

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh antara tingkat penjualan dan pencapaian laba terhadap pendapatan karyawan. Analisis ini merupakan kuantitatif deskriptif yang menggunakan variabel independen yaitu tingkat penjualan dan pencapaian laba. Variabel dependennya adalah pendapatan karyawan. Pengumpulan data dilakukan dengan cara kuisioner yang dibagikan kepada 36 responden, sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah karyawan PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. Pada penelitian ini menggunakan metode analisis linier berganda dengan pengujian validitas, reliabilita, asumsi klasik dan normalitas. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan dan pencapaian laba berpengaruh terhadap pendapatan karyawan, pencapaian laba sangat berpengaruh terhadap pendapatan karyawan, tapi tingkat penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan.

Kata kunci : *tingkat penjualan, pencapaian laba, pendapatan karyawan*

Abstract

This study aims to discuss the effect of sales and profit achievement on employee income. The analysis is a descriptive quantitative method that uses independent variables, namely the level of sales and profitability. The dependent variable is employee income. Data collection was carried out by means of a questionnaire distributed to 36 respondents, the sample taken in this study were employees of PT. Trackerindo Anugerah Sejahtera. In this study using multiple linear analysis methods with testing the validity, reliability, classic assumptions and normality. The results of this study indicate how the level of sales and profitability of employee income, profit increases greatly towards employee income, but the level of sales does not significantly influence employee income.

Keywords : *level of sales profitability, employee income.*