

**Analisis Empiris**  
**Ekonometrika 2 (Q1S1 2022–2023)**

Instruktur: Alfa Farah

(Batas waktu pengumpulan 28 Oktober 2022, 23.59 WIB)

Kelas : A / B / C / D / E (lingkari yang relevan)  
Data Set : 1 / 2 / 3 / 4 / 5 / 6 / 7 (lingkari yang relevan)  
Jml. anggota kelompok : 4 / 5 (lingkari yang relevan)

Nama: Muhammad Fariq Danendra NIM: 12020120120007

Nama: Almaida Maratul Lajuba NIM: 12020120120022

Nama: Yusup Nurfaizi NIM: 12020120120003

Nama: Kamila Fachdiana Kasya NIM: 12020120120021

Nama: \_\_\_\_\_ NIM: \_\_\_\_\_

Kami menyatakan bahwa kami telah membaca dan memahami instruksi dengan seksama.

Semarang, 28 Oktober 2022

Tempat, Tanggal: \_\_\_\_\_ Nama, ttd wakil kelompok: \_\_\_\_\_



Muhammad Fariq Danendra

**ANALISIS PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN LAMA MENJABAT  
SEBAGAI CEO TERHADAP GAJI TAHUNAN SEORANG CEO DALAM  
PERUSAHAAN (STUDI KASUS AMERIKA SERIKAT TAHUN 1990)**

**Yusup Nurfaizi, Muhammad Fariq Danendra, Kamila Fachdiana Kasya,  
Almaida Maratul Lajuba**

**Departemen Ilmu Ekonomi, Universitas Diponegoro**

**28 Oktober 2022**

**Abstrak**

Pada era modern ini, tingkat persaingan yang dihadapi dalam industri atau perusahaan terdapat peningkatan. Pada sektor badan dari usaha tertentu yang punya performa bagus yang kedepannya dapat kuat menghadapi berbagai macam krisis. Suatu perusahaan dapat berkembang pesat apabila mempunyai rancangan yang baik untuk melewati beragam ancaman dan tantangan mendatang, contohnya masalah terkait produksi, keuangan, operasional hingga pada kasus pemasaran dari suatu produk. Keberhasilan suatu perusahaan tidak lepas dari peran *Chief Executive Officer* (CEO) pada perusahaan. Pada penelitian ini, kami mengambil fokus pada gaji tahunan CEO, tingkat penjualan, dan lama menjabat sebagai CEO dalam perusahaan di negara Amerika Serikat. Pada pembahasan terkait dengan fokus, kami hendak memahami bagaimana hubungan sebab-akibat dari tingkat penjualan dan lama menjabat sebagai CEO terhadap gaji tahunan CEO di negara Amerika Serikat. Penelitian ini lebih fokus pada pengaruh lama menjabat sebagai CEO dan tingkat penjualan perusahaan terhadap gaji tahunan CEO. Penelitian ini menerapkan metode Ordinary Least Squares (OLS) berdasarkan data cross-sectional yang diperoleh dari sampel acak sebanyak 177 orang untuk tahun 1990. Dengan menginteraksikan variabel lama menjabat sebagai CEO dengan tingkat penjualan perusahaan, model sudah lolos untuk asumsi Gauss-Markov. Hasil estimasi mengindikasikan bahwa terkait pengaruh lama menjabat sebagai CEO dan tingkat penjualan terhadap gaji tahunan CEO signifikan pada tingkat 1%. Variabel

interaksi antara lama menjabat sebagai CEO dan tingkat penjualan perusahaan secara parsial tidak signifikan terhadap gaji tahunan CEO sedangkan untuk simpulan secara simultan variabel interaksi berpengaruh signifikan terhadap gaji tahunan CEO pada tingkat alpha 10%.

**Kata Kunci:** Gaji Tahunan CEO, Lama Menjabat Sebagai CEO, Tingkat Penjualan

**Klasifikasi JEL:** C31, J01, J30, J31, J41, M21

## **I. Pendahuluan**

Pada era modern ini, tingkat persaingan yang dihadapi dalam industri atau perusahaan terdapat peningkatan. Pada sektor usaha tertentu yang punya performa bagus yang kedepannya dapat menghadapi berbagai macam krisis. Suatu perusahaan dapat berkembang pesat apabila mempunyai rancangan yang baik untuk melewati beragam ancaman dan tantangan mendatang, contohnya masalah terkait produksi, keuangan, operasional, hingga pada kasus pemasaran dari suatu produk. Keberhasilan suatu usaha tidak lepas dari peran *Chief Executive Officer* (CEO) yang merupakan jabatan tertinggi dalam tata kelola perusahaan serta bertanggung jawab terhadap perusahaan yang dipimpin.

Salah satu cara untuk meningkatkan kinerja seorang CEO yaitu memberikan gaji setara dengan pekerjaan yang telah diselesaikan. Pemberian gaji dapat menjadi tolak ukur CEO dalam melaksanakan pekerjaannya. Seorang CEO pada tiap perusahaan tentunya mengharapkan gaji setara dengan pekerjaan yang telah diselesaikan. Pendapatan CEO tidak didapatkan tanpa kualifikasi dan syarat-syarat tertentu dari perusahaan, namun melalui berbagai faktor seperti umur, tingkat pendidikan, pengalaman, dsb. Pada penelitian ini, kami mengambil fokus pada gaji tahunan CEO, penjualan, dan lama menjabat sebagai CEO dalam perusahaan di negara Amerika Serikat. Dalam penelitian ini, kami ingin mengetahui pengaruh tingkat penjualan dan lama menjabat sebagai CEO terhadap gaji tahunan CEO di negara Amerika Serikat melalui fokus utama tersebut.

