BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Dalam objek penelitian, penulis melakukan penelitian di salah satu tempat yang dapat mendukung penelitian ini, sehingga dapat berjalan dengan baik, sesuai dengan yang diharapkan.

Objek penelitian adalah sasaran ilmiah dengan tujuan dan kegunaan tertentu untuk mendapatkan data tertentu. Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Graha Pangan Lestari didirikan pada tahun 1992, oleh para pendiri yang mempunyai visi dalam bidang pendistribusian suatu produk, yang beralamat di jalan Ranggagede No. 193 Tanjungpura Karawang Karawang 41316 (sebelah R.S. Islam Karawang). Sebelumnya PT. Graha Pangan Lestari ini bernama PD. Teguh yang berlokasi di jalan K.H. Dewantoro No. 59 Karawang. Perubahan nama perusahaan ini tentunya dilakukan atas kesepakatan dan kebijakan pihak manajemen perusahaan dilihat dari perkembangan usaha yang sangat pesat.

PT. Graha Pangan Lestari bergerak dalam bidang distribusi produk, dan menyalurkan produk dari produsen sampai kepada konsumen. Distribusi yang berbasis pada produk *Consumer Good* tersebut meliputi produk-produk kebutuhan

sehari-hari yang mencakup kebutuhan rumah tangga yang dibutuhkan oleh masyarakat luas.

Adapun yang disalurkan adalah produk-produk yang dihasilkan oleh PT. Unilever Indonesia dan PT. Nestle Indonesia. Adapun jenis produk terbagi dalam beberapa kategori, antara lain :

1. Kategori *Personal Wash* (Jenis sabun mandi : Lux, Lifebouy)
2. Kategori *Oral* (Jenis pasta dan sikat gigi : Pepsodent, Close Up)
3. Kategori *Hair* (Jenis shampoo : Sunsilk, Clear, Dove, Lifebouy)
4. Kategori *Skin* (Jenis pelembab : Citra, Ponds, Hazeline, Vaseline)
5. Kategori *Deo Parfum* (Jenis parfum : Axe, Vinolia, Rexona, Dove)
6. Kategori *House Hold* (Jenis pembersih rumah : Sunlight, Vim)
7. Kategori *Loundry* (Jenis pembersih pakaian : Rinso, Surf, Superbusa, Omo)
8. Kategori *Fabric Care* (Jenis pewangi pakaian : Molto)
9. Kategori *Culinary* (Jenis penyedap rasa : Royco, Bango, Nasiku)
10. Kategori *Spread Cooking* (Jenis pelengkap rasa : Blue Band)
11. Kategori *Tea Based Beverage* (Jenis pelengkap minum : Sariwangi)

Sesuai dengan perkembangan wilayahnya dengan jangkauan 24 kecamatan yang terdiri dari 17 kecamatan berada di wilayah Karawang dan 7 kecamatan berada di wilayah Bekasi, yang ada wilayah teritorinya agar memudahkan untuk dijangkau oleh pihak perusahaan, serta mempunyai outlet (media promosi sejumlah 2.000 buah.

3.1.2. Visi dan Misi Perusahaan

Berikut visi dan misi yang dimiliki PT. Graha Pangan Lestari Karawang :

Visi

Mendistribusikan produk-produk *Consumer Good* agar dapat digunakan dan dimanfaatkan oleh masyarakat luas dengan menghasilkan laba yang maksimal.

Misi

1. Menumbuh kembangkan PT. Graha Pangan Lestari menjadi perusahaan sehat serta mampu berperan dalam kegiatan usaha dibidang pendistribusian produk-produk yang dibutuhkan oleh masyarakat .
2. Distribusi yang berbasis diproduk-produk *Consumer Good* yang telah dikembangkan di PT. Graha Pangan Lestari dapat membantu kepentingan masyarakat .
3. Produk-produk tersebut diharapkan akan menjadi berguna dan dapat diterima di masyarakat .

Dalam menjalankan tugas, PT. Graha Pangan Lestari Karawang juga memiliki sasaran usaha, yaitu sebagai berikut :

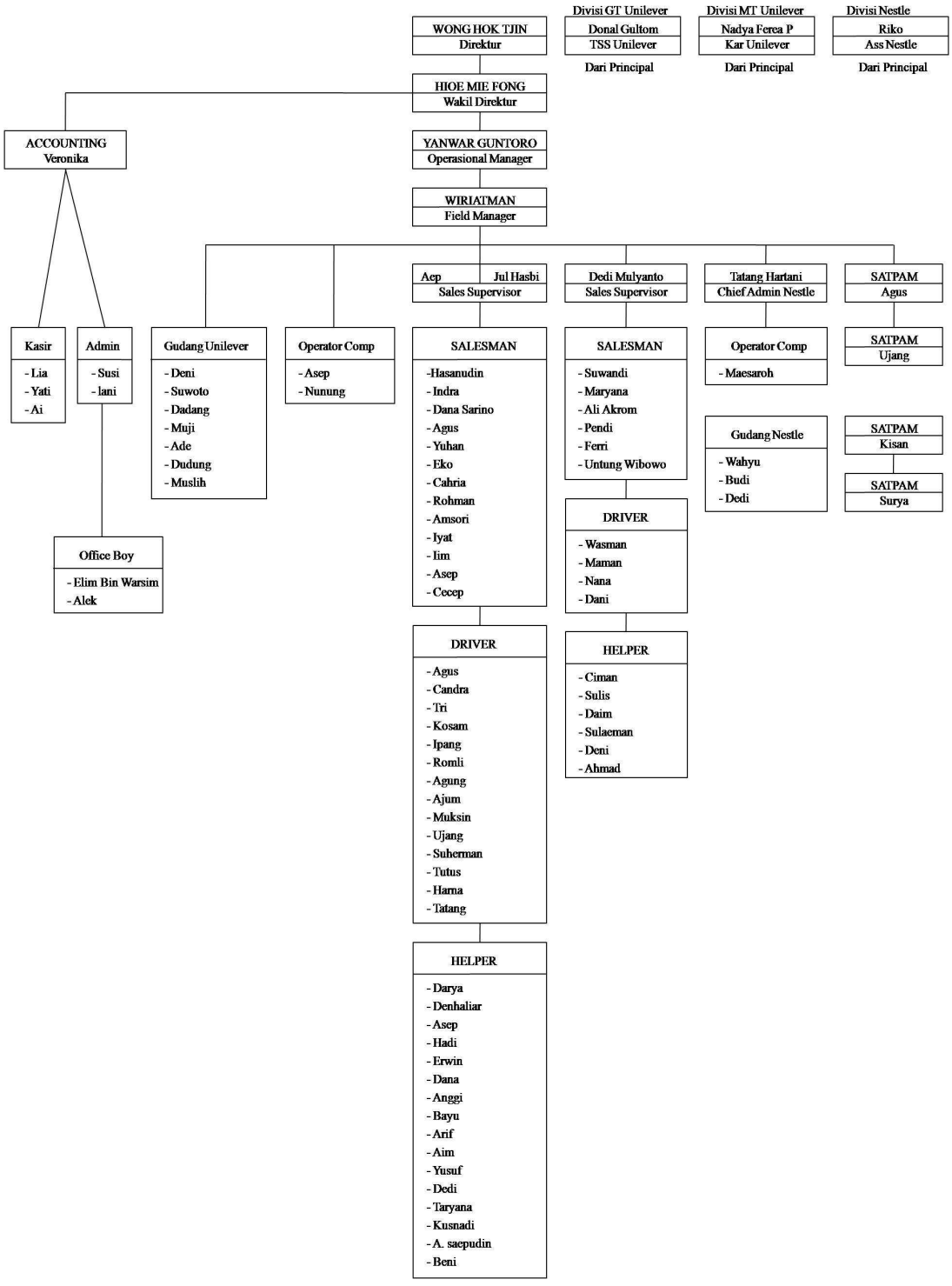
1. Mendistribusikan produk-produk barang kebutuhan sehari-hari yang bermutu tinggi yang didukung pengembangan yang berkesinambungan sehingga mampu menjadi market leader dipasar .
2. Membangun dan mengembangkan jaringan distribusi untuk mendukung pasar secara produktif.

