

PENGARUH PENDAPATAN DAN PENJUALAN TERHADAP JENJANG KARIR DI TOKO ANEKA SUMBER MEDAN

Florensia Florensia¹⁾, Dewi Anggraini²⁾

^{1), 2), 3)} Politeknik Cendana, Medan, Indonesia

¹⁾ florencialai03@gmail.com

²⁾ Dewifar.27@gmail

Korespondensi author: Dewifar.27@gmail

ARTICLE HISTORY

Received [15 Mei 2025]

Accepted [21 Juni 2025]

ABSTRAK

Penelitian ini melibatkan seluruh karyawan divisi penjualan pecah belah di Toko Aneka Sumber Medan, dengan jumlah sampel 30 orang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana pendapatan dan penjualan berdampak pada jenjang karir karyawan. Metode deskriptif kuantitatif digunakan dalam penelitian ini, yang menggunakan regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jenjang karir karyawan; 2) Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jenjang karir karyawan di Toko Aneka Sumber Medan; dan 3) kedua pendapatan dan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jenjang karir karyawan secara bersamaan.

Kata kunci : Pendapatan, Penjualan, Jenjang Karir.

ABSTRACT

Population of this study consists of all employees in the glassware sales division at Toko Aneka Sumber Medan, with a total sample of 30 respondents; the aim of this study is to analyze the influence of income and sales on the advancement of a worker's career. Hasil menunjukkan bahwa: 1) Income mempengaruhi kemajuan karir karyawan secara positif dan signifikan; 2) Sales performance mempengaruhi kemajuan karir karyawan secara signifikan; dan 3) kedua income dan sales performance secara bersamaan mempengaruhi kemajuan karir karyawan di Toko Aneka Sumber Medan.

Keywords: Income, Sales, Career Advancement.

1. PENDAHULUAN

Karena kemampuan mereka untuk menyerap tenaga kerja, mengurangi pengangguran, dan meningkatkan pendapatan masyarakat, sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menjadi pilar utama pembangunan ekonomi nasional. Sektor ini mengalami peningkatan yang signifikan dalam pertumbuhan dan perkembangan sektor ekonomi Indonesia. Toko-toko di Medan, salah satu kota besar di Indonesia, menunjukkan geliat ekonomi yang dinamis. Toko Aneka Sumber menjual berbagai peralatan rumah tangga seperti kaca, plastik, aluminium, dan besi, serta rice cooker, selang gas, dispenser, kompor, dan tali plastik. Toko Aneka Sumber tidak hanya berusaha untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan sumber daya manusia dengan menciptakan lapangan kerja baru dan memberi karyawannya kesempatan untuk maju.

Penjualan adalah tugas utama perusahaan dagang dan sangat penting untuk keberlangsungan bisnis. Jumlah penjualan berkorelasi positif dengan potensi pendapatan yang dapat diperoleh oleh bisnis. Semakin baik kemampuan karyawan dalam bekerja maka semakin cepat juga tujuan organisasi tercapai (Harahap, Yusditar, & Nurdalian; 2024). Namun, penjualan tidak selalu stabil karena banyak hal, termasuk persaingan pasar, strategi pemasaran, daya beli konsumen, dan kualitas produk. Ketidakesesuaian antara target penjualan dan realisasi adalah masalah umum di lapangan.

Jenjang karir dalam manajemen sumber daya manusia sangat penting untuk meningkatkan motivasi kerja dan kesetiaan karyawan. Karir adalah kumpulan pekerjaan yang dapat dilakukan seseorang dalam jangka waktu tertentu. Dengan pengembangan karir yang baik, karyawan dapat menjadi lebih puas dengan pekerjaan mereka dan lebih produktif, sehingga mereka dapat berkontribusi secara optimal terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Sebagai hasil dari wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan pemilik Toko Aneka Sumber pada bulan Mei 2024, terungkap bahwa toko tersebut menerapkan kebijakan jenjang karir yang berfokus pada pencapaian target penjualan. Jika penjualan meningkat, karyawan yang berprestasi akan dipromosikan, tetapi jika penjualan menurun, jenjang karir karyawan akan stagnan.