Selain memakai dua variabel utama yang diinteraksikan, terdapat beberapa variabel kontrol yang dimasukkan dalam model estimasi yaitu, jika S1 (*college*), jika S2 atau S3 (*grad*), lama bekerja (*comten*), penjualan perusahaan (*profits*), market value (*mktval*), dan persen profit terhadap penjualan (*profmarg*). Model dalam penelitian ini diestimasi menggunakan *Ordinary Least Square* (OLS). Berdasarkan model, kami memiliki asumsi bahwasannya tingkat penjualan dan lama menjabat sebagai CEO dalam perusahaan memiliki pengaruh terhadap gaji tahunan CEO di negara Amerika Serikat.

## **II. Kerangka Teoritik**

Keberhasilan suatu usaha tidak lepas dari peran *Chief Executive Officer* (CEO). Gaji tahunan atau kompensasi CEO merupakan segala bentuk pendapatan yang diterima oleh CEO, langsung atau tidak langsung, sebagai imbalan atas kompensasi yang dia berikan kepada perusahaan (Malayu, 2010). Menurut Lindianasari (2013) besarnya gaji tahunan CEO yang diberikan tergantung pada kinerja CEO dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Apabila semakin bagus kinerja CEO pada suatu perusahaan maka kompensasi yang diperoleh CEO semakin besar. Hasil penelitian Murphy (1985) menjelaskan bahwa terdapat korelasi positif antara kompensasi yang diterima dari CEO dengan kinerja perusahaan, namun hasil penelitian ini tidak menunjukkan apakah keberhasilan perusahaan disebabkan oleh kontribusi CEO atau faktor eksternal lainnya yang menjelaskan mengapa itu terjadi.

Pengalaman kerja menjadi faktor penentu pendapatan (Sri Muliani & Suresmiathi, 2015). Pengalaman kerja merupakan salah satu aspek bagi pekerja untuk meningkatkan pendapatan. Pengalaman kerja dapat menunjukan apa yang akan dapat dikerjakan. Pengalaman CEO untuk mengambil keputusan dapat mengantarkan perusahaan pada kesuksesan dibandingkan dengan eksekutif yang kurang berpengalaman. Oleh karena itu, apabila tingkat pengalaman kerja seorang CEO semakin tinggi maka gajinya juga akan mengalami peningkatan. Tingkat penjualan menggambarkan kapasitas perusahaan dalam menaikkan penjualannya dari waktu ke waktu. Ketika omset penjualan merupakan indikator peningkatan kinerja perusahaan,

hal itu menunjukkan bahwa CEO melakukan pekerjaannya dengan baik sehingga adanya hubungan positif antara tingkat penjualan dengan gaji CEO karena semakin tinggi tingkat penjualan maka gaji CEO akan semakin besar.

Jenjang pendidikan S1 (*Undergraduate*) memberikan pelatihan dasar bagi CEO untuk membantu mengembangkan *skills* yang dimiliki namun, semakin tinggi pendidikan seseorang, semakin tinggi pendapatannya. (Putri & Setiawina, 2013). Apabila seorang CEO memiliki gelar S2/S3 maka perusahaan juga pastinya akan memberikan standar gaji yang lebih karena semakin tinggi pendidikan CEO. Lamanya bekerja tergantung pada pengalaman yang diperoleh dalam pekerjaan tersebut. Maknanya, semakin lama CEO bersama perusahaan, semakin banyak pengalaman yang dimilikinya serta keahlian untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan secara tidak langsung akan menaikkan gaji CEO. *Market value* merupakan variabel yang menunjukkan nilai dari sebuah perusahaan, semakin besar nilai perusahaan mengartikan kinerja CEO dalam mengelola perusahaan sangat baik. Persen profit terhadap penjualan dapat mempengaruhi gaji CEO, jika perusahaan tersebut memperoleh persentase penjualan yang besar maka gaji CEO pun akan bertambah karena kerja keras CEO diasumsikan mampu membawa perusahaan mendapatkan profit yang besar.

### III. Strategi Empiris

Analisis Data Set 5 menjadi bahasan kelompok kami mengenai Gaji Tahunan CEO untuk perusahaan AS. Adapun model ekonometrikanya:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 (\text{Log}) X_3 + \beta_4 (\text{Log}) X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_2 * X_3 + \beta_7 X_6 + \beta_8 X_7$$

Variabel Y sebagai variabel dependen dari salary,  $\beta_6$  merupakan interaksi variabel penjelas utama antara X2 lama menjabat sebagai CEO (ceoten) dan X3 penjualan perusahaan (sales). Sedangkan jika S1 (college), jika S2 atau S3 (grad), lama bekerja (comten), keuntungan perusahaan (profits), *market value* (mktval), persen profit terhadap penjualan (profmarg). Interaksi variabel utama yakni lama menjabat sebagai CEO (ceoten) dan penjualan perusahaan (sales). Hal ini sesuai dengan teori

ekonomi sebelumnya yang menunjukkan adanya korelasi antara lama menjabat sebagai CEO (ceoten) dengan penjualan perusahaan (sales). Oleh karena itu, semakin lama CEO bekerja untuk perusahaan, maka semakin banyak pengalaman serta keahlian untuk meningkatkan kinerja perusahaan tersebut. Sedangkan keahlian CEO dalam hal ini faktor penting, karena terkait dengan suatu keputusan yang dibuat oleh CEO.

