

BAB III

METODE PENELITIAN

1.1. Jenis Penelitian

Jenis pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah jenis pendekatan analisis deskripsi kuantitatif dengan penelitian *explanatory research* yaitu penelitian yang menerangkan hubungan antara variabel - variabel penelitian dengan pengujian hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya (Kuncoro, 2007). Hubungan variabel dalam penelitian ini adalah *Technical Skill* (X1), *Salesmanship Skill* (X2) dan *Sales Experience* (X3) berpengaruh terhadap *sales performance* (Y).

1.2. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

1.2.1. Variabel Penelitian

Variabel adalah segala bentuk atribut atau sifat ataupun nilai dari individu yang diputuskan oleh peneliti untuk mempelajari suatu masalah sehingga diperoleh data dan informasi, dari data dan informasi tersebut kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan secara teoritis pengertian variabel menurut Sugiyono (2017) adalah sebagai suatu atribut individu atau obyek yang mempunyai “variasi” antara satu individu dengan yang lain atau suatu obyek dengan obyek lain.

Variabel penelitian terbagi atas dua jenis, yaitu: variabel terikat (*dependent variable*) atau variabel yang bergantung terhadap variabel lainnya, dan variabel bebas (*independent variable*) atau variabel yang tidak bergantung terhadap

variabel lainnya. Adapun penelitian ini menggunakan variabel - variabel sebagai berikut :

1.2.1.1. Variabel Terikat (*Dependent Variable*)

Variabel terikat yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain (*Independent Variable* atau variabel bebas). Variabel terikat yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu *sales performance* (Y).

1.2.1.2. Variabel Bebas (*Independent Variable*)

Variabel bebas yaitu variabel yang dapat mempengaruhi variabel lain (*dependent variable* atau variabel terikat). Variabel bebas yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu *Technical Skill* (X1), *Salesmanship Skill* (X2) dan *Sales Experience* (X3).

1.2.2. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel menurut Sugiyono (2017) merupakan bentuk dimensi pada suatu variabel dengan memberikan makna atau menjelaskan secara rinci kegiatan atau membenarkan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur seberapa berpengaruhnya variabel tersebut Adapun definisi operasional variabel dari penelitian pengaruh *technical skill*, *salesmanship skill* dan *sales experience* terhadap *sales experience* (Y) (studi pada CV Honda Muncul Jaya Motor Jepara) sebagai berikut :

Tabel 3. 1.
Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Indikator	Pengukuran
1	<p>Technical Skill (X1) Kompetensi yang dimiliki tenaga penjual dalam mendukung kegiatan penjualannya, seperti keterampilan teknis pengetahuan berkaitan dengan informasi desain dan spesifikasi dari produk yang ditawarkan, aplikasi dan kegunaan dari produk yang ditawarkan kepada konsumen (penguasaan <i>product knowledge</i>) (Ahmad, 2010) & (Lestari & Wartini, 2015)</p>	<p>1) Pengetahuan produk 2) Orientasi pelanggan 3) Pengetahuan pesaing</p>	Skala <i>Likert</i> : 1 s/d 5
2	<p>Salesmanship Skill (X2) Adalah suatu kemampuan yang dimiliki tenaga penjual dalam hal melakukan pemaparan dan melakukan closing (menutup penjualan) produk atau jasa. Seperti halnya bagaimana seseorang di dalam penyampaian sebuah presentasi yang dapat menarik dan unik dengan tujuan konsumen bisa memahami apa yang paparkannya (Rentz, et al, 2002)</p>	<p>1) Kemampuan dalam mempresentasikan penjualan 2) Kemampuan dalam menjalin relasi dengan pelanggan potensial 3) Kemampuan dalam bernegosiasi dengan konsumen</p>	Skala <i>Likert</i> : 1 s/d 5
3	<p>Sales Experience (X3) Pengalaman yang dimiliki secara lebih kompleks dari diri seorang tenaga penjualan yang didapatkan pada waktu pertama berhasil melakukan penjualan sampai dengan saat ini. Hasil</p>	<p>1) Pengalaman menjual diberbagai kelas 2) Pengalaman menjual beraagam jenis produk 3) Pengalaman dalam menyesuaikan diri</p>	Skala <i>Likert</i> : 1 s/d 5