3. Memperkuat organisasi melalui penataan sistim dan prosedur yang tepat guna dan berkeadilan

3.1.3. Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam menjalankan usahanya, PT. Graha Pangan Lestari memiliki struktur organisasi, guna membantu proses kerja setiap individu di dalamnya.

Berikut struktur organisasi yang dimiliki oleh PT. Graha Pangan Lestari Karawang :



Gambar 3.1

Struktur Organisasi PT. Graha Pangan Lestari Karawang

3.1.4. Deskripsi Tugas

Setiap kegiatan manusia selalu memiliki tujuan dan setiap tujuan yang diinginkan tersebut selalu diharapkan dapat tercapai dengan baik. Untuk itu diperlukan sebuah organisasi yang dapat menjamin keberhasilan dalam mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan.

Untuk menjamin kelancaran aktivitas organisasi, perlu menetapkan hubungan-hubungan dan menentukan kepada siapa pertanggungjawaban diberikan. Hal ini dilakukan untuk menghindari terjadinya tumpang tindih pekerjaan, pemborosan waktu dan biaya.

Dalam menjalakan kegiatannya PT. Graha Pangan Lestari Karawang dipimpin oleh seorang direktur yang merupakan pemilik perusahaan. Adapun susunan atau deskripsi tugas organisasi PT. Graha Pangan Lestari Karawang sebagai berikut :

1. Direktur

   Bertugas memimpin perusahaan, menjaga kestabilan perusahaan, mewakili perusahaan dalam setiap kegiatan, bertanggung jawab atas kelancaran perusahaan serta penentu kebijakan perusahaan.

2. Wakil Direktur

   Bertugas untuk membantu tugas-tugas direktur, memantau masalah keuangan perusahaan serta bertanggung jawab kepada direktur.

3. *Operasional Manager* (OM)

Bertugas untuk membina baik dalam penjualan maupun administrasi, mengatur dan merencanakan rekruitmen karyawan, mengatur sistem penjualan dan pembayaran terhadap langganan, merencanakan penjualan sesuai target dari PT. Unilever serta bertanggung jawab kepada direktur.

4. *Field Manager* (FM)

Bertugas untuk membina baik dalam penjualan maupun administrasi, mengatur dan mengecek sistem penjualan dan pembayaran terhadap langganan, merencanakan penjualan sesuai target dari PT. Unilever dan lebih banyak turun langsunhg ke lapangan, serta bertanggung jawab kepada direktur.

5. *Territorry Sales Superintendent* (TSS)

Bertugas untuk merencanakan target penjualan dan pemasaran dari PT. Unilever, memonitoring kegiatan distributor, distribusi, *coverage*, display serta pemecahan masalah.

6. *Sales Supervisor*

Bertugas membantu OM, FM dan TSS dalam melakukan tugas, mengatur rencana perjalanan salesman dan team, mengarahkan dan mengawasi salesman, bekerjasama dengan bagian pembelian untuk rencana persediaan barang, membuat target untuk masing-masing salesman, menghitung dan melaporkan insentif untuk salesman dan team serta memonitoring setiap kegiatan promosi.

7. *Accounting*

Bertugas membuat laporan keuangan perusahaan, mengurus pajak, membuat faktur pajak serta bertanggung jawab kepada wakil direktur.

8. Administrasi

Bertugas mengurus kepegawaian dan humas, pembayaran hutang ke pihak pabrik, mengurus bank garansi dan jaminan klain, bertanggung jawab kepada OM dan FM, memeriksa buku kas serta piutang perusahaan.

9. Kasir

Bertugas mengurus keluar masuknya piutang perusahaan, menerima setoran penjualan, menyetorkan uang ke bank sesuai perintah OM dan FM, memelihara jumlah uang serta bertanggung jawab pada *accounting*.

10. *Salesman*

Bertugas melakukan transaksi penjualan dengan pihak toko, melaksanakan program promosi, menarik barang rusak, melakukan *coverage* seluas-luasnya serta bertanggung jawab pada *sales supervisor*.

11. Kepala Gudang

Bertugas memilah-milah barang yang rusak dan barang yang masih baik dari retur BS (untuk dijual kembali), bertanggung jawab atas stok gudang, meng-*assembling* barang-barang pesanan toko untuk masing-masing salesman, mengecek barang dari gudang ke mobil kiriman, kemudian cek barang dari pabrik ke gudang serta mengatur letak dari barang sesuai dengan aturan yang ditetapkan.

12. Satpam

Bertugas menjaga keamanan lingkungan gedung kantor dan gudang, memberikan pelayanan kepada setiap tamu yang dating, memberikan kenyamanan kepada seluruh karyawan selama bekerja di kantor serta melakukan piket/jaga malam.

13. *Driver & Helver*

Bertugas mengirim barang ke toko sesuai pesanan, menerima uang hasil penjualan, memelihara stok barang di van, apabila *team canvassing*, mengecek barang setiap faktur pesanan toko, menyerahkan retur dari toko ke gudang, menyetorkan hasil penjualan ke kasir serta bertanggung jawab kepada salesman.

14. Office Boy

Bertugas menjaga kebersihan setiap ruangan, memberi pelayanan terhadap semua karyawan atau pegawai perusshaan serta bertanggung jawab kepada semua karyawan atau pegawai.