Untuk menggambarkan kondisi pendapatan dan penjualan di Toko Aneka Sumber, berikut disajikan data penjualan dari lima produk utama yang menjadi komoditas andalan toko tersebut:

Tabel 1. Data Penjualan & Pendapatan Toko Aneka Sumber Periode 2024

No	Nama Produk	Jumlah Terjual (Qty)	Harga Satuan (Rp)	Perkiraan Laba per Unit (Rp)	Total Perkiraan Laba (Rp)
1	Rice Cooker	300	150.000	25.000	7.500.000
2	Selang Gas	2.000	70.000	8.000	16.000.000
3	Dispenser	180	130.000	10.000	1.800.000
4	Kompor	250	350.000	20.000	5.000.000
5	Tali Plastik	3.000	30.000	3.000	9.000.000

Sumber: Toko Aneka Sumber Medan, 2024

Data tabel 1 di atas, dapat dilihat bahwa meskipun jumlah produk yang terjual cukup tinggi, margin keuntungan yang diperoleh masih relatif kecil. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan penjualan tidak semata-mata ditentukan oleh volume, melainkan juga oleh strategi harga dan efisiensi operasional.

Menurut Tri Joko dkk di dalam jurnal penelitian (Wulan, 2022) Pengembangan karir: Pengembangan karir adalah pendekatan atau kegiatan yang dirancang secara formal untuk meningkatkan pertumbuhan, kepuasan kerja, pengetahuan, dan kemampuan pegawai agar perusahaan dapat memastikan bahwa orang-orang dengan kualifikasi dan pengalaman yang tepat tersedia untuk dipekerjakan. Dalam istilah lain, pengembangan karir adalah suatu rangkaian posisi atau jabatan yang ditempati seseorang selama masa kehidupan mereka.

Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan karena, sebagai suatu organisasi yang berorientasi pada keuntungan, pendapatan memainkan peran yang sangat penting. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan karena mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan, yang pada gilirannya akan memastikan bahwa perusahaan tetap beroperasi.

Menurut Harnanto di dalam jurnal penelitian (Lestari, 2021) mendefinisikan pendapatan sebagai "kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya."

Salah satu fungsi pemasaran perusahaan adalah penjualan untuk mendapatkan keuntungan dan menjalankan operasinya. Jika penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik, itu dapat secara langsung merugikan perusahaan. Penjualan adalah sistem kegiatan utama perusahaan untuk menjual barang dan jasa yang dibuat oleh perusahaan Sujarweni di jurnal penelitian (Novita, Suci, Andre Habib, 2022).

2. KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh perusahaan dari aktivitas operasional, khususnya dari penjualan barang dan jasa. Menurut (Yusri, 2020), pendapatan adalah bertambahnya aset sebagai hasil dari kegiatan operasional perusahaan, yang mencerminkan keberhasilan manajerial dalam mengelola sumber daya ekonomi. Penelitian yang dilakukan oleh Yelsha Dwi P dari jurnal penelitian (Lesly, 2020) berjudul tentang “Pengaruh Pendapatan Usaha dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Survey Pada Perusahaan Jasa Sub Sektor Transportasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia” hasil penelitian yang dilakukan Pendapatan usaha dan biaya operasional secara parsial diketahui adanya signifikansi terhadap laba bersih jasa sub sektor transportasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.

2.2 Penjualan

Beberapa ahli menyebutnya sebagai ilmu dan beberapa yang lain menyebutnya sebagai seni. Ada pula yang memasukkan masalah etika dalam penjualan. Menurut (Su Rahman 2018), Menjual adalah seni dan ilmu mempengaruhi orang lain untuk membeli barang dan jasa yang mereka tawarkan. Oleh karena itu, penjualan dapat didefinisikan sebagai suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dan pembeli. Penjualan tatap muka adalah jenis komunikasi individu yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan umum dari strategi pemasaran, yaitu meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan keuntungan dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan pasar dalam jangka panjang.