No	Variabel	Indikator	Pengukuran
	kerja dari seorang tenaga penjualan dapat diartikan sebagai sebuah gambaran yang menunjukkan keberhasilan atau prestasi yang diraih tenaga penjualan dalam proses mengelola sumber daya dan memadukan dengan aplikasi penerapan strategi - strategi yang secara tepat dan cepat (Agustiana & Ferdinand, 2004).	dengan pelanggan 4) Pengalaman berhasil dalam menjual	
4	Sales Performance (Y) <i>Sales performance</i> dapat dilihat sebagai dampak dari dilaksanakannya sebuah peran stratejik tertentu bagi seorang tenaga penjualan, kinerja tersebut dihasilkan dari kegigihan tenaga penjualan dalam proses pendekatan dan pelayanan dengan baik kepada konsumen (Saphiro dan Weiltz, 1990) dan (Baldauf & Cravens, 2002)	1) Volume penjualan 2) Pencapaian target penjualan 3) Penjualan produk dengan profit margin tinggi 4) Menghasilkan pangsa pasar tinggi	Skala <i>Likert</i> : 1 s/d 5

Sumber : Ahmad (2010), Rentz, et al (2002), Agustiana & Ferdinand (2004), Saphiro & Weiltz (1990), (Lestari & Wartini, 2015) dan Baldauf & Cravens (2002)

1.3. Jenis dan Sumber Data

Sugiyono (2017) menjelaskan ada dua jenis data, yaitu data kualitatif dan kuantitatif. Penelitian ini menggunakan data dengan jenis data kuantitatif yakni data yang penyampaiannya dalam bentuk angka ataupun bilangan yang dapat di ukur atau dihitung secara langsung. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data primer, yang merupakan data yang didapat secara langsung dari sumber, yaitu dari individu atau perseorangan, dalam hal ini yang dilakukan peneliti dengan

malaksanakan wawancara ataupun hasil dari pengisian kuesioner. Adapun wawancara dilakukan sewaktu melakukan observasi dengan manajer dan beberapa tenaga penjual pada dealer CV Muncul Jaya, sedangkan data yang bersumber dari kuesioner didapatkan dari pengisian kuesioner oleh tenaga penjual yang ada pada dealer CV Muncul Jaya.

1.4. Populasi dan Sampel

1.4.1. Populasi

Populasi merupakan seluruh kumpulan dari elem-elemen yang menunjukkan sebuah ciri-ciri tertentu, yang dapat digunakan sebagai pembuatan sebuah kesimpulan. Dari kumpulan elemen-elemen tersebut menunjukkan jumlah, dan ciri-ciri menunjukkan karakteristik dari kumpulan itu sendiri (Anwar Sanusi, 2011).

Atau dalam pengertian lain, wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek ataupun subyek yang dapat mempunyai kualitas dan juga karakteristik yang dapat ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, dan juga dapat ditarik sebuah kesimpulan (Sugiyono, 2017). Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah tenaga penjual dari dealer CV Muncul Jaya yang tersebar di seluruh cabang di Jepara, adapun banyaknya tenaga penjualan berdasarkan masing – masing kantor cabang adalah sebagai berikut :

Tabel 3. 2.
Jumlah Tenaga Penjualan CV Muncul Jaya

No	Cabang	Jumlah Tenaga Penjualann
----	--------	--------------------------

1	Jepara (Jl. Pemuda)	27
2	Jepara (Jl. Kol. Sugiyono)	23
3	Bangsri	18
4	Mayong	20
5	Keling	17
Jumlah		105

Sumber : CV Muncul Jaya (2021)

1.4.2. Sampel

Sampel menurut Sugiyono (2017) adalah bagian dari populasi yang memiliki ciri tertentu yang akan di teliti. Dalam penelitian kuantitatif sampel merupakan sebuah isu yang sangat krusial yang dapat menentukan kebenaran dari hasil penelitian. Sampel dalam penelitian ini di ambil dari populasi tenaga penjualan pada dealer CV Muncul Jaya di seluruh cabang di Jepara. Memperoleh jumlah sampel penelitian ini menggunakan rumus *slovin*, berikut perhitungannya:

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{N}{1+N(e)^2} \\
 n &= \frac{105}{1 + 105 (0,5)^2} \\
 n &= \frac{105}{1 + 0,26} \\
 n &= \frac{105}{1,26} \\
 n &= 83,3 \\
 n &= 83 \text{ responden}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan rumus *slovin*, didapatkan jumlah sampel sebanyak 83 responden / tenaga penjualan delaeer CV Muncul Jaya pada seluruh cabang di Jepara.

1.4.3. Teknik Pengambilan Sampel

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode *probability sampling* dengan teknik sampel *Purposive Sampling* atau pengambilan jenis sampel yang dilakukan berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan oleh peneliti dalam memilih sampel dan pembagian sampel untuk masing – masing cabang dengan cara perhitungan “jumlah sampel : populasi x jumlah tenaga penjual percabang = sampel percabang”. Adapun kriteria dalam pemilihan sampel dan pembagian sampel masing – masing cabang adalah sebagai berikut :

1. Minimal sudah melakukan penjualan 10 unit
2. Masa kerja lebih dari 1 tahun

Tabel 3. 3
Pembagian Sampel

No	Cabang	Jumlah Tenaga Penjualann	Sampel percabang
1	Jepara (Jl. Pemuda)	27	22
2	Jepara (Jl. Kol. Sugiyono)	23	18
3	Bangsri	18	14
4	Mayong	20	16
5	Keling	17	13
Jumlah		105	83

Sumber : CV Muncul Jaya (2021)

1.5. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan metode angket (kuesioner) yang merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan serangkaian pertanyaan atau pernyataan terhadap responden untuk mendapatkan

tanggapan dari responden tersebut (Sugiyono, 2017). Angket (kuesioner) dalam penelitian ini diberikan kepada subjek penelitian yakni tenaga penjualan pada dealer CV Muncul Jaya, Pengukuran angket menggunakan skala *likert* untuk mengukur pengaruh *technical skill* (X1), *salesmanship skill* (X2) dan *sales experience* (X3) terhadap *sales performance* (Y).

Penggunaan skala *likert* bertujuan untuk mengukur seberapa berpengaruhnya sikap, pendapat dan persepsi individu atau kelompok orang atas fenomena yang terjadi (Sugiyono, 2017). Ada 5 (lima) alternatif jawaban dalam skala *likert*, masing-masing alternatif jawaban sebagai berikut:

Tabel 3. 4.
Instrumen Dengan Menggunakan Skala Likert

Simbol	Alternatif Jawaban	Bobot Nilai
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
N	Netral	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber : Sugiyono (2017)

1.6. Metode Pengolahan Data

Penelitian ini terdapat beberapa analisis yang digunakan untuk dapat mengetahui pengaruh *Technical Skill* (X1), *Salesmanship Skill* (X2) dan *Sales Experience* (X3) terhadap *sales performance* (Y). Analisis data yang digunakan adalah analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif adalah bentuk analisis yang menggunakan angka - angka dan perhitungan dengan metode statistik tertentu

(Kuncoro, 2007). Tahapan - tahapan dari teknik analisis data kuantitatif adalah sebagai berikut :

1. *Editing*

Editing merupakan proses pengecekan dan penyesuaian yang diperoleh terhadap data penelitian untuk memudahkan proses pemberian kode dan pemrosesan data dengan teknik statistik.

2. *Coding*

Coding merupakan pemberian tanda berupa angka pada jawaban dari kuesioner untuk kemudian dikelompokkan ke dalam kategori yang sama. Tujuannya adalah untuk menyederhanakan jawaban.

3. *Tabulating*

Tabulating adalah menyajikan data-data yang diperoleh dalam sebuah tabel. Sehingga pembaca dapat melihat hasil penelitian setelah proses tabulating dilakukan. Selanjutnya data yang sudah ditabulasi diolah dengan menggunakan alat bantu program SPSS 23.