3.2. Metode Penelitian

Metode penelitian akan berhubungan dengan teori penelitian yang akan digunakan oleh peneliti untuk menyelesaikan permasalahan yang diteliti. Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data-data yang diperlukan peneliti guna mencapai tujuan tertentu.

Menurut Sugiyono (2009:3) Metode penelitian :

> “Metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu”.

Untuk melakukan penelitian ini penulis mencoba menggunakan metode penulisan studi kasus, metode deskriptif dan verifikatif.

Menurut Sugiyono (2005 : 21) menjelaskan :

> ‘’Metode Deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas’’.

Metode deskriptif ini merupakan metode yang bertujuan untuk mengetahui sifat serta hubungan yang lebih mendalam antara dua variabel dengan cara mengamati aspek-aspek tertentu secara lebih spesifik untuk memperoleh data yang sesuai dengan masalah-masalah dalam penelitian, dimana data tersebut diolah, dianalisis, dan diproses lebih lanjut dengan dasar teori-teori yang telah dipelajari sehingga data tersebut dapat ditarik kesimpulannya.

Menurut Mashuri (2008:45) penelitian verifikatif :

> “Penelitian verifikatif yaitu memeriksa benar tidaknya apabila dijelaskan untuk menguji suatu cara dengan atau tanpa perbaikan yang telah dilaksanakan di tempat lain dengan mengatasi masalah yang serupa dengan kehidupan .”

Penelitian sendiri dimaksudkan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan perhitungan statistik. Penelitian ini digunakan untuk menguji pengaruh variabel x terhadap y. Verifikatif berarti menguji teori dengan pengujian suatu hipotesis apakah diterima atau ditolak.

Dengan menggunakan metode penelitian, maka akan diketahui hubungan yang signifikan antara variabel-variabel yang diteliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan yang akan memperjelas gambaran mengenai objek yang diteliti.

3.2.1. Desain Penelitian

Untuk melakukan suatu penelitian, perlu dilakukan suatu perencanaan dan perancangan penelitian, agar penelitian yang dilakukan berjalan dengan baik.

Desain penelitian merupakan suatu proses penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam melaksanakan penelitian mulai dari perencanaan sampai dengan pelaksanaan penelitian yang dilakukan pada waktu tertentu. Desain penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menetapkan judul yang akan diteliti oleh penulis.

   Dengan ditetapkannya judul penelitian, maka akan dapat diketahui apa yang ingin diteliti dan yang menjadi masalah dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini penulis mengambil judul Peranan *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) terhadap kinerja *Salesman*, dimana *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) sebagai variabel X atau variabel bebas dan Kinerja *Salesman* (variabel Y) sebagai variabel terikat.

2. Perumusan Masalah

   Rumusan masalah adalah suatu pertanyaan yang akan dicari jawabannya atau jalan keluarnya melalui pengumpulan data. Rumusan masalah yang digunakan sebagai dasar pengajuan teori dan hipotesis, metode analisis dan penarikan kesimpulan. Adapun rumusan masalah

yang terdapat di PT. Graha Pangan Lestari Karawang adalah sebagai berikut :

a. Bagaimana penggunaan *scylla mobile* (*software* penjualan) yang sedang berjalan saat ini di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.
b. Bagaimana tanggapan responden terhadap implementasi *Scylla Mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.
c. Bagaimana kinerja *salesman* setelah menggunakan *Scylla Mobile* (*software* penjualan) di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.
d. Seberapa besar peranan *Scylla Mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

3. Konsep, Teori yang relevan dan Penemuan yang relevan

   Untuk menjawab rumusan masalah yang ada, maka diperlukan referensi teoritis yang relevan dengan masalah yang ada dan dalam penelitian sebelumnya dapat digunakan sebagai bahan untuk memberikan jawaban sementara terhadap masalah yang terdapat di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

4. Pengajuan Hipotesis

   Hipotesis merupakan suatu argumen yang akan diuji kebenarannya terhadap penelitian yang akan diteliti, dimana tidak setiap penelitian harus menuliskan hipotesisnya. Hipotesis yang dibuat dalam penelitiian ini adalah sebagai berikut :

1. *Scylla mobile* (*software* penjualan) yang diterapkan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang tidak memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*.
2. *Scylla mobile* (*software* penjualan) yang diterapkan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*.

5. Metode Penelitian

   Untuk menguji suatu hipotesis, peneliti dapat memilih metode penelitian yang sesuai dengan penelitian ini, serta pertimbangan ideal untuk memilih metode itu adalah tingkat ketelitian data yang diharapkan dan konsisten data yang dikehendaki. Metode yang digunakan peneliti ialah metode survey dan metode penelitian kuantitatif.

6. Menyusun Instrumen Penelitian

   Instrumen ini untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data dan instrumen dalam penelitian ini adalah berbentuk kuesioner.

7. Kesimpulan

   Kesimpulan adalah langkah terakhir dari suatu penelitian yang berupa jawaban terhadap rumusan masalah yang ada. Dengan menekankan pada pemecahan masalah berupa informasi mengenai solusi masalah yang bermanfaat sebagai dasar untuk pengambilan keputusan yang terdapat di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

3.2.2. Operasionalisasi Variabel

Operasional variabel adalah untuk memudahkan penelitian untuk mendapatkan penilaian dari apa yang diteliti. Untuk itu penulis terlebih dahulu harus menentukan operasional variabel, untuk mempermudah proses penelitian ini dengan masalah-masalah yang ada.

Menurut Sugiyono (2009:60) :

> "Variabel penelitian pada dasarnya adalah sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya."

Operasionalisasi variabel tentunya diperlukan untuk menentukan jenis, indikator, serta skala dari variabel-variabel yang terkait di dalam penelitian ini, sehingga uji hipotesis dengan alat bantu statistik memungkinkan dapat dilakukan secara benar dan akurat, sesuai dengan judul penelitian mengenai peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman*. Maka untuk variabel-variabel yang terkait dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. *Variable Independent* (X) atau variabel bebas adalah suatu variabel yang mempengaruhi variabel lainnya, serta merupakan suatu variabel yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya *Variable Dependent* (terikat). Untuk data yang akan menjadi variabel bebas (Variabel X) adalah *Scylla Mobile* (*software* penjualan).
2. *Variable Dependent* (Y) atau variabel terikat adalah suatu variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya suatu variabel bebas. Untuk data yang akan menjadi variabel terikat (Variabel Y) adalah Kinerja *Salesman.*

