

ABSTRAK

Meningkatnya produktivitas adalah keinginan dari setiap perusahaan agar dapat mencapai tujuan perusahaan. Dalam suatu perusahaan yang kegiatan utamanya adalah memasarkan produk, peningkatan produktivitas biasanya diukur dari tercapai atau tidaknya target penjualan yang telah ditetapkan. Untuk mencapai target penjualan yang diharapkan, maka perusahaan berusaha untuk mendapatkan tenaga kerja yang mempunyai kemauan dan ketrampilan yang cukup serta sesuai dengan bidang pekerjaan yang ada. Masalah pemberian upah merupakan dorongan utama seseorang untuk bekerja serta berpengaruh terhadap semangat dan motivasi kerja karyawan. Yang terpenting adalah adanya kesesuaian antara harapan karyawan akan tingkat upah yang diterimanya dengan kemampuan perusahaan untuk memenuhinya. Selain permasalahan tingkat upah, tingkat absensi juga berpengaruh terhadap pencapaian target penjualan suatu perusahaan. Tingginya tingkat absensi mencerminkan kurangnya disiplin karyawan terhadap perusahaan. Hal ini jelas berpengaruh terhadap produktivitas kerja karena setiap karyawan telah memiliki job description yang jelas, sehingga apabila ada seorang karyawan yang absen maka hal tersebut akan berpengaruh negatif terhadap pencapaian target penjualan yang diharapkan.

Pengambilan obyek pada penelitian ini yaitu pada PT. Perma Plasindo di Surabaya. Berdasarkan data jumlah tenaga kerja pada PT. Perma Plasindo di Surabaya, seluruhnya ada 27 orang. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda yang disesuaikan dengan penelitian ini. Sedangkan untuk perhitungannya menggunakan alat bantu komputer program SPSS for windows versi 11.00.

Dari hasil analisis disimpulkan bahwa untuk hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara tingkat upah dan tingkat absensi terhadap target penjualan telah teruji kebenarannya, hal ini dapat dibuktikan dari nilai $F_{hitung} (29,883) > F_{tabel} (3,44)$ serta nilai probabilitas (p -value) sebesar $0,000 < 0,05$ ($p < 0,05$). Selain itu dari hasil uji t juga dapat disimpulkan bahwa variabel tingkat upah berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel target penjualan, hal ini dapat dibuktikan dari nilai $t_{hitung} (6,663) > t_{tabel} (2,0739)$ serta nilai probabilitas (p -value) sebesar $0,000 < 0,05$ ($p < 0,05$). Untuk variabel tingkat absensi, juga dapat disimpulkan bahwa mempunyai pengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel target penjualan, hal ini dapat dibuktikan dari nilai $-t_{hitung} (-4,081) < -t_{tabel} (-2,0739)$ serta nilai probabilitas (p -value) sebesar $0,000 < 0,05$ ($p < 0,05$). Untuk hipotesis yang menyatakan bahwa variabel tingkat absensi berpengaruh dominan terhadap variabel target penjualan tidak terbukti kebenarannya. Karena setelah melakukan perhitungan, diketahui besarnya nilai r parsial tingkat absensi hanya sebesar $-0,656$ atau berpengaruh sebesar $65,6\%$. Hal ini lebih kecil dari nilai yang didapat dari perhitungan r parsial variabel tingkat upah yaitu sebesar $0,818$ atau berpengaruh sebesar $81,8\%$.

Kata kunci : target penjualan, tingkat upah, tingkat absensi, analisis regresi linear berganda