1.7. Metode Analisis Data

1.7.1. Uji Kualitas Data

Penelitian ini, untuk menguji konstruk yang dirumuskan valid dan reliabel maka perlu dilakukannya pengujian validitas dan reliabilitas terhadap data yang sudah diperoleh, berikut ini adalah uji validitas dan reliabilitas :

1.7.1.1. Uji Validitas

Penggunaan uji validitas diperuntukkan untuk mengukur valid tidaknya suatu kuesioner. Dikatakan valid tidaknya kuesioner apabila pernyataan pada kuesioner mampu untuk menggambarkan suatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Indikator dikatakan valid apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ (Ghozali, 2011).

1.7.1.2. Uji Reliabilitas

Penggunaan uji reliabilitas diperuntukkan sebagai alat ukur suatu jawaban kuesioner yang merupakan indikator dari variabel penelitian. Kuesioner dinyatakan reliabel atau handal apabila jawaban responden terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Suatu konstruk atau variabel dinyatakan reliabel apabila memberikan nilai *Cronbach Alpha* $> 0,7$ (Ghozali, 2011).

1.7.2. Uji Asumsi Klasik

Dilakukannya uji asumsi klasik yaitu untuk mengetahui apakah model regresi yang dibuat, dapat digunakan sebagai alat prediksi yang baik. Untuk mendapatkan

model regresi yang baik harus terbebas dari penyimpangan data yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

3.7.2.1. Uji Normalitas

Uji normalitas mempunyai tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal (Ghozali, 2013). Adapun model regresi yang baik akan memiliki distribusi data normal atau penyebaran data statistik pada sumbu diagonal dari grafik distribusi normal. Untuk mendeteksi normalitas dapat menggunakan analisis grafik melalui grafik normal normal Probability Plot (P-P Plot). Data dikatakan normal atau tidak dapat dilihat dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

1. Jika persebaran data berada disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tersebut memenuhi asumsi normalitas
2. Jika persebaran data berada jauh dari diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas

Uji normalitas lain yang dapat digunakan adalah uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S), yaitu untuk mengetahui signifikansi data terdistribusi normal. Uji K-S dilakukan dengan membuat hipotesis sebagai berikut:

1. Jika nilai signifikan atau nilai probabilitas $> 0,05$ maka H_0 diterima atau data distribusi normal.
2. Jika nilai signifikan atau nilai probabilitas $< 0,05$ maka H_0 ditolak atau tidak berdistribusi normal.

3.7.2.2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independent). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol dikatakan variabel ortogonal. Multikolinieritas dapat dilihat dari nilai nilai tolerance dan variance inflation factor (VIF), nilai tolerance yang besarnya diatas 0,1 dan nilai VIF dibawah 10 menunjukkan bahwa tidak ada multikolinieritas diantara variabel bebasnya. Peneliti yang melakukan penelitian harus menentukan tingkat kolonieritas yang masih dapat ditolerir. (Ghozali, 2013).

3.7.2.3. Uji Heteroskedastisitas

Tujuan dari uji heteroskedastisitas yakni untuk melakukan pengujian apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Dikatakan

homoskedastisitas apabila varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap dan jika memiliki perberbedaan disebut heteroskedastisitas. Dikatakan model regresi yang baik apabila regresi tersebut homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2013).

Salah satu cara untuk mendeteksi heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat grafik Scatter Plot pada output SPSS. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas menggunakan dasar analisis sebagai berikut :

1. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit) maka mengidentifikasi bahwa telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik yang menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

1.7.3. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara variabel *independent* (bebas) terhadap variabel dependen (Ghozali, 2013). Dalam penelitian ini analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh pengaruh *Technical Skill* (X1), *Salesmanship Skill* (X2)

dan *Sales Experience* (X3) terhadap *Sales Performance* (Y), persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini menggunakan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + e$$

Keterangan :