Adapun variabel kontrol yang juga menjadi pertimbangan dalam model estimasi. Sehingga diperoleh model estimasi sebagai berikut :

$$\text{salaryCEO} = \beta_0 + \beta_1 \text{college} + \beta_2 \text{grad} + \beta_3 (\text{Log}) \text{sales} + \beta_4 (\text{Log}) \text{mktval} + \beta_5 \text{ceoten} + \beta_6 \text{ceoten} * \text{sales} + \beta_7 \text{comten} + \beta_8 \text{profmargin}$$

Model estimasi menggunakan Ordinary Least Square (OLS) berdasarkan variabel yang dijelaskan. Ketika datang untuk menguji model inferensi, tujuannya adalah untuk menghindari potensi bias. Sementara itu, sifat statistik OLS diuji dengan asumsi regresi berganda Gauss-Markov menggunakan data cross-sectional untuk menghasilkan kriteria BLUE (Best Linear Unbiased Estimators). Oleh karena itu, kami menggunakan uji VIF untuk mengukur probabilitas multikolinearitas sempurna. Multikolinearitas sempurna adalah korelasi yang tinggi antara dua atau lebih variabel bebas. Tes Breusch-Pagan kemudian dijalankan untuk juga memeriksa heteroskedastisitas.

#### **IV. Data**

Data yang kelompok kami gunakan adalah Dataset 5 yang bersumber pada Wooldridge serta sudah diubah sedemikian rupa. Dataset 5 ini tergolong pada jenis data cross section dengan banyak sampel yaitu 177 individu CEO Perusahaan terkait dengan negara Amerika Serikat dengan diacak untuk tahun 1990. Kemudian, statistik deskriptif terkait dengan data kami adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Keterangan Statistik Deskriptif

Variabel	Deskripsi	Ukuran	n	mean	sd	median	trimmed	mad	min	max
salary	Gaji tahunan CEO (1990)	Dalam \$	177	865.86	587.59	707.00	787.95	440.33	100.00	5299.00
comten	lama bekerja di perusahaan	dalam tahunan	177	22.50	12.29	23.00	22.45	16.31	2.00	58.00
ceoten	lama menjabat CEO	dalam tahunan	177	7.95	7.15	6.00	6.82	5.93	0.00	37.00
sales	tingkat penjualan perusahaan	Dalam juta \$ (tingkat penjualan)	177	3529.46	6088.65	1400.00	2179.81	1577.49	29.00	51300.00
mktval	market value, akhir tahun 1990	Dalam juta \$	177	3600.32	6442.28	1200.00	2029.79	1040.79	387.00	45400.00
profmarg	persentase profit terhadap penjualan	Dalam juta \$ (tingkat penjualan)	177	6.42	17.86	6.83	7.48	5.19	-203.08	47.46
college	lulusan S1	Dumi, S1=1, selain S1=0	177	0.97	0.17	1.00	1.00	0.00	0.00	1.00
grad	lulusan S2 atau S3	Dumi, S2, S3=1, selain S2, S3=0	177	0.53	0.50	1.00	0.54	0.00	0.00	1.00

Keterangan yang telah terlihat pada statistika deskriptif yang telah terpapar, diraih hasil bahwasannya menunjukkan rata-rata gaji tahunan CEO perorangnya untuk seorang CEO pada tahun 1990 di Amerika Serikat sebesar \$865,86. Namun, terdapat individu yang memiliki gaji tahunan CEO yang dapat dikatakan sedikit untuk seorang CEO di Amerika Serikat yaitu sebesar \$100, namun ada pula individu yang mempunyai gaji tahunan CEO paling besar jika dilakukan perbandingan dengan individu lainnya yaitu sebanyak \$5.299. Tingkat Penjualan rerata CEO di Amerika Serikat sebesar \$ 3.529,46 dengan tingkat penjualan maksimal dari CEO yang berada di Amerika Serikat sebesar \$51.300 dan tingkat penjualan terkecilnya sebesar \$29.

Dari data tersebut juga terlihat lama menjabat CEO yang berada di Amerika Serikat. Adapun untuk rerata dari lamanya seorang CEO menjabat adalah selama 7,95 tahun dimana untuk tingkat menjabat CEO paling lama adalah 37 tahun dan juga untuk lama menjabat CEO paling cepat adalah tanpa pengalaman menjadi CEO sekalipun (0 tahun). Rata-rata CEO menempuh lama bekerja di perusahaan selama 22,50 tahun. Penjawab memiliki rentang lama pendidikan paling cepat selama 2 tahun dan paling lama 58 tahun. Responden tersebut bisa disimpulkan bahwa lebih banyak responden untuk CEO di Amerika Serikat cukup terkait berpengalaman dari segi lama bekerjanya.

Selanjutnya, data juga menunjukkan bahwa responden universitas rata-rata S1, karena nilai rerata college sebesar 0,97 lebih mendekati dumi 1 yaitu S1. Sedangkan rerata responden grad adalah S2, S3 dimana nilai rerata grad sebesar 0,53 yang condong mendekati dumi 1 yaitu S2, S3.

Juga, gunakan matriks korelasi untuk menemukan nilai korelasi antar variabel. Hasilnya menunjukkan korelasi yang relatif lemah antara variabel karena nilainya kurang dari 10. Korelasi antar variabel penjelas utama adalah tingkat penjualan

perusahaan (*sales*) dengan gaji tahunan CEO (*salary*) sebesar 0,00, sedangkan variabel lama menjabat sebagai CEO (*ceoten*) dengan gaji tahunan CEO (*salary*) sebesar 0,057 (penjelasan secara mendetail ada di lampiran 2).