Tabel 3.1

Operasionalisasi Variabel

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Ukuran	Skala Pengukuran
Scylla Mobile (*Software* Penjualan) (Variabel X)	"*Scylla Mobile* adalah *software* yang diaplikasikan pada perangkat PDA yang menjadi alat kerja salesman di perusahaan-perusahaan distribusi. *Scylla Mobile* juga merupakan alat bantu yang efektif untuk meningkatkan kinerja salesman dalam melakukan penjualan/order barang." (Wiriatman 2010 Field Manager)	1. Awal Kegiatan	1.1 Periksa Rute untuk melihat jadwal-jadwal kunjungan pada toko/outlet yang akan di datangi. 1.2 Penginputan Alokasi Stok untuk order barang yang dipesan oleh toko/outlet yang dikunjungi. 1.3 Penginputan bugdet promo produk per-salesman untuk pembelian produk yang mendapatkan potongan harga.	Ordinal
		2. Info Stok	2.1 Produk lama yang sudah ada sebelumnya yang sedang di pasarkan pada toko/outlet. 2.2 Produk terbaru yang diproduksi dan didatangkan dari unilever/kantor pusat dan harus dipasarkan.	Ordinal

			2.3 Produk yang sedang promo, bisa berupa potongan harga untuk setiap pembelian produk yang sedang promo.	
		3. Sistem	3.1 Mengkoneksikan scylla mobile melalui kabel data pada komputer server di kantor perusahaan. 3.2 Download data atau memindahkan data order barang dalam PDA ke dalam komputer server. 3.3 Mengupload atau mengunggah data stok barang dari komputer server ke dalam PDA. 3.4 Parameter sistem untuk mengetahui dan konfirmasi ID dan password pengguna.	Ordinal
Kinerja *Salesman* (Variabel Y)	"Kinerja *salesman* adalah proses atau hasil pekerjaan yang dilakukan oleh orang-orang penjualan dalam melakukan penjualan	1. Kinerja Tenaga Penjualan	1.1 Kemampuan tenaga penjualan dalam menyelesaikan pekerjaan dengan baik.	

	yang diberikan kepadanya untuk tujuan yang dicapai dalam perusahaan." (*Kenneth R. Evans* 2002:32)		1.2 Tingkat Ketrampilan dalam memasarkan produk dan melayani konsumen yang sedang dikunjungi. 1.3 Motivasi yang dimiliki tenaga penjualan dalam memberi dampak positif bagi perusahaan. 1.4 Persepsi positif terhadap pekerjaan yang diberikan oleh atasan/supervisor. 1.5 Faktor Pribadi akan kebutuhan hidup tenaga penjualan dalam melakukan pekerjaannya.	Ordinal
		2. Kepuasan terhadap Tenaga Penjualan	2.1 Kepuasan yang di dapat dari hasil pekerjaan tenaga penjualan. 2.2 Kompensasi yang diberikan dari perusahaan kepada tenaga penjualan yang di ukur dari pekerjaanya. 2.3 Kepuasan yang di berikan dari tenaga penjualan saat	Ordinal

			kunjungan ke toko/outlet dalam memberikan pelayanan yang baik. 2.4 Kepuasan pada saat tenaga penjualan bekerjasama dengan rekan sekerja satu team dalam menjalankan pekerjaan. 2.5 Kepuasan yang di berikan tenaga penjualan kepada atasan/supervisor dalam menjalankan tugas dengan sangat baik.	
		3. Komitmen Tenaga Penjualan	3.1 Komitmen atasan/supervisor terhadap tenaga penjualan dalam pencapaian target penjualan. 3.2 Komitmen tenaga penjualan terhadap rekan sekerja dalam bersaing secara sehat untuk mencapai target dan saling membantu antar sesama	Ordinal

			team. 3.3 Komitmen tenaga penjualan terhadap konsumen dalam melakukan transaksi order barang. 3.4 Komitmen tenaga penjualan terhadap profesi/pekerjaanya sendiri dalam menyelesaikan target penjualan.	Ordinal
		4. Ketidakjelasan Peran	4.1 Harapan akan intruksi/informasi yang jelas terhadap tugas pekerjaan yang diberikan oleh atasan. 4.2 Proses memberikan intruksi/informasi yang jelas tentang tugas pekerjaan untuk mencapai target penjualan. 4.3 Memprioritaskan pekerjaan dibanding urusan pribadi. 4.4 Perilaku dari tenaga penjualan dalam menghadapi situasi toko	Ordinal

			yang tidak koperatif.	

Jenis skala pengukuran yang digunakan yaitu ordinal, menurut Jogiyanto (2008:128) “skala ordinal adalah bernilai klasifikasi dan order (ada urutannya).”

Dalam operasionalisasi variabel ini semua variabel diukur oleh instrumen pengukur dalam bentuk kuesioner yang memenuhi pernyataan-pernyataan tipe skala likert. Skala likert menurut Jogiyanto (2008:131) adalah sebagai berikut:

> ”Skala likert digunakan untuk mengukur respon subyek ke dalam 5 poin atau 7 poin skala dengan interval yang sama.”

Untuk pilihan jawaban diberi skor, maka responden harus menggambarkan, mendukung pernyataan (item positif) atau tidak mendukung pernyataan (item negatif). Skor atas pilihan jawaban untuk kuesioner yang diajukan untuk pernyataan positif adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2

Skor pernyataan positif

No.	Keterangan	Skor
1.	Sangat Setuju	5
2.	Setuju	4
3.	Kurang setuju	3
4.	Tidak Setuju	2
5.	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Jogiyanto, 2008

3.2.3. Metode Penarikan Sampel

Untuk mengetahui jumlah populasi dan sampel yang terdapat di PT. Graha Pangan Lestari Karawang yaitu menggunakan metode penarikan sampel, diantaranya adalah sebagai berikut :

3.2.3.1. Populasi

Populasi adalah sekumpulan dari individu-individu dengan kualitas serta ciri-ciri yang telah ditetapkan.

Menurut Sugiyono (2002:55) populasi adalah :

> "Wilayah generalisasi yang terdiri atas; obyek/subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya."

Seperti yang sudah dijelaskan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa populasi merupakan obyek atau subyek yang berada dalam suatu wilayah yang memenuhi syarat tertentu yang berkaitan dengan masalah-masalah penelitian ini.

Populasi yang digunakan adalah 22 orang pada bagian penjualan pada PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

3.2.3.2.Sampel

Sampel adalah data-data yang diambil dan dapat yang mewakili populasi dan cakupannya lebih sempit karena adanya pembatasan.

Menurut Sugiyono (2002:56) sampel adalah :

> "Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut."

Untuk teknik *sampling* yang digunakan dalam penelitian ini, penulis menngunakan teknik *sampling* jenuh.

Menurut Sugiyono (2010:85) "*Sampling* jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel."

Sesuai dengan pengertian di atas, maka kesimpulannya sampel merupakan sebagian jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Apabila populasi besar dan memungkinkan peneliti tidak dapat mempelajari semua yang ada pada populasi. Karena dengan menggunakan sampel dari populasi tersebut dapat mewakili data-data yang ada pada populasi, dan dapat membantu penulis dalam melakukan perhitungan yang akurat.

