentif Dan Biaya Pelatihan Terhadap Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Sinar Mitra Sepadan Finance)
(Mohammad Benny Alexandri; Meita Pragiwani; Wendy Merdekawan)

caMetoda pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Riset pustaka dilakukan berdasarkan buku yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas untuk mendapatkan teori-teori yang dapat dijadikan pedoman dalam penelitian ini. [1]
2. Penelitian lapangan [2] Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data secara langsung dari perusahaan atau tempat obyek penelitian melalui data yang diberikan perusahaan [3]

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder dari cabang PT SMS Finance yang mendukung penelitian ini. Data yang terkumpul diolah dan dianalisis secara kuantitatif regresi linier berganda.

Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui apakah variabel independent yaitu biaya gaji, biaya insentif dan biaya pelatihan tenaga kerja memiliki pengaruh terhadap penjualan. Hasil pengolahan dengan menggunakan SPSS menunjukkan sebagai berikut:

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	17.041	1.771		9.621	.000		
X1_GAJI	-.066	.113	-.092	-.586	.560	.486	2.059
X2_INSENTIF	.221	.061	.451	3.628	.001	.783	1.277
X3_PELATIHAN	.015	.022	.096	.667	.507	.586	1.705

a. Dependent Variable: Y_PENJUALAN

Maka bentuk persamaan regresi linear setelah dikembalikan ke awal adalah:

$$\hat{Y} = 208956245,548 + -4,182 X_1 + 44,287 X_2 + 1,192 X_3 + e$$

Berdasarkan persamaan regresi data panel di atas dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta a (intercept) sebesar 208956245,548 yang berarti apabila Biaya Gaji, Biaya Insentif, Biaya Pelatihan senilai

nol maka diperkirakan penjualan sebesar 208956245,548. [1]

2. Koefisien regresi Biaya Gaji dalam persamaan regresi menunjukkan angka negatif sebesar -4,182 yang mempunyai arti bahwa setiap kenaikan Biaya Gaji satu-satuan akan menyebabkan penurunan penjualan senilai 4,182. Dengan asumsi Biaya Insentif dan Biaya Pelatihan

konstan. $\left[\begin{smallmatrix} \text{---} \\ \text{SEP} \end{smallmatrix} \right]$

3. Koefisien regresi Biaya Insentif dalam persamaan regresi menunjukkan angka positif sebesar 44,287 yang mempunyai arti bahwa setiap kenaikan Biaya Insentif satu-satuan akan menyebabkan kenaikan penjualan senilai 44,287. Dengan asumsi Biaya Gaji dan Biaya Pelatihan konstan. $\left[\begin{smallmatrix} \text{---} \\ \text{SEP} \end{smallmatrix} \right]$

4. Koefisien regresi Biaya Pelatihan dalam persamaan regresi menunjukkan angka positif sebesar 1,192 yang mempunyai arti bahwa setiap kenaikan Biaya Pelatihan satu-satuan akan menyebabkan kenaikan penjualan senilai 1,192. Dengan asumsi jumlah Biaya Gaji dan Biaya Insentif konstan $\left[\begin{smallmatrix} \text{---} \\ \text{SEP} \end{smallmatrix} \right]$

KESIMPULAN

1. Dari hasil Analisa data yang diperoleh dari 72 sampel data perusahaan periode 2013 sampai dengan 2018 yang telah dijelaskan dalam analisis data yang terdapat di bab sebelumnya, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:
1. Biaya gaji secara parsial tidak berpengaruh terhadap penjualan. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya perusahaan PT. SMS Finance memberikan gaji tidak akan

membuat penjualan berpengaruh dikarenakan sikap pegawai yang acuh karena kepastian gaji yang diterima tiap bulannya sudah rutin dan dimana gaji tersebut masih rendah. Jika perusahaan memberikan reward dan punishment kepada karyawan dalam hal kenaikan gaji adanya kemungkinan terpacu kepada pegawai sehingga membuat penjualan maksimal. Dalam hal reward apabila dapat melebihi ekspektasi penjualan kenaikan gaji yang diperoleh besar sedangkan apabila penjualan di bawah ekspektasi maka diberikan punishment tidak akan mendapat kenaikan gaji.

2. Biaya Insentif secara parsial mempunyai pengaruh terhadap penjualan. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya perusahaan PT. SMS Finance memberikan insentif telah tepat ini tercermin dari keseluruhan insentif dapat meningkatkan penjualan.
3. Biaya pelatihan secara parsial tidak mempunyai pengaruh terhadap penjualan. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya pelatihan yang diberikan dari perusahaan belum tepat sasaran ke pegawai sehingga berdampak pada hasil dan strategy penjualan yang belum maksimal. Oleh karena itu pihak perusahaan dari HRD sebaiknya merekrut mentor

yang berkompeten agar tercipta efektifnya pelatihan di kantor.

mengakibatkan laba perusahaan pun akan naik.

Supaya penjualan perusahaan meningkat, perusahaan perlu memperhatikan bobot kerja karyawannya. Dalam hal tersebut perlu diberikan pemacu kerja yang sepadan dengan bobot target bekerja pegawai sehingga pegawai pun merasa terpacu untuk loyal pada perusahaan. Apabila karyawan over time atau lembur perlu mendapat tunjangan. Di samping itu perusahaan haruslah tidak menekan biaya pelatihan karena hal inilah yang biasanya dapat memacu penjualan yang

DAFTAR PUSTAKA

- Mangkunegara. 2013. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung : Remaja Rosdakarya
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung:Alfabeta.
- Umar, Husein. 2004. Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.