## V. Hasil

Untuk bagian hasil, laporan terkait hasil yang telah dilakukan sedemikian rupa dengan bermula pada membangun model itu terdapat pada bagian Tabel 2. Model tersebut yang sudah dibangun sudah kelompok kami estimasi, teliti serta Asumsi Gauss-Markov serta Asumsi Normalitas untuk data Cross Section. Pertama, laporan terkait dengan tes multikolinearitas dari model dengan menggunakan tes VIF memperlihatkan hasil nilai dengan rentang dibawah 10 poin dengan memiliki makna tidak adanya masalah terkait dengan multikolinearitas antar variabel independen yang tergolong kategori parah termasuk juga terkait dengan variabel interaksi yang sudah dimasukkan dalam model (pada lampiran 5). Tes Breusch-Pagan kemudian menunjukkan nilai-p lebih besar dari 10%. Ini berarti bahwa kita tidak menolak hipotesis nol pada tingkat signifikansi 1%, 5%, atau 10%. Ini berarti bahwa varians kesalahan model adalah varians yang sama. (**Lampiran 6**). Oleh karena itu, tidak perlu menyetel model untuk kesalahan standar yang kuat (lihat **Lampiran 5** untuk detailnya). Namun, kami juga mencoba untuk mengestimasi melalui *robust standard error* dan hal tersebut memang tidak diperlukan karena tidak terlalu mempengaruhi permasalahan pada model dikarenakan telah bersifat homoskedastis (**lampiran 7**).

Kami membuat model regresi sederhana terlebih dahulu melalui variabel penjelas utama (*sales* dan *ceoten*) dan variabel kontrol yang wajib dimasukkan dalam model yaitu variabel *comten*, hasil estimasi terdapat pada **lampiran 3**. Kami menyadari bahwa dalam model regresi sederhana masih ada korelasi antara kesalahan yang tidak diamati dalam model dan variabel penjelas utama. Oleh karena itu, variabel penjelas yang paling penting mungkin bersifat endogen. Oleh karena itu, hasil estimasi tidak menunjukkan hubungan kausal antara gaji CEO, masa jabatan sebagai CEO, dan penjualan perusahaan. Namun, kami mengarahkan model dengan memasukkan untuk mengurangi kemungkinan endogenitas. lama bekerja di perusahaan, nilai pasar (market



value), presentasi profit terhadap penjualan, serta lulusan S1 dan lulusan S2, S3 sebagai variabel dumi. Untuk rincian hasil keseluruhan variabel terdapat pada **lampiran 4**.

Tabel 2. Pengaruh Tingkat Penjualan dan Lama Menjabat Sebagai CEO terhadap Gaji Tahunan CEO

Independent Variable ( <i>sales dan ceoten</i> )	Dependent Variable ( <i>salary</i> )
<i>ceoten</i>	0,018*** (0.007)
<i>log(sales)</i>	0.193*** (0.04)
<i>sales</i>	0.00000 (0.00001)
<i>ceoten: sales</i>	-0.0000 (0.00000)
Observasi	177
R2	0.360
Adjusted R2	0.498
F Statistik	10.433*** (df = 9; 167)
Note:	*p<0.1; **p,0.05; ***p<0.01

Tabel 2 menunjukkan *ceoten* bertanda positif dan signifikan, sementara interaksinya yaitu *ceoten* dengan *sales* bertanda negatif dan tidak signifikan terhadap gaji tahunan CEO. Hal ini mengartikan bahwa variasi tingkat penjualan dengan ukuran lama menjabat CEO Amerika Serikat yang sama, tidak memiliki pengaruh terhadap gaji tahunan CEO yang berbeda. Kemudian, kembali terkait dengan koefisien *ceoten* yang bernilai positif sebesar 0,018 artinya ketika lama menjabat seorang CEO perusahaan di Amerika Serikat lebih lama sebesar 1 tahun maka akan mengalami peningkatan pada gaji tahunan CEO perusahaan sebesar \$0,018. Perbedaan \$0,018 disebabkan karena faktor lama menjabat sebagai CEO perusahaan di Amerika Serikat,

bukan karena tingkat penjualan perusahaan di Amerika Serikat dan variabel kontrol yang telah dimasukkan dalam model.

Untuk koefisien tingkat penjualan yang telah di logaritma ( $\log(\text{sales})$ ) bernilai positif sebesar 0,193 yang memiliki arti bahwa ketika tingkat penjualan naik sebesar 1 poin (\$1) maka akan terjadi peningkatan pada gaji tahunan CEO di Amerika Serikat sebesar \$0,193. Perbedaan \$0,193 disebabkan karena faktor lama menjabat sebagai CEO perusahaan di Amerika Serikat, bukan karena tingkat penjualan perusahaan di Amerika Serikat dan variabel kontrol yang telah dimasukkan dalam model (*ceteris paribus*).

Namun karena faktor tingkat penjualan perusahaan diinteraksikan dengan lamanya menjabat sebagai CEO pada uji t tidak signifikan dalam hasilnya sedangkan pada *ceoten* dan  $\log(\text{sales})$  secara mandiri pada uji t mendapatkan hasil yang signifikan setelah dilakukan uji t, kami melanjutkan pengambilan kesimpulan melalui uji hipotesis secara simultan (Uji F). Hasilnya menunjukkan bahwa pada hipotesis secara simultan untuk Uji F bernilai 0,0648 yang memiliki makna kalau signifikan untuk tingkat alpha sebesar 10% atau dalam kata lain hasil uji F ini menolak untuk hipotesis nolnya (hasil pengujiannya dapat dilihat pada lampiran 9). Hal ini memiliki makna bahwasanya, pengaruh dari lama menjabat sebagai CEO dengan tingkat penjualan perusahaan terhadap gaji tahunan CEO adalah membuat gaji tahunan CEO di tiap perusahaan Amerika Serikat terdiferensiasi antara satu CEO dengan CEO lainnya.