Y : *Sales Performance*

a : Konstanta

b₁,b₂,b₃ : Koefisien regresi

X₁ : *Technical Skill*

X₂ : *Salesmanship Skill*

X₃ : *Sales Experience*

e : *error*

1.7.4. Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi (R²) dilakukan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu (Ghozali, 2013). Mengetahui seberapa besar presentase perubahan variabel independen secara simultan atau berganda dapat mempengaruhi variabel dependen. Berdasarkan nilai R² ini dapat diketahui besarnya pengaruh variabel lain diluar model regresi. Adapun rumus menghitung koefisien determinasi yaitu:.. Nilai koefisien determinasi (R²) antara 0 dan 1. Persamaan untuk koefisien determinasi sebagai berikut :

$Kd = r^2 \times 100\%$ Dimana :

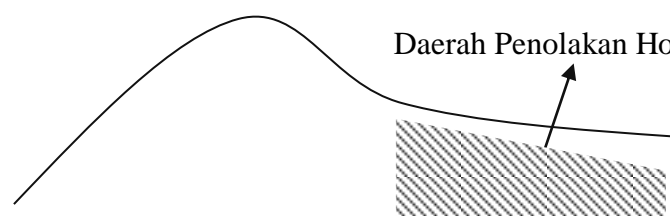
Kd : Koefisien Determinasi & r^2 : r square (r kuadrat).

1.7.5. Uji Hipotesis Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Derajat kepercayaan yang digunakan adalah 0.05. Apabila nilai F hasil perhitungan lebih besar daripada nilai F menurut tabel maka hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, sedangkan kriteria pengujiannya adalah sebagai berikut: apabila F_{hitung} lebih kecil daripada F_{tabel} , maka dengan sendirinya H_1 ditolak, dan H_0 diterima. Apabila F_{tabel} lebih kecil daripada F_{hitung} , maka dengan sendirinya H_1 diterima, dan H_0 ditolak. Kriteria dalam pengujian sebagai berikut :

1. Apabila probabilitas signifikan kurang dari 5% maka hipotesis diterima
2. Apabila probabilitas signifikan lebih dari 5% maka hipotesis ditolak
3. $H_0 : X_1 = X_2 = 0$ artinya tidak ada pengaruh secara bersama - sama antara variabel independen terhadap variabel dependen.
4. $H_0 : X_1 \neq X_2 \neq 0$ artinya ada pengaruh secara bersama – sama antara variabel independen terhadap variabel dependen.

Daerah Penerimaan dan Penolakan (Uji F)



Daerah penerimaan H_0

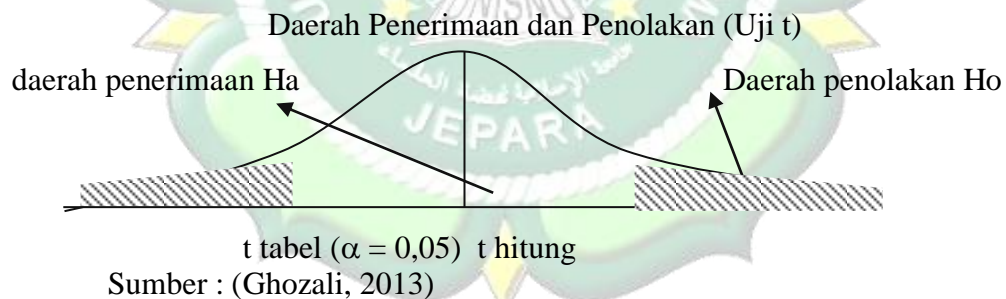
F Tabel ($\alpha = 0,05$) F Hitung

Sumber : (Ghozali, 2013)

Gambar 3. 1.
Uji F (Simultan)

1.7.6. Uji Hipotesis Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menunjukkan apakah masing – masing variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Sedangkan kriteria pengujiannya adalah sebagai berikut : Apabila T_{hitung} lebih besar daripada T_{tabel} maka dengan sendirinya H_0 ditolak, dan H_1 diterima. Apabila T_{tabel} lebih besar daripada T_{hitung} maka dengan sendirinya H_1 ditolak, dan H_0 diterima. Jelasnya dapat dilihat pada kurva berikut :



Gambar 3. 2.
Uji t (Parsial)