2.3 Jenjang Karir

Karir adalah seluruh pekerjaan yang dimiliki atau dilakukan oleh seseorang selama hidupnya. Istilah "karir" mengacu pada pola pekerjaan dan sangat berhubungan dengan pengalaman (posisi, wewenang, keputusan, dan interpretasi subjektif atas pekerjaan) dan aktivitas yang dilakukan seseorang selama masa kerjanya Budiyanto & Wikan didalam jurnal penelitian (Permatasari et al., 2023)

3. METODE PENELITIAN

Toko Aneka Sumber, yang berlokasi di Kota Medan, Sumatera Utara, menjual perabotan rumah tangga, adalah subjek penelitian ini. Pemilihan lokasi di Toko Aneka Sumber dilakukan secara purposive, yaitu secara sengaja, karena mengamati fluktuasi pendapatan dan penjualan yang terkait dengan kebijakan jenjang karir karyawan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif untuk mengetahui bagaimana satu variabel terikat (jenjang karir) dan dua variabel bebas (pendapatan dan penjualan) berpengaruh satu sama lain. Penelitian ini melibatkan seluruh karyawan aktif Toko Aneka Sumber Medan, yang berjumlah 30 orang. Karena jumlahnya yang relatif kecil, seluruh populasi diambil sebagai sampel total. Oleh karena itu, sampel responden dalam penelitian ini adalah 30 orang.

Data primer dan sekunder adalah jenis data yang digunakan. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada responden, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumentasi internal perusahaan, seperti kebijakan sumber daya manusia tentang promosi jabatan, penjualan, dan pendapatan bulanan. Untuk mengumpulkan data, pemilik dan manajer toko diwawancarai melalui metode semi-terstruktur. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Analisis Deskriptif, yang menunjukkan karakteristik data responden dan distribusi jawaban terhadap variabel-variabel penelitian;
2. Analisis Kuantitatif, yang menentukan pengaruh pendapatan (X1) dan penjualan (X2) terhadap jenjang karir (Y). Analisis regresi linier berganda digunakan.

Untuk melakukan analisis data perangkat lunak analisis diperlukan salah satunya menggunakan SPSS untuk melakukan analisis regresi linear (Susanto *et al*, 2024). Model regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada model Efendi dengan rumus sebagai berikut:

$$*Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e*$$

Keterangan:

Y = Jenjang Karir

A = Konstanta

b₁ = Koefisien regresi variabel Pendapatan

b₂ = Koefisien regresi variabel Penjualan

X₁ = Pendapatan

X₂ = Penjualan

e = Error atau variabel pengganggu

Pengolahan dan analisis data dilakukan menggunakan software statistik seperti *SPSS versi 25* untuk mendapatkan hasil uji signifikansi simultan (uji F), parsial (uji t), serta koefisien determinasi (R²).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Instrumen Data

A. Uji Validitas

Jika hasil pengujian data di nyatakan valid berarti instrumen tersebut dapat di gunakan untuk mengukur apa yang harus di ukur. Maka dari hasil perhiungan dengan SPSS 25, yang dapat di lihat pada tabel dari variabel pendapatan, penjualan, dan jenjang karir, Dikatakan valid apabila nilai r hitung > r tabel. Sebaliknya, jika nilai t hitung > t tabel maka dikatakan tidak valid

Dimana $r\ tabel = r(\alpha; N - 2) = r(0,05; 30 - 2) = r(0,05; 28) = 0,3610$

Tabel 2 Hasil Uji Validitas Pendapatan

No.	r hitung	r tabel	Keterangan
X1.1	0,802	0,3610	Valid
X1.2	0,787	0,3610	Valid
X1.3	0,631	0,3610	Valid
X1.4	0,834	0,3610	Valid
X1.5	0,472	0,3610	Valid
X1.6	0,363	0,3610	Valid
X1.7	0,706	0,3610	Valid
X1.8	0,800	0,3610	Valid
X1.9	0,794	0,3610	Valid
X1.10	0,667	0,3610	Valid

Sumber data diolah dari : SPSS 22 (2024)