Dari penjelasan diatas, dengan kata lain anggota populasi dianggap homogen. Jumlah populasi sebanyak 22 orang, karena penelitian ini menggunakan *sampling* jenuh maka jumlah sampel yang penulis tentukan untuk penelitian ini yaitu 22 orang.

3.2.4. Jenis dan Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian, penulis menentukan jenis dan metode pengumpulan data, sebagai langkah untuk mendapatkan data-data yang diperlukan untuk mendukung penelitian ini.

3.2.4.1.Jenis Pengumpulan Data

Terdapat dua jenis pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu data primer dan data sekunder. Agar penelitian ini dapat berjalan dengan baik, maka sumber data yang diperlukan adalah sesuai dengan obyek dan masalah yang diteliti. Data-data tersebut dicari dan dikumpulkan dari berbagai sumber, baik mendapatkan data primer (langsung dari PT. Graha Pangan Lestari Karawang) maupun mendapatkan data sekunder, adalah sebagai berikut :

Data primer didapatkan dari :

1. Penulis melakukan pengamatan pada bagian penjualan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang. Hasil dari observasi dapat dijadikan data pendukung dalam menganalisis dan mengambil suatu kesimpulan penelitian ini.
2. Penulis mengadakan hubungan langsung dengan pihak-pihak yang dianggap dapat memberikan informasi yang sesuai dengan kebutuhan penelitian ini. Untuk sumber data ini, penulis mengadakan tanya jawab kepada sumber yang dapat memberikan data atau informasi yang akurat, yang berkaitan pada bidang pemasaran dan penjualan dan orang-orang yang ada dalam perusahaan. Informasi itu berkaitan dengan penjualan yang menggunakan *scylla mobile* (*software* penjualan) di PT. Graha pangan Lestari Karawang.
3. Penulis mengajukan beberapa pertanyaan dalam bentuk kuesioner, kepada bagian yang terkait dengan penelitian ini.

Data sekunder di dapatkan dari :

1. Sumber data yang dilakukan dengan meminta dokumen-dokumen yang terdapat pada perusahaan. Mulai dari literatur, buku-buku yang ada, profil perusahaan, struktur organisasi dan deskripsi kerja karyawan PT. Graha Pangan Lestari Karawang, dan dokumen-dokumen lainnya yang dapat mendukung penelitian.

3.2.4.2.Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Teknik pengumpulan data disesuaikan dengan jenis data yang akan di ambil pada penelitian ini, serta ciri responden, untuk itu pnulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

a. Observasi (Pengamatan Langsung)

Pengamatan (observasi) menuntut peneliti untuk secara aktif melihat dunia dari sudut pandang subjek penelitian, sehingga peneliti dapat merasakan dan menghayati suatu keadaan yang mungkin saja dapat memunculkan sebuah pengetahuan baru bagi peneliti maupun bagi subjek penelitian.

Menurut Jogiyanto (2008:89)

> "Observasi merupakan teknik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung obyek datanya."

b. Wawancara atau *Interview*

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya-jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal. Karena itu, wawancara tidak hanya menangkap pemahaman atau ide, tetapi juga dapat menangkap perasaan, pengalaman, emosi, motif yang dimiliki oleh responden bersangkutan.

Menurut Jogiyanto (2008:111)

"Wawancara adalah komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari responden."

c. Kuesioner

Merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi sebagian pertanyaan yang ingin di pertanyakan atau pernyataan dalam bentuk tertulis kepada responden untuk kemudian dijawab. Kuesioner yang digunakan adalah kuesioner tertutup yang nantinya telah diberi skor, dimana data tersebut akan dihitung secara statistik Kuesioner tersebut berisi daftar pertanyaan yang ditunjukkan kepada responden yang berhubungan dengan penelitian ini. Hasil dari kuesioner ini yaitu berupa data-data mengenai *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman*.

Dalam mempersiapkan suatu kuesioner, peneliti secara hati-hati memilih pertanyaan dan format, penggunaan kata, dan urutan pertanyaannya. Karena semuanya dapat mempengaruhi tanggapan dari responden yang akan di berikan pertanyaan.

Untuk pengumpulan data yang sebenarnya, terlebih dahulu akan dilakukan uji coba kepada setiap responden yang memiliki karakteristik yang sama dengan karakteristik populasi penelitian. Uji coba ini dilakukan untuk mengetahui tingkat kesahihan (Validitas) dan kekonsistenan (reliabilitas) sebagai alat ukur penelitian, sehingga diperoleh pertanyaan-pertanyaan yang layak ditanyakan untuk digunakan sebagai alat ukur

pengumpulan data penelitian ini.

Menurut Philip Kotler (2002:126)

> ”Kuesioner adalah instrumen yang paling sering dipakai dalam pengumpulan data primer. Sebuah kuesioner terdiri dari sekumpulan pertanyaan yang di sajikan kepada responden untuk di jawab.”

d. Dokumentasi

Merupakan cara pengumpulan data yang dilakukan dengan menelaah setiap dokumen-dokumen yang terdapat pada perusahaan yang diteliti, sesuai dengan permasalahan yang diteliti. Dokumen yang dipilih adalah dokumen yang dapat mendukung penelitian ini, dengan kata lain kita harus memilih dokumen yang akurat sesuai dengan data-data apa saja yang akan di ambil dalam suatu perusahaan.

3.2.5. Teknik Pengujian Data (Uji Validitas & Uji Reliabilitas)

Dalam teknik pengujian data terdapat dua teknik, yaitu uji validitas dan uji reliabilitas. Berikut penjabarannya :

3.2.5.1.Uji Validitas

Validitas atau tingkat ketepatan merupakan tingkat kemampuan instrumen penelitian untuk mengungkapkan data sesuai dengan masalah yang akan diungkapkannya. Baik dari sudut instrumen, pengukuran merupakan kemampuan instrumen penelitian untuk mengukur apa yang akan diukur secara tepat dan benar.

Validitas juga berarti bahwa instrumen penelitian merupakan bukti kemampuannya dalam mengungkapkan sesuatu atau yang diukur atau diamati oleh peneliti, sesuai dengan apa yang sesungguhnya ada dalam kenyataan.

Menurut Jogiyanto (2008:169) validitas adalah :

> "Menunjukan bahwa suatu pengujian benar-benar mengukur apa yang seharusnya diukur. Validitas dapat berupa validitas eksternal dan validitas internal."

Berikut penjelasan tentang validitas eksternal dan validitas internal :

1. Validitas eksternal

   Menurut Jogiyanto (2008:169) "Menunjukan bahwa hasil dari suatu penelitian adalah valid yang dapat digeneralisasi ke semua obyek, situasi dan waktu yang berbeda."