Jika lama menjabat sebagai CEO disertakan dalam model untuk diestimasi dan diinteraksikan dengan faktor tingkat penjualan memunculkan sebuah hasil bahwa tingkat penjualan memiliki efek yang negatif terhadap gaji tahunan CEO. Dibuktikan dengan koefisien *ceoten:sales* sebesar -0,00000, artinya pengaruh lama menjabat sebagai CEO terhadap gaji tahunan CEO untuk tingkat penjualan tertentu sebesar \$-0,00000. Sementara, pengaruh lama menjabat sebagai CEO terhadap gaji tahunan CEO dengan melibatkan interaksi *ceoten:sales* dalam interpretasi, maka menimbulkan koefisien yang positif dengan hasil sebesar \$0,018 ( $0,018 + (1 \times -0,00000)$ ). Dapat diambil kesimpulan bahwasannya antara *ceoten* dengan  $\log(\text{sales})$  harus melihat secara

simultan bukan hanya mengandalkan uji t secara terpisah sehingga nantinya tidak mengambil kesimpulan secara tidak tepat.

## **VI. Kesimpulan**

Pada analisis empiris yang telah dilakukan, kami mengambil sebuah kesimpulan bahwa terdapat perbedaan hasil untuk dua keadaan yang berbeda terkait pengaruh tingkat penjualan perusahaan dan lama menjabat seorang CEO terhadap Gaji Tahunan CEO di Amerika Serikat. Pertama, ketika pengaruh tingkat penjualan perusahaan dengan lama menjabat sebagai CEO terhadap gaji tahunan CEO secara uji parsial berpengaruh signifikan dengan koefisien yang positif. Kedua, jika lama menjabat sebagai CEO diinteraksikan dengan faktor tingkat penjualan perusahaan, gaji tahunan CEO di Amerika Serikat berpengaruh tidak signifikan dan berkoefisien negatif namun secara simultan variabel interaksi *ceoten:sales* signifikan pada tingkat signifikansi alpha sebesar 10% sehingga dapat dikatakan bahwa untuk menginterpretasi variabel interaksi pada model tidak bisa hanya dengan menggunakan uji parsial (uji t) melainkan juga harus melihat pada hasil uji simultan (uji F) agar pengambilan kesimpulan tidak menjadi salah.

Hal ini sesuai dengan teori ekonomi bahwa terdapat korelasi antara tingkat penjualan perusahaan (*sales*) dengan gaji tahunan CEO dilihat dari besaran tingkat penjualan yang diusahakan oleh seorang CEO akan sebanding dengan apa yang akan didapatkan oleh CEO sehingga semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin tinggi pula gaji tahunan dari para CEO perusahaan di Amerika Serikat. Dihubungkan dengan pernyataan dari (Sri Muliani & Suresmiathi, 2015) yang menegaskan bahwa pengalaman kerja merupakan elemen yang pada dasarnya punya pengaruh terhadap gaji dimana penting sebagai faktor penentu kenaikan atau penurunan dari gaji tahunan seorang CEO. Oleh karena itu, ketika semakin lama pengalaman kerja dari seorang CEO maka semakin tinggi pula gajinya dengan mengalami peningkatan yang signifikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Putri, A.D., & Setiawina, N.D. (2013). Pengaruh Umur, Pendidikan, Pekerjaan Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Miskin di Desa Bebandem. E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana. Retrieved from <https://ojs.unud.ac.id/index.php/eep/article/view/4768>
- Cahyono, S. A. 1998. Karakteristik Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi Pendapatan Rumah Tangga Penyadap Getah Pinus di Desa Somagede, Kebumen, Jawa Tengah. Jurnal UGM
- Sri Muliani, N., & Suresmiathi, A. (2016). Pengaruh Pengalaman Kerja Terhadap Produktivitas Pengrajin Untuk Menunjang Pendapatan Pengrajin Ukiran Kayu. E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, . Retrieved from <https://ojs.unud.ac.id/index.php/eep/article/view/20483>
- Atmadja, S. S. (2018). Pengaruh Tingkat Penjualan dan Pencapaian Laba Perusahaan terhadap Pendapatan Karyawan pada PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Jurnal Manajemen dan Penelitian Akuntansi (JUMPA). Retrieved from <https://ejournal.stiekia.ac.id/index.php/JUMPA/article/view/136>
- Malayu, H. (2010). Manajemen sumber daya manusia. Jakarta: Bumi Aksara.
- Lindianasari (2013) ‘Corporate Growth and CEO Compensation: Case from Indonesia’, The Indonesian journal of accounting research, pp. 25–37.
- Murphy, K. J., 1985, “Corporate Performance and Managerial Remuneration: An Impirical Analysis”, Journal of Accounting and Economics, vol. 7 (April), pp. 11-42

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Statistik Deskriptif

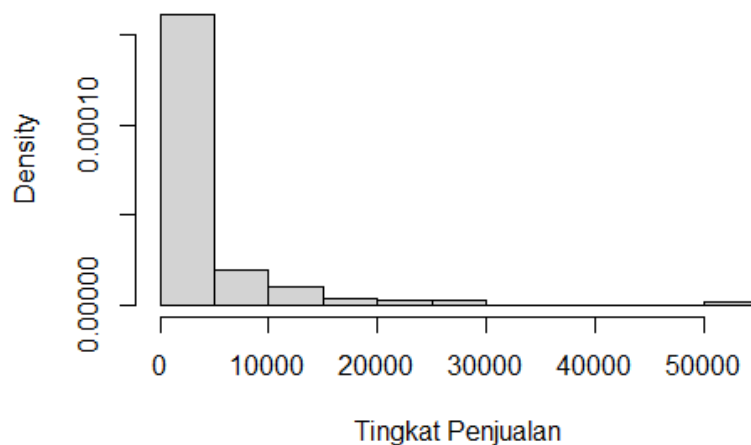
Variabel	Deskripsi	Ukuran	n	mean	sd	min	max	range	skew
salary	Gaji tahunan CEO (1990)	Dalam \$	177	865.86	587.59	100.00	5299.00	5199.00	2.97
age	Umur	dalam tahunan	177	22.50	12.29	2.00	58.00	56.00	0.02
college	lulusan S1	Dumi, S1=1, selain S1=0	177	7.95	7.15	0.00	37.00	37.00	1.63
grad	lulusan S2 atau S3	Dumi, S2, S3=1, selain S2, S3=0	177	3529.46	6088.65	29.00	51300.00	51271.00	4.14
comten	lama bekerja di perusahaan	dalam tahunan	177	207.83	404.45	-463.00	2700.00	3163.00	3.14
ceoten	lama menjabat CEO	dalam tahunan	177	3600.32	6442.28	387.00	45400.00	45013.00	3.85
sales	tingkat penjualan perusahaan	Dalam juta \$ (tingkat penjualan)	177	6.42	17.86	-203.08	47.46	250.53	-9.21
profits	keuntungan perusahaan	Dalam juta \$ (keuntungan)	177	56.43	8.42	33.00	86.00	53.00	0.05
mktval	market value, akhir tahun 1990	Dalam juta \$	177	0.97	0.17	0.00	1.00	1.00	-5.65
profmargin	persentase profit terhadap penjualan	% Profit terhadap penjualan	177	0.53	0.50	0.00	1.00	1.00	-0.12