Tabel 2 menunjukkan bahwa masing-masing pernyataan untuk variabel pendapatan memiliki nilai r hitung > r tabel (0,3610). Hal ini dapat di simpulkan bahwa semua pernyataan pada variabel pendapatan (X1) di nyatakan valid

Tabel 3 Hasil Uji Validitas Penjualan

No.	r hitung	r tabel	Keterangan
X2.1	0,768	0,3610	Valid
X2.2	0,607	0,3610	Valid
X2.3	0,583	0,3610	Valid
X2.4	0,368	0,3610	Valid
X2.5	0,664	0,3610	Valid
X2.6	0,732	0,3610	Valid
X2.7	0,706	0,3610	Valid
X2.8	0,736	0,3610	Valid
X2.9	0,539	0,3610	Valid
X2.10	0,691	0,3610	Valid

Sumber data diolah dari : SPSS 22 (2024)

Tabel 3 menunjukkan bahwa masing-masing pernyataan untuk variabel penjualan memiliki nilai r hitung > r tabel (0,3610). Hal ini dapat di simpulkan bahwa semua pernyataan pada variabel penjualan (X2) di nyatakan valid

Tabel 4 Hasil Uji Validitas Jenjang Karir

No.	r hitung	r tabel	Keterangan
Y.1	0,548	0,3610	Valid
Y.2	0,539	0,3610	Valid
Y.3	0,396	0,3610	Valid
Y.4	0,511	0,3610	Valid
Y.5	0,580	0,3610	Valid

Y.6	0,530	0,3610	Valid
Y.7	0,484	0,3610	Valid
Y.8	0,488	0,3610	Valid
Y.9	0,451	0,3610	Valid
Y.10	0,569	0,3610	Valid

Sumber data diolah dari : SPSS 22 (2024)

Tabel 4 menunjukkan bahwa masing-masing pernyataan untuk variabel Jenjang Karir memiliki nilai r hitung > r tabel (0,3610). Hal ini dapat di simpulkan bahwa semua pernyataan pada variabel Jenjang Karir (Y) dinyatakan valid.

B. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengevaluasi seberapa konsisten hasil pengukuran dari kuesioner saat digunakan berulang kali. Menurut kriteria pengambilan keputusan, pertanyaan dianggap andal atau konstruk atau variabel yang reliabel jika koefisien Cronbach Alpha lebih dari 0,70. Sebaliknya, jika koefisien Cronbach Alpha kurang dari 0,70, pertanyaan dianggap tidak andal..

Tabel 5 Hasil Uji Reliabilitas Pendapatan
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,867	10

Sumber data diolah dari : SPSS 22 (2024)

Berdasarkan tabel 5 nilai *Cronbach's Alpha* mengenai nilai pelanggan (Variabel X1) adalah 0.867 yang berarti data dianggap reliabel.

Tabel 6 Hasil Uji Reliabilitas Penjualan
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,838	10

Sumber data diolah dari : SPSS 22 (2024)

Berdasarkan tabel 6 nilai *Cronbach's Alpha* mengenai kualitas layanan (Variabel X2) adalah 0.838 yang berarti data dianggap reliabel.

Tabel 7 Hasil Uji Reliabilitas Jenjang Karir
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,670	10

Sumber data diolah dari : SPSS 22 (2024)

Berdasarkan tabel 7 nilai *Cronbach's Alpha* mengenai loyalitas pelanggan (Variabel Y) adalah 0.670 yang berarti data dianggap reliabel.

4.2 Asumsi Klasik

A. Uji Normalitas

Dikatakan data berdistribusi dengan normal apabila nilai signifikan > 0,05. Sebaliknya, jika nilai signifikan < 0,05 maka data tidak berdistribusi dengan normal.