2. Validitas internal

   Menurut Jogiyanto (2008:172) "Menunjukan kemampuan dari instrument riset mengukur apa yang seharusnya diukur dari suatu konsep."

Untuk menguji validitas dan berdasarkan penjelasan diatas, maka validitas dapat diartikan sebagai suatu pengujian dari ukuran terkait dengan tingkat pengukuran sebuah alat test (kuesioner) dalam mengukur secara benar apa yang diinginkan oleh peneliti untuk diukur. Suatu alat ukur disebut *valid* bila hal tersebut melakukan apa yang seharusnya dilakukan dan mengukur apa saja yang seharusnya diukur.

Tabel 3.3
Standar Penilaian Untuk Validitas

	Validity
Good	0,50
Acceptable	0,30
Marginal	0,20
Poor	0,10

(Sumber : Barker et al, 2002 :70)

Seperti yang sudah dijelaskan pada metodologi penelitian bahwa untuk menguji valid atau tidaknya suatu alat ukur digunakan pendekatan secara statistika, yaitu melalui nilai koefisien korelasi skor butir pernyataan dengan skor total ≥ 0,30 maka pernyataan tersebut dinyatakan valid dan apabila < 0,30 berarti data tersebut dapat dikatakan tidak valid menurut Sugiyono (2009:178).

Secara teknis valid tidaknya suatu butir pernyataan dinilai berdasarkan kedekatan jawaban terhadap responden pada pernyataan-pertanyaan tersebut dengan jawaban responden pada pernyataan lainnya. Nilai kedekatan jawaban responden diukur menggunakan koefisien korelasi, yaitu melalui nilai korelasi setiap butir pernyataan dengan total butir pernyataan lainnya. Butir pernyataan dinyatakan valid jika memiliki nilai koefisien korelasi lebih besar atau sama dengan 0,30.

Hasil uji validitas menggunakan *software* SPSS 15.0 *For Windows*, adalah sebagai berikut :

Tabel 3.4

Uji Validitas *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) Variabel X

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x1	21.4944	38.286	.653	.861
x2	21.3108	42.553	.412	.877
x3	21.4944	38.153	.665	.860
x4	20.6157	39.982	.544	.869
x5	21.5939	37.590	.692	.858
x6	21.5939	37.144	.731	.855
x7	20.6683	43.791	.246	.889
x8	21.5939	37.379	.710	.856
x9	21.6857	37.265	.703	.857
x10	21.5939	38.467	.617	.864

Sumber : Pengolahan Data Menggunakan SPSS 15.0 *For Windows* (2010)

Dari data diatas, disimpulkan bahwa instrumen pada variabel X *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) pada setiap variabel yang peneliti ajukan dalam kuesioner dapat mewakili objek yang diteliti, dimana dari 10 penyataan variabel X *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) valid 9 pernyataan dan yang tidak valid 1 yaitu pada item pernyataan x7, yang dimana item total 0,24 < 0.30. Sehingga dapat disimpulkan bahwa item-item yang digunakan untuk mengukur validitas *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) mampu menghasilkan data yang akurat sesuai dengan tujuan penelitian.

Tabel 3.5

Uji Validitas Kinerja *Salesman* Variabel Y

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
y1	40.4507	135.717	.767	.926
y2	39.5720	139.529	.641	.929
y3	40.4507	136.824	.717	.927
y4	40.4507	138.665	.636	.929
y5	39.5720	141.287	.560	.931
y6	39.6773	151.681	.110	.939
y7	40.5502	138.070	.643	.929
y8	40.6946	140.536	.615	.929
y9	40.4507	138.642	.637	.929
y10	39.5720	139.546	.634	.929
y11	40.3405	140.214	.591	.930
y12	40.6420	138.766	.599	.930
y13	40.6420	136.843	.680	.928
y14	40.5502	134.684	.790	.926
y15	40.5502	138.034	.644	.929
y16	40.5502	136.277	.720	.927
y17	40.6420	134.264	.790	.925
y18	40.4507	138.532	.642	.929

Sumber : Pengolahan Data Menggunakan SPSS 15.0 *For Windows* (2010)

Dari data diatas, disimpulkan bahwa instrumen pada variabel Y Kinerja *Salesman* pada setiap variabel yang peneliti ajukan dalam kuesioner dapat mewakili objek yang diteliti, dimana dari 18 penyataan variabel Y Kinerja *Salesman* valid 17 pernyataan dan yang tidak valid 1 yaitu pada item pernyataan y6, yang dimana item total 0,11 < 0.30. Sehingga dapat disimpulkan bahwa item-item yang digunakan untuk mengukur validitas Kinerja *Salesman* mampu menghasilkan data yang akurat sesuai dengan tujuan penelitian.

3.2.5.2.Uji Reliabilitas

Untuk reliabilitas atau tingkat ketetapan (*consistency* atau keajegan) adalah tingkat kemampuan instrumen penelitian untuk mengumpulkan data secara tetap dari sekelompok sampel yang ditentukan. Suatu instrumen yang memiliki tingkat reliabilitas tinggi cenderung menghasilkan data yang sama tentang suatu variabel atau unsur-unsurnya, jika diulangi pada waktu yang berbeda pada kelompok sampel yang sama.

Sedangkan untuk reliabilitas, berdasarkan penjelasan diatas, maka reliabilitas dapat diartikan sebagai suatu pengukur mengukur yang terkait dengan stabil dan konsisten. Suatu alat ukur disebut reliabel apabila dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran terhadap beberapa kelompok subyek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama, selama aspek yang diukur dalam diri subyek memang belum berubah. Dalam hal ini relatif sama berarti tetap adanya toleransi terhadap perbedaan-perbedaan kecil diantara hasil dalam pengukuran.

Menurut Jogiyanto (2008:181) Reliabilitas adalah :

> "Tingkat seberapa besar suatu pengukur mengukur dengan stabil dan konsisten. Besarnya tingkat reliabilitas ditunjukan oleh nilai koefisiennya, yaitu koefisien reliabilitas."

Koefisien reliabilitas adalah koefisien yang mengukur tingginya reliabilitas suatu alat ukur. Pengujian reliabilitas kuesioner penelitian menggunakan rumus *Alpha-Cronbach*, yaitu melalui variasi skor butir pernyataan dengan variasi total skor keseluruhan butir pernyataan yaitu dengan skor total ≥

0,70. Untuk mengevaluasi ukuran validitas dan reliabilitas kuesioner digunakan kriteria sebagai berikut :

Tabel 3.6
Standar Penilaian Untuk Reliabilitas

	Reliability
Good	0,80
Acceptable	0,70

(Sumber : Barker et al, 2002 :70)

Hasil pengukuran dapat dipercaya, apabila dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran terhadap kelompok subyek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama, selama aspek yang diukur dalam diri subyek memang belum berubah.

