

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISA

4.1 DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

UD. Solomasi Jaya merupakan usaha distributor Buku Pelajaran Kurikulum 2013 (K13) ke sekolah-sekolah mulai dari tingkat SD, SMP, SMA/SMK/Sederajat dan Umum penerbit Pesona Edu. UD. Solomasi Jaya beralamat di Jl. Telud Bhinaka Km. 7 Desa Fodo, Gunungsitoli. UD. Solomasi Jaya didirikan pada tahun 2016 yang dipimpin oleh Adisokhi Zai, S.Kom. UD. Solomasi Jaya didirikan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan suplai dan percepatan distribusi buku Kurikulum 2013 di Kepulauan Nias. Untuk saat ini UD. Solomasi Jaya telah bekerjasama dengan Sekolah-sekolah dalam hal suplai buku kurikulum 2013 dan buku-buku referensi lainnya.

Adapun visi dan misi dari UD. Solomasi Jaya adalah :

- **Visi**

Menjadi mitra utama bagi seluruh pemangku kepentingan untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia agar mampu bersaing, dapat menguasai ilmu memaksimalkan kualitas sumber daya manusia (SDM).

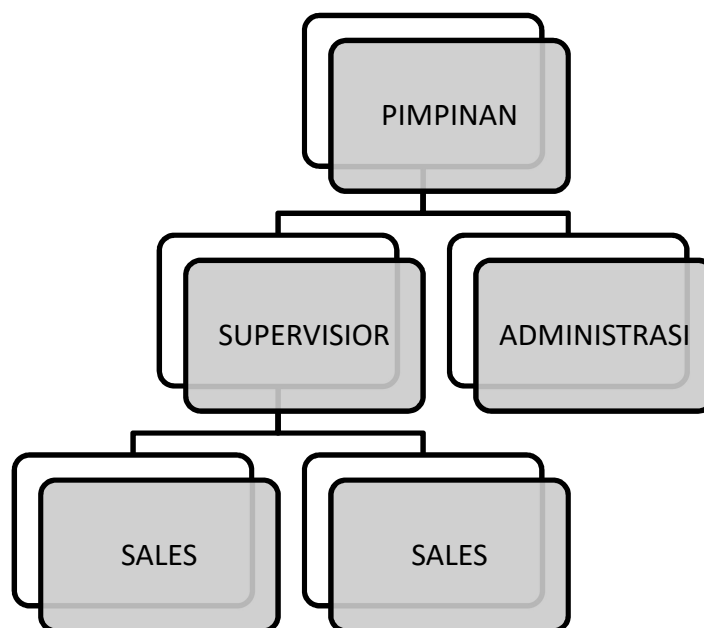
- **Misi**

Memberi solusi kepada setiap orang (pelajar, pendidik, profesional, orang tua dan umum) yang menghadapi masalah dalam mencari dan menejar ilmu pengetahuan dengan cakupan luas.

4.1.2 Struktur organisasi

Dalam setiap perusahaan tentu ada struktural, dimana struktural tersebut bertujuan untuk memberi gambaran mengenai tugas, wewenang atau kewajiban bagi siapa saja yang ada dalam perusahaan tersebut. Struktur organisasi dari UD. Solomasi Jaya adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1 Susunan Struktur Organisasi UD. Solomasi Jaya



Sumber: UD. Solomasi Jaya 2022

4.1.3 Uraian Tugas Dan Tanggung Jawab

Pembagian tugas dan tanggung jawab pada UD. Solomasi Jaya diberikan berdasarkan bidang dan keahliannya masing-masing. Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing struktural di UD. Solomasi Jaya adalah sebagai berikut.

1. Pimpinan

- a. Segala pengeluaran harus izin kepada pimpinan, baik pengeluaran operasional maupun biaya promosi.
- b. Menyetujui segala macam pengeluaran yang bersifat besar.

- c. Mengetahui pemasukan yang diterima kantor .
 - d. Bertanggung jawab terhadap setiap kegiatan operasional perusahaan.
 - e. Mengawasi setiap kegiatan.
2. Supervisor
- a. Mengkoordinasi pekerjaan salesman.
 - b. Melakukan pengecekan setiap barang persediaan.
 - c. Mewakili pimpinan bila ada rapat atau kegiatan.
 - d. Bertanggung jawab terhadap persediaan barang dalam perusahaan.
3. Administrasi
- a. Menerima setoran dan membuat tanda bukti penerimaan setoran transaksi.
 - b. Mencatat penerimaan dan pengeluaran kas dalam buku kas.
 - c. Membuat faktur (bukti pengiriman barang).
 - d. Mengatur jadwal kerja karyawan
 - e. Bertanggung jawab untuk penempatan tugas masing-masing karyawan sesuai dengan kemampuan, keahlian setiap karyawan.
4. Sales
- a. Memasarkan dan mempromosikan produk buku.
 - b. Mencapai target yang telah diberikan oleh perusahaan.
 - c. Melaksanakan pendistribusian barang kepada konsumen.
 - d. Menjaga hubungan baik dengan para konsumen.
 - e. Melakukan penjualan ke berbagai konsumen.