**Tabel 8 Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

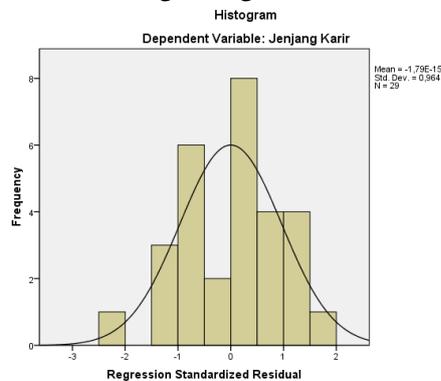
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a, b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,34471827
Most Extreme Differences	Absolute	,082
	Positive	,059
	Negative	-,082
Kolmogorov-Smirnov Z		,447
Asymp. Sig. (2-tailed)		,988

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Diolah dari SPSS (2024)

Berdasarkan hasil SPSS diatas, didapat bahwa nilai signifikan sebesar 0,988 sehingga didapat nilai signifikan > 0,05 maka disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Dalam uji normalitas juga bisa melalui grafik histogram, dimana jika bentuk kurva lonceng ditengah maka data tersebut normal.



Gambar 1 Histogram Normality Test

Sumber: Data diolah dengan SPSS (2024)

B. Uji Multikoleniaritas

Tidak terjadi gejala multikolinieritas apabila nilai tolerance > 0,1 dan nilai VIF < 10. Sebaliknya, jika nilai tolerance < 0,1 dan nilai VIF > 10 maka terjadi gejala heteroskedastisitas.

Tabel 9 Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Coefficients ^a						Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF	
	B	Std. Error	Beta					
1 (Constant)	38,663	5,045		7,664	,000			
Pendapatan	-,090	,095	-,179	-,941	,355	,980	1,020	
Penjualan	-,050	,077	-,124	-,654	,519	,980	1,020	

a. Dependent Variable: Jenjang Karir

Berdasarkan hasil SPSS diatas, diketahui bahwa nilai tolarence sebesar 0,980 dan nilai VIF sebesar 1,020 sehingga didapat bahwa nilai tolerance > 0,1 dan nilai VIF < 10 maka disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinieritas

4.3 Uji Heteroskedastisitas

Tujuan dari uji heteroskedastisitas adalah untuk mengetahui apakah ada ketidaksamaan dalam model regresi dalam hal perbedaan residual antara pengamatan. Menurut asari et al, (2023) agar penelitian mampu menghasilkan kesimpulan yang baik maka model regresi berganda yang digunakan untuk membuktikan hipotesis harus bebas dari terjadinya heteroskedastisitas. Menurut prinsip pengambilan keputusan Glejser, nilai signifikansi (Sig.) di atas 0,05 menunjukkan bahwa tidak ada gejala heteroskedastisitas, dan sebaliknya, nilai signifikansi di bawah 0,05 menunjukkan bahwa ada gejala heteroskedastisitas..

Tabel 10 Hasil Uji Heteroskedastisitas Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,041	2,943		,354	,726
	Pendapatan	-,023	,056	-,080	-,421	,677
	Penjualan	,042	,045	,178	,935	,358

a. Dependent Variable: ABS_RES

Sumber : Diolah dari SPSS (2024)

Berdasarkan hasil SPSS diatas, diketahui bahwa nilai signifikan sebesar 0,677 dan 0,358 sehingga didapat bahwa nilai signifikan > 0,05 maka disimpulkan tidak ada yang terjadi gejala heteroskedastisitas

4.4 Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh nilai pelanggan dan kualitas layanan terhadap loyalitas pelanggan. Selain itu juga analisis regresi digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini.

Tabel 11 Hasil Uji Regresi Linear Berganda Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	38,369	5,197		7,383	,000
	Pendapatan	-,084	,098	-,167	-,858	,399
	Penjualan	-,047	,078	-,117	-,602	,552

a. Dependent Variable: Jenjang Karir

Berdasarkan hasil SPSS diatas didapat persamaan regresi linier berganda yaitu
 Jenjang Karir = 38,369 – 0,084X1 – 0,047X2 + e

Dari persamaan tersebut dapat dimaknai bahwa:

- Nilai koefisien X1 (pendapatan) memiliki nilai sebesar -0,084. Hal ini menandakan terjadi hubungan negatif. Apabila nilai X1 (pendapatan) bertambah satu satuan dan koefisien lainnya tetap maka nilai Y (jenjang karir) akan turun sebesar 0,084. Sebaliknya, apabila nilai X1 (pendapatan) berkurang satu satuan dan koefisien lainnya tetap maka nilai Y (jenjang karir) akan naik sebesar 0,084.
- Nilai koefisien X2 (penjualan) memiliki nilai sebesar -0,047. Hal ini menandakan terjadi hubungan negatif. Apabila nilai X2 (penjualan) bertambah satu satuan dan koefisien lainnya tetap maka nilai Y (jenjang karir) akan turun sebesar 0,047. Sebaliknya, apabila nilai X2 (penjualan) berkurang satu satuan dan koefisien lainnya tetap maka nilai Y (jenjang karir) akan naik sebesar 0,047.

- c. Nilai koefisien konstanta sebesar 38,369. Hal ini menandakan apabila nilai X1 dan X2 sama dengan nol, maka nilai Y akan sebesar 38,369.

4.5 Uji Hipotesis

A. Uji t (Uji Parsial)

Berikut hasil uji parsial (Uji t) dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Formula Hipotesis H0: Tidak terdapat pengaruh secara parsial antara variabel bebas dengan variabel terikat H1: Terdapat pengaruh secara parsial antara variabel bebas dengan variabel terikat Kriteria Hipotesis Jika t hitung > t tabel maka tolak H0 Jika t hitung < t tabel maka terima H0 Dimana t tabel= $t(\alpha;n-k)=t(0,05;30-3)=t(0,05;27)=1,703$

Tabel 12 Hasil Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	38,369	5,197		7,383	,000
	Pendapatan	-,084	,098	-,167	-,858	,399
	Penjualan	-,047	,078	-,117	-,602	,552

a. Dependent Variable: Jenjang Karir

Sumber : Diolah dari SPSS (2024)

Berdasarkan hasil SPSS diatas, diketahui bahwa nilai t hitung dari pendapatan yaitu -0,858 dan penjualan yaitu 0,602. Hal ini menandakan bahwa variabel pendapatan dan penjualan memiliki nilai t hitung < t tabel. Sehingga berdasarkan kriteria hipotesis akan di terima H0 yaitu Tidak terdapat pengaruh secara parsial antara variabel bebas dengan variabel terikat.

B. Uji F (Uji Simultan)

Formula Hipotesis H0: Tidak terdapat pengaruh secara simultan antara variabel bebas dengan variabel terikat H1: Terdapat pengaruh secara simultan antara variabel bebas dengan variabel terikat Kriteria Hipotesis Jika F hitung > F tabel maka tolak H0 Jika F hitung < F tabel maka terima H0 Dimana F tabel= $F(\alpha;k-1;n-k)=F(0,05;3-1;30-3)=F(0,05;2;27)=3,354$

Tabel 13 Hasil Uji F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5,864	2	2,932	,480	,624 ^a
	Residual	158,688	26	6,103		
	Total	164,552	28			

a. Predictors: (Constant), Penjualan, Pendapatan

b. Dependent Variable: Jenjang Karir

Sumber : Diolah dari SPSS (2024)

Berdasarkan hasil SPSS diatas, didapat bahwa nilai F hitung sebesar 0,480. Sehingga didapat bahwa F hitung < F tabel maka menurut kerita hipotesis akan di tolak H0 yaitu Terdapat pengaruh secara simultan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

Pengaruh Pembelian Terhadap Jenjang Karir

Hasil perhitungan hipotesis secara parsial bahwa pendapatan berpengaruh terhadap jenjang karir pada toko Aneka Sumber Medan. Hasil analisis ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh (Ruru, Kawet and Taroreh., 2019)dengan judul penelitian Pengaruh Pengembangan Karir terhadap Kinerja Pegawai di Dinas Pendapatan Kota Manado, yang memperoleh hasil bahwa terdapat pendapatan terhadap jenjang karir.