Hasil uji reliabilitas menggunakan *software* SPSS 15.0 *For Windows*, adalah sebagai berikut :

Tabel 3.7
Uji Reliabilitas *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) Variabel X

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.877	10

Sumber : Pengolahan Data Menggunakan SPSS 15.0 *For Windows* (2010)

Berdasarkan tabel 3.7 diatas, dapat disimpulkan bahwa instrument variabel X *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) memiliki *Cronbach's Alpha* 0,877 dikatakan *good* atau baik, maka alat ukur atau kuesioner dikatakan reliabel atau diterima.

Tabel 3.8
Uji Reliabilitas Kinerja *Salesman* Variabel Y

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.933	18

Sumber : Pengolahan Data Menggunakan SPSS 15.0 *For Windows* (2010)

Berdasarkan tabel 3.8 diatas, dapat disimpulkan bahwa instrument variabel X Kinerja *Selasman* memiliki *Cronbach's Alpha* 0,933 dikatakan *good* atau baik, maka alat ukur atau kuesioner dikatakan reliabel atau diterima.

3.2.6. Metode Analisis dan Pengujian Hipotesis

Dalam metode analisis terdapat dua metode analisis, yaitu analisis deskriptif/kialitatif dan verifikatif/kuantitatif. Untuk pengujian hipotesis dilakukan sesuai dengan kedua variabel yang ada.

3.2.6.1.Analisis Deskriptif/Kualitatif

Dalam melakukan rancangan analisis untuk penelitian ini, seperti yang sudah dujelaskan dalam metode yang digunakan, penelitian ini menggunakan jenis atau alat bentuk penelitian deskriptif yang dilaksanakan melalui pengumpulan data dilapangan.

Penelitian Deskriptif atau kualitatif adalah jenis penelitian yang menggambarkan apa yang dilakukan oleh perusahaan berdasarkan fakta-fakta yang ada untuk selanjutnya diolah menjadi suatu data. Data tersebut kemudian dianalisis untuk memperoleh suatu kesimpulan. Penelitian deskriptif digunakan

untuk menggambarkan bagaimana peranan *Scylla mobile (software* penjualan) terhadap kinerja *salesman*.

Menurut Sugiyono (2010:9) Metode penelitian kualitatif adalah :

> "Metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci."

Metode kualitatif yaitu metode pengolahan data yang menjelaskan pengaruh dan antara hubungan yang dinyatakan dengan kalimat. Analisis kualitatif digunakan untuk melihat faktor penyebab. Berikut langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian kualitatif :

a. Setiap indikator yang dinilai oleh responden, diklasifikasikan dalam lima alternatif jawaban dengan menggunakan skala ordinal yang menggambarkan peringkat jawaban.
b. Dihitung total skor setiap variabel / subvariabel = jumlah skor dari seluruh indikator variabel untuk semua responden.
c. Dihitung skor setiap variabel/subvariabel = rata-rata dari total skor.
d. Untuk mendeskripsikan jawaban responden, juga digunakan statistik deskriptif seperti distribusi frekuensi dan tampilan dalam bentuk tabel ataupun grafik.
e. Untuk menjawab deskripsi tentang masing-masing variabel penelitian ini, digunakan rentang kriteria penilaian sebagai berikut:

Untuk menetapkan peringkat dalam setiap variabel penelitian, dapat dilihat dari perbandingan antara skor aktual dan skor ideal. Skor aktual diperoleh melalui hasil perhitungan seluruh pendapat dari responden, sedangakan skor ideal diperoleh dari prediksi nilai tertinggi yang dikalikan dengan jumlah pertanyaan kuesioner dan dikalikan dengan jumlah responden. Jika digambarkan dengan rumus, maka akan terlihat seperti di bawah ini:

$$\text{Skor total} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ x } 100\%$$

(Sumber: Umi Narimawati, 2007:85)

Skor aktual adalah jawaban seluruh responden atas kuesioner yang telah diajukan. Skor ideal adalah skor atau bobot tertinggi atau semua responden diasumsikan memilih jawaban dengan skor tertinggi.

Penjelasan bobot nilai skor aktual dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.9

Kriteria Presentase Tanggapan Responden

No.	% Jumlah Skor	Kriteria
1	**20.00% – 36.00%**	Tidak Baik
2	**36.01% – 52.00%**	Kurang Baik
3	**52.01% – 68.00%**	Cukup
4	**68.01% – 84.00%**	Baik
5	**84.01% – 100%**	Sangat Baik

(Sumber: Umi Narimawati, 2007:85)

3.2.6.2.Analisis Verifikatif/Kuantitatif

Penelitian verifikatif atau kuantitatif adalah penelitian yang digunakan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan perhitungan statistik. Penelitian ini digunakan untuk menguji seberapa besar pengaruh variabel dependent (X) yaitu *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) dan variabel independent (Y) Kinerja *Salesman*. Verifikatif berarti menguji teori dengan pengujian suatu hipotesis apakah diterima atau ditolak.

Menurut Sugiyono (2010:7) Metode penelitian verifikatif adalah :

> "merupakan data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik."

Metode kuantitatif adalah metode pengolahan data berbentuk angka. Metode kuantitatif dalam penelitian ini adalah:

a. Analisis Korelasi

   Analisis koefisen korelasi *Pearson* digunakan untuk mengukur ada atau tidaknya hubungan *linier* antara variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) serta mempunyai tujuan untuk meyakinkan bahwa pada kenyataannya terdapat hubungan antara *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) dengan Kinerja *Salesman*, korelasi *Pearson Product Moment* digunakan sebab data adalah ordinal yang harus dintervalkan:

$$r = \frac{n\left(\sum XY\right) - \left(\sum X\right)\left(\sum Y\right)}{\sqrt{\left\{n\left(\sum X^2\right) - \left(\sum X\right)^2\right\}\left\{n\left(\sum Y^2\right) - \left(\sum Y\right)^2\right\}}}$$

(Sumber: Sugiyono, 2007:274)

Keterangan :

r = Koefisien korelasi

X = *Scylla Mobile* (*Software* penjualan)

Y = Kinerja *Salesman*

n = Banyaknya sampel

Koefisien korelasi mempunyai nilai $-1 \leq r \leq +1$ dimana :

1. Apabila r = +1, maka korelasi antara kedua variabel dikatakan sangat kuat dan searah, artinya jika X naik sebesar 1 maka Y juga akan naik sebesar 1 atau sebaliknya.
2. Apabila r = 0, maka hubungan antara kedua variabel sangat lebar atau tidak ada hubungan sama sekali.
3. Apabila r = -1, maka korelasi antara kedua variabel sangat kuat dan berlawanan arah, artinya apabila X naik sebesar 1 maka Y akan turun sebesar 1 atau sebaliknya.