### Gambar Deskriptif

	salary	comten	ceoten	sales	mktval	profmargin	college	grad
salary	1	0.6184	0.0577	0.0000	0.0000	0.7022	0.3754	0.9684
comten	0.6184	1	0.0000	0.1667	0.0709	0.5330	0.0368	0.0022
ceoten	0.0577	0.0000	1	0.3705	0.9304	0.5189	0.1591	0.1733
sales	0.0000	0.1667	0.3705	1	0.0000	0.8187	0.7765	0.3126
mktval	0.0000	0.0709	0.9304	0.0000	1	0.3755	0.7156	0.1030
profmargin	0.7022	0.5330	0.5189	0.8187	0.3755	1	0.8169	0.8388
college	0.3754	0.0368	0.1591	0.7765	0.7156	0.8169	1	0.0157
grad	0.9684	0.0022	0.1733	0.3126	0.1030	0.8388	0.0157	1

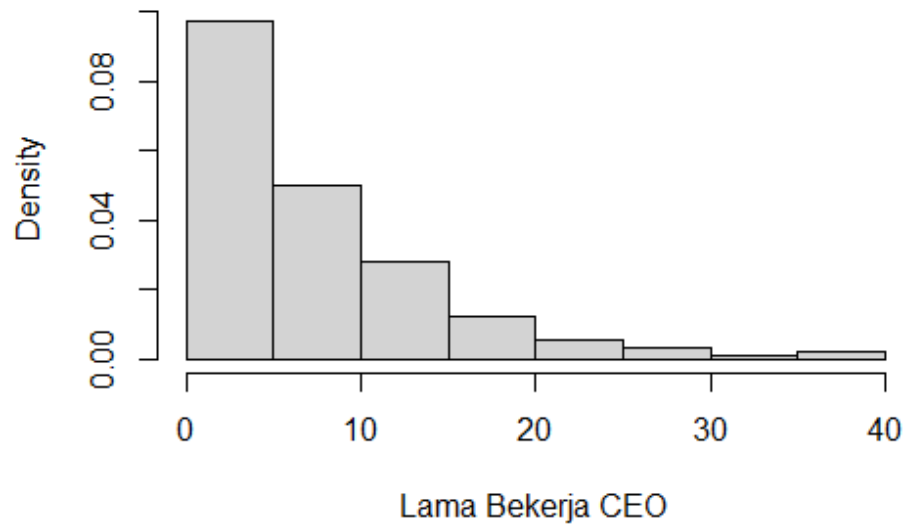
### Matriks Korelasi

### Histogram Tingkat Penjualan



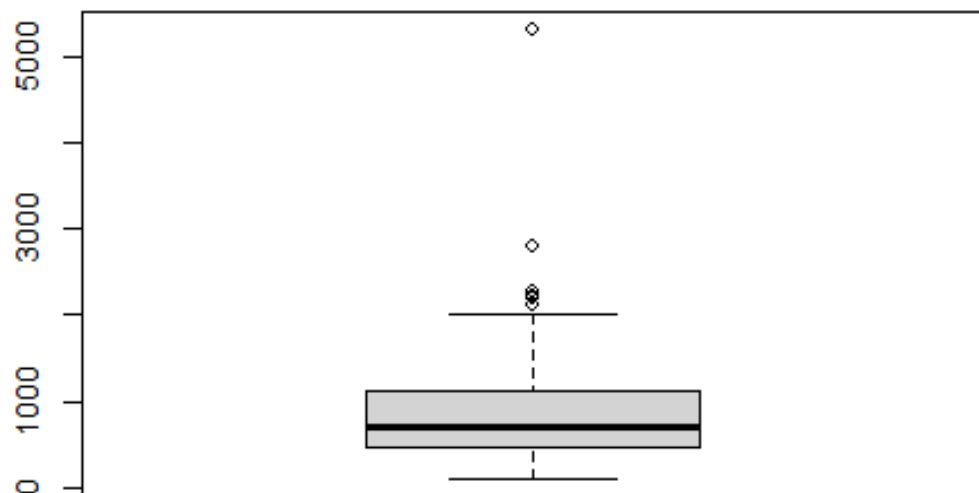
## Histogram Tingkat Penjualan

### Histogram Lama Bekerja CEO

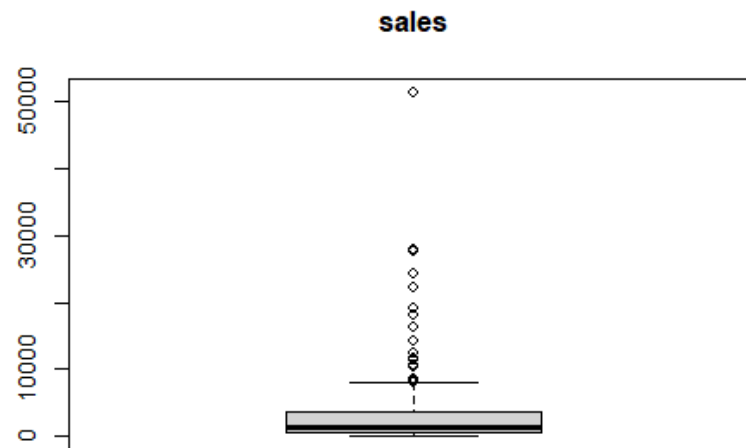


## Histogram Lama Menjabat CEO

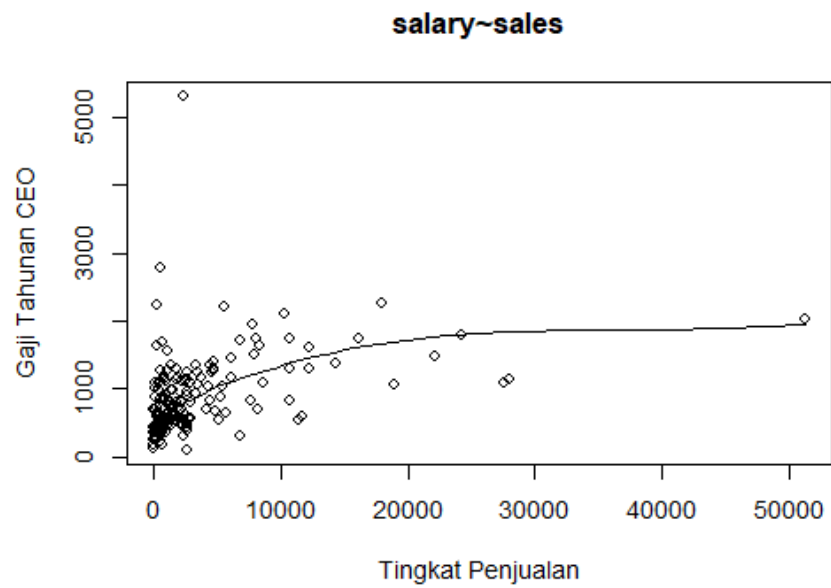
**ceoten**



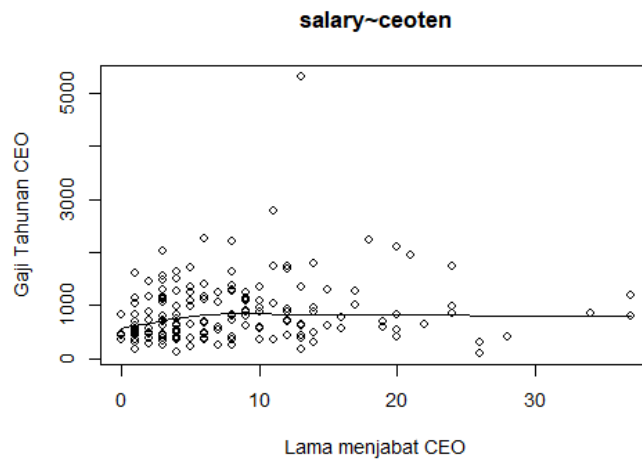
## Boxplot Lama Menjabat CEO



Boxplot Tingkat Penjualan Perusahaan



Scatter Plot Sales terhadap Salary



Scatter Plot Ceoten terhadap Salary

## Lampiran 2. Matriks Korelasi

	salary	comten	ceoten	sales	mktval	profinarg	college	grad
salary	1	0.6184	0.0577	0.0000	0.0000	0.7022	0.3754	0.9684
comten	0.6184	1	0.0000	0.1667	0.0709	0.5330	0.0368	0.0022