Pengaruh Penjualan Terhadap Jenjang Karir

Hasil perhitungan hipotesis secara parsial bahwa penjualan berpengaruh terhadap jenjang karir pada toko Aneka Sumber Medan. Hasil analisis ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh (Sudjana, Krisna, 2022) dengan judul penelitian Sistem Dan Prosedur Penjualan karir Tiket Masuk terhadap jenjang karir di PT. Jungleland Asia

Pengaruh Pembelian Dan Penjualan Terhadap Jenjang Karir

Hasil perhitungan hipotesis secara parsial pengaruh pendapatan dan penjualan terhadap jenjang karir pada toko Aneka Sumber Medan. Hasil analisis ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh (Novita, 2023) dengan judul penelitian PENGARUH MOTIVASI, DISIPLIN KERJA DAN JENJANG KARIR TERHADAP KINERJA KARYAWAN (Studi Kasus pada PT Dipo Internasional Pahala Otomotif Pekanbaru).

5. PENUTUP

Berdasarkan hasil dan pembahasan sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Secara parsial, pendapatan berpengaruh terhadap jenjang karir pada Toko Aneka Sumber Medan
2. Secara parsial, penjualan berpengaruh terhadap jenjang karir pada Toko Aneka Sumber Medan.
3. Secara simultan, pendapatan dan penjualan terhadap jenjang karir pada Toko Aneka Sumber.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, F., Rahman, S. U., Ullah, S., & Gulati, K. (2018). Medical image registration in image guided surgery: Issues, challenges and research opportunities. *Biocybernetics and Biomedical Engineering*, 38(1), 71–89. <https://doi.org/10.1016/j.bbe.2017.10.001>
- Asari *et al.* 2023. Dasar Penelitian Kuantitatif. Lakeisha
- Harahap, Nirmala, Yusditara, Wisnu & Nurdelila. 2024. Pengaruh Kemampuan Kerja Pegawai Dalam Mencapai Tujuan Organisasi Pada Dinas Pekerjaan Umum Dan Penataan Ruang Kota Padangsidempuan. *Jurnal Kajian Fenomena Ekonomi & Bisnis*. 2(1). 1-6.
- Lestari, I. O. I. (2021). Karakteristik Pendapatan Dan Biaya Operasional. *Jurnal Ekonomi*, 1(69), 5–24.
- Novita, Suci, Andre Habib, and R. P. S. H. (2022). *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kecambah Kelapa Sawit Pada Pusat Penelitian Kelapa Sawit Medan*.
- Novita, W., Safitri, A., Dwi saputra, A., Lutfhia Ananda, M., Ersyliasari, A., & Rosyada, A. (2023). Penerapan Teori Perkembangan Kognitif Oleh Jean Piaget Terhadap Kemampuan Memecahkan Masalah Siswa Sd/Mi. *HYPOTHESIS: Multidisciplinary Journal Of Social Sciences*, 2(01), 122–134. <https://doi.org/10.62668/hypothesis.v2i01.662>
- Permatasari, S., Puspitawati, I., & Fuad, A. (2023). Hubungan Antara Self Compassion Dan Resiliensi Pada Perempuan Dewasa Awal Yang Bercerai. *Arjwa: Jurnal Psikologi*, 2(4), 194–202. <https://doi.org/10.35760/arjwa.2023.v2i4.9583>

- Singon, D. C., Tewel, B., & Taroreh, R. N. (2022). Pengaruh Motivasi, Disiplin Kerja Dan Kepemimpinan Terhadap Kinerja Pegawai Di Balai Karantina Ikan, Pengendalian Mutu Dan Keamanan Hasil Perikanan Manado. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(2), 483. <https://doi.org/10.35794/emba.v10i2.39569>
- Sudjana, Krisna, and N. R. (2022). *PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN TIKET MASUK DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN* Krisna Sudjana , SE , MM Ninda Rikanti , SE.
- Susanto *et al.*(2024). Metode Penelitian: Konsep Cepat Dalam Penyusunan Laporan Skripsi. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Wulan. (2022). *Pengaruh Pengembangan Karir, Lingkungan Kerja terhadap Kinerja pada Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi Jawa Barat*. 22–52.