Untuk memberikan interpretasi koefisien korelasinya maka penulis menggunakan pedoman sebagai berikut :

Tabel 3.10

Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,25	Korelasi sangat lemah (tidak ada)
>0,25 – 0,5	Korelasi cukup
>0,5 – 0,75	Korelasi kuat
>0,75 – 1	Korelasi sangat kuat

(Sumber : Jonathan Sarwono, 2005**)**

b. Analisis Regresi

Analisis regresi adalah metode analisis statistik yang digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y). Dampak dari analisis regresi dapat digunakan untuk memutuskan apakah naik dan menurunnya variabel *dependent* (Kinerja *Salesman*) dapat dilakukan melalui menaikkan dan menurunkan keadaan variabel *independent* (*Scylla Mobile)*. Atau dengan meningkatkan keadaan variabel *dependent* (Kinerja *Salesman*) dapat dilakukan dengan meningkatkan variabel *independent* (*Scylla Mobile*). Dengan formulasi sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

(Sumber: Jonathan, 2005:73)

Dimana nilai a dan b dicari terlebih dahulu dengan menggunakan persamaan sebagai berikut:

$$a = \frac{\left(\sum Y\right)\left(\sum X^2\right) - \left(\sum X\right)\left(\sum XY\right)}{n\sum X^2 - \left(\sum X\right)^2}$$

(Sumber: Jonathan, 2005:73)

$$b = \frac{n\sum XY - \left(\sum X\right)\left(\sum Y\right)}{n\sum X^2 - \left(\sum X\right)^2}$$

(Sumber: Jonathan, 2005:73)

Keterangan:

a = konstanta (Y=0)

b = koefesien regresi

X = nilai variabel independen

Y = nilai variabel dependen

c. Koefisien Determinasi

Besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y dapat diketahui dengan menggunakan analisis koefisien determinasi atau disingkat Kd, yang diperoleh dengan mengkuadratkan koefisien korelasinya. Sehingga koefisien ini berguna untuk mengetahui besarnya kontribusi peranan *Scylla mobile (software* penjualan) terhadap kinerja *salesman*, dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$Kd = r^2_{yx} \times 100\%$$

(Sumber: Jonathan, 2005:72)

Keterangan :

Kd = Nilai koefisien determinasi

r_{yx} = Koefisien *korelasi Pearson*

3.2.6.3. Pengujian Hipotesis

Untuk menguji hipotesis digunakan untuk mengetahui korelasi dari kedua variabel yang diteliti, dalam hal ini adalah korelasi antara *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) terhadap kinerja *salesman* dengan menggunakan pengujian statistik. Adapun langkah-langkah uji hipotesis ini dimulai dengan menetapkan hipotesis

nol dan hipotesis alternatif, dengan pemilihan test statistik dan perhitungan nilai statistik, penetapan tingkat yang signifikan, penetapan kriteria pengujian dan penarikan kesimpulan.

Berikut adalah langkah-langkah dalam uji hipotesis yaitu:

1. Menetapkan Hipotesis

   a. Hipotesis Penelitian

      Ho : *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) tidak memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*.

      H1 : *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*.

   b. Hipotesis Statistik

      Sesuai dengan alat statistik yang akan digunakan dan hipotesis penelitian ini, maka penulis mencoba menetapkan dua hipotesis yang akan digunakan untuk uji statistik yaitu hipotesis nol (H_0) yang diformulasikan untuk ditolak, sedangkan hipotesis alternatif (H_1) yaitu hipotesis penulis yang diformulasikan untuk diterima, dengan perumusan sebagai berikut:

      Ho : $\rho = 0$, *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) tidak berperanan terhadap kinerja *salesman*.

      H1 : $\rho \neq 0$, *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) berperanan terhadap kinerja *salesman*.

2. Uji Statistik

Uji T digunakan untuk membandingkan rata-rata dua populasi dengan data yang berskala interval. Uji t digunakan dalam uji statistik penelitian ini sebab populasi < 30 menurut Sugiyono (2008:184). Untuk menguji signifikansi suatu koefisien Korelasi, maka dapat menggunakan statistik uji t *student* dengan rumus sebagai berikut :

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

(Sumber: Sugiyono, 2008:184)

Untuk keterangan :

t : Nilai uji t

r : Koefisien Korelasi

n : Jumlah sampel

3. Menentukan tingkat signifikansi

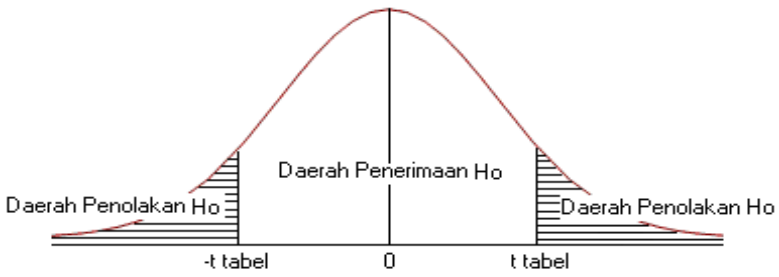
Agar hasil perhitungan koefisien korelasi dapat diketahui signifikan atau tidak signifikannya, maka hasil dari perhitungan dari statistik uji t (t_{hitung}) tersebut selanjutnya dibandingkan dengan t_{tabel}. Tingkat signifikannya yaitu $\alpha = 0{,}01$ dengan uji dua pihak dan derajat kebebasannya (dk = n-1), artinya jika hipotesis nol ditolak dengan taraf kepercayaan 99 %, maka kemungkinan bahwa hasil dari penarikan kesimpulan mempunyai kebenaran sebesar 99 % dan hal ini menunjukan bahwa adanya hubungan (korelasi) yang meyakinkan (signifikan) antara dua variabel tersebut.

4. Kriteria Penarikan Pengujian

Jika dalam pengujian menggunakan tingkat kekeliruan (α = 0,01) untuk diuji dua pihak, maka kriteria penerimaan ataupun penolakan hipotesis adalah sebagai berikut:

a. Jika $t_{hitung} \geq t_{table}$ maka H_0 ada di daerah penolakan, berarti Ha diterima artinya, ada peranan antara variabel X terhadap variabel Y.

b. Jika $t_{hitung} \leq t_{table}$ maka H_0 ada di daerah penerimaan, berarti Ha ditolak artinya, tidak ada peranan antara variabel X terhadap variabel Y.



Gambar 3.2
Uji Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipótesis
Sumber Sugiyono (2002:94)

5. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan dengan hasil pengolahan data dan hasil pengujian hipotesis yang dilakukan berdasarkan pada hasil kriteria yang telah dijelaskan di atas, juga dari teori-teori yang mendukung objek dari masalah-masalah yang diteliti ini.