ceoten	0.0577	0.0000	1	0.3705	0.9304	0.5189	0.1591	0.1733
sales	0.0000	0.1667	0.3705	1	0.0000	0.8187	0.7765	0.3126
mktval	0.0000	0.0709	0.9304	0.0000	1	0.3755	0.7156	0.1030
profinarg	0.7022	0.5330	0.5189	0.8187	0.3755	1	0.8169	0.8388
college	0.3754	0.0368	0.1591	0.7765	0.7156	0.8169	1	0.0157
grad	0.9684	0.0022	0.1733	0.3126	0.1030	0.8388	0.0157	1

## Lampiran 3. Hasil Estimasi Regresi Sederhana

Dependent variable:	
salary	
comten	-3.057 (3.505)
ceoten	15.627** (6.007)
sales	0.039*** (0.007)
Constant	674.179*** (89.435)
Observations	177
R <sup>2</sup>	0.177
Adjusted R <sup>2</sup>	0.163
Residual Std. Error	537.731 (df = 173)
F Statistic	12.383*** (df = 3; 173)
Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01	



Lampiran 4. Hasil Estimasi Regresi Berganda Data Cross Section (Lengkap)

Dependent variable:	
log(salary)	
comten	-0.010*** (0.003)
ceoten	0.018*** (0.007)
log(sales)	0.193*** (0.045)
log(mktval)	0.112** (0.053)
profmarg	-0.002 (0.002)
sales	0.00000 (0.00001)
college	-0.079 (0.235)
grad	-0.092 (0.080)
ceoten:sales	-0.00000 (0.00000)
Constant	4.598*** (0.432)
Observations	177
R2	0.360
Adjusted R2	0.325
Residual Std. Error	0.498 (df = 167)
F Statistic	10.433*** (df = 9; 167)
Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01	

Lampiran 5. Uji Asumsi ada tidaknya Multikolinearitas dengan VIF

```
consider setting type = 'predictor'; see ?vif
```

comten	ceoten	log(sales)	log(mktval)	profmarg	sales	college	grad	ceoten:sales
1.2894	1.5523	2.9437	2.5787	1.0197	2.9457	1.0813	1.1323	2.5927

Lampiran 6. Uji Asumsi Homoskedastisitas dengan Breusch-Pagan

```

> bptest(salary1)

              studentized Breusch-Pagan test

data:  salary1
BP = 15.72, df = 9, p-value = 0.07296

> # reporting result

```

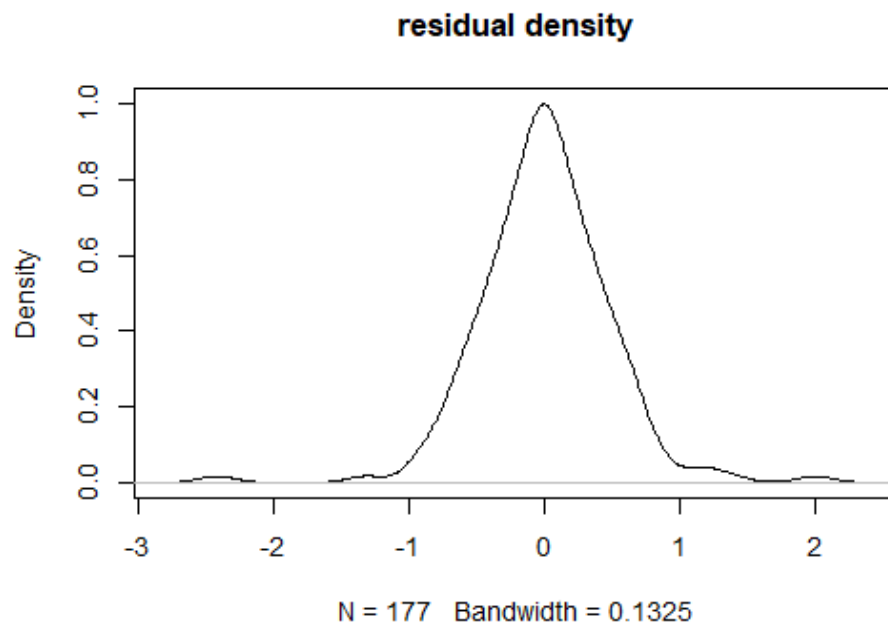
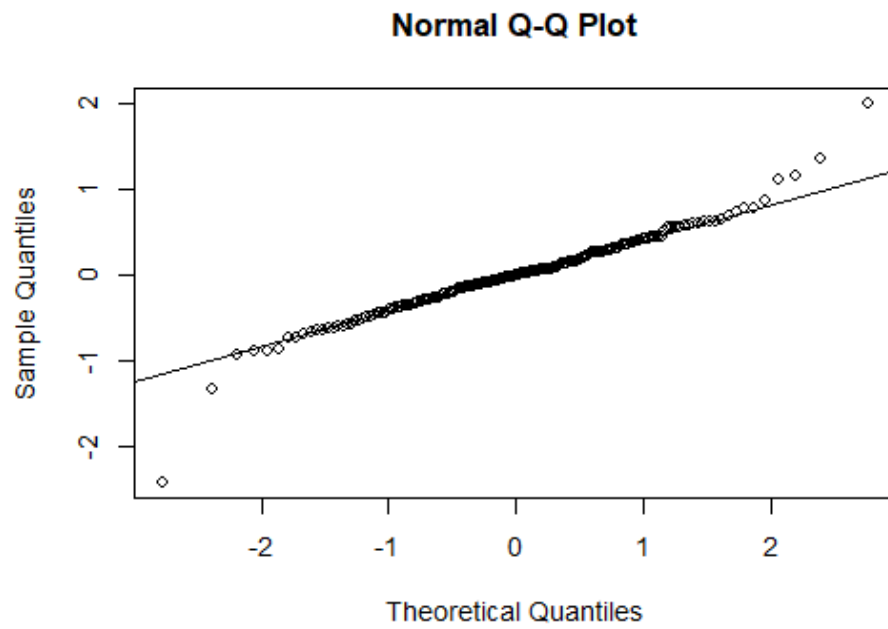
Lampiran 7. Hasil Estimasi Regresi Berganda setelah *White Robust Standard Error*

```

=====
                        Dependent variable:
=====
-----
comten                -0.010***
                      (0.003)
ceoten                0.018**
                      (0.008)
log(sales)            0.193***
                      (0.040)
log(mktval)           0.112**
                      (0.056)
profmargin            -0.002
                      (0.003)
sales                 0.00000
                      (0.00001)
college               -0.079
                      (0.348)
grad                  -0.092
                      (0.072)
ceoten:sales          -0.00000
                      (0.00000)
Constant              4.598***
                      (0.567)
=====
Note:      *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01
> |

```

Lampiran 8. Uji Normalitas (Q-Q Plot dan Density Plot)



Lampiran 9. Uji F: Tingkat Penjualan\*Lama Menjabat sebagai CEO (sales\*ceoten)

```
> linearHypothesis(salary1, c( ceoten = 0 , ceoten:sales = 0 ), intcov.adjust = FALSE)
Linear hypothesis test

Hypothesis:
ceoten = 0
ceoten:sales = 0

Model 1: restricted model
Model 2: log(salary) ~ comten + ceoten + log(sales) + log(mktval) + profmarg +
  sales + ceoten + college + grad

Note: Coefficient covariance matrix supplied.

      Res.Df Df    F Pr(>F)
1      169    1
2      167  2 2.7811 0.06484 .
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1
```