4.2 KARAKTERISTIK RESPONDEN

Berdasarkan penjelasan pada bab sebelumnya, bahwa yang menjadi sampel sekaligus sebagai responden pada penelitian ini adalah konsumen selama penelitian berlangsung pada UD.Solomasi Jaya. Pada penelitian ini peneliti mengambil sampel atau responden sebanyak 30 responden, dengan menguraikan gambaran berdasarkan jenis kelamin, pendidikan dan Umur.

Tabel 4.1
Daftar responden berdasarkan jenis kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentasi
1	Laki-laki	18 Orang	60%
2	Perempuan	12 Orang	40%
Jumlah		30 Orang	100%

Sumber: Data dan diolah oleh peneliti (2022)

Tabel 4.2
Daftar responden berdasarkan pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah	Presentasi
1	D3 - S-1	30 Orang	100%
2	SMA/SMK/Sederajat	-	-
3	SMP	-	-
Jumlah		30 Orang	100%

Sumber: Data dan diolah oleh peneliti (2022)

Tabel 4.3
Daftar responden berdasarkan umur

No	Umur	Jumlah	Presentasi
1	20-29 tahun	-	-
2	30-40 tahun	13 orang	65%
3	40 tahun ke atas	17 Oran	35%
Jumlah		30 Orang	100%

Sumber: Data dan diolah oleh peneliti (2022)

4.3 ANALISA HASIL PENELITIAN

4.3.1 Hasil Data Responden Pada Variabel X (Strategi Promosi)

Dari hasil angket yang telah penulis bagikan kepada para responden secara tertutup, yang dimana angket tersebut memiliki empat opsi jawaban yang dimana setiap opsi memiliki skor bobot. Jumlah soal angket pada variabel X adalah sebanyak sepuluh soal , dari masing-masing soal diperoleh jawaban dari masing-masing responden dengan skor sebagai berikut:

Tabel 4.4
Hasil Total Skor Angket Pada Variabel X

No. Responden	Strategi Promosi X										Total (Y)
	X.1	X.2	X.3	X.4	X.5	X.6	X.7	X.8	X.9	X.10	
1	3	4	3	4	3	3	3	4	3	4	34
2	4	2	3	3	4	4	4	4	3	4	35
3	3	2	4	4	3	4	3	3	3	3	32
4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	35
5	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	27
6	4	3	3	3	2	2	4	3	3	4	31
7	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	35
8	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	34
9	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	36
10	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	34
11	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	34
12	3	4	3	4	2	2	4	4	4	4	34
13	3	3	3	3	4	4	3	2	2	3	30
14	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	37
15	3	4	3	3	2	3	3	4	3	3	31
16	4	3	4	2	4	4	4	3	3	4	35
17	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	33
18	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	37
19	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	34

20	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	38
21	3	3	3	2	2	2	2	4	3	4	28
22	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	37
23	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	35
24	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	34
25	3	3	4	2	3	2	4	3	3	4	31
26	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	35
27	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	30
28	4	3	4	3	4	4	3	4	2	4	35
29	3	4	3	4	3	3	4	3	2	3	32
30	4	3	3	3	4	3	3	3	2	4	32

Sumber: Hasil Penelitian Penulis (2022)

4.3.2 Hasil Data Responden Pada Variabel X (Strategi Promosi)

Dari hasil angket yang telah penulis bagikan kepada para responden secara tertutup, yang dimana angket tersebut memiliki empat opsi jawaban yang dimana setiap opsi memiliki skor bobot. Jumlah soal angket pada variabel Y adalah sebanyak sepuluh soal , dari masing-masing soal diperoleh jawaban dari masing-masing responden dengan skor sebagai berikut:

Tabel 4.5
Hasil Total Skor Angket Pada Variabel Y

No. Responden	Strategi Promosi X										Total (Y)
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9	Y.10	
1	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	30
2	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	36
3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	4	35
4	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	30
5	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	31
6	3	4	3	3	2	3	3	2	3	3	29
7	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	37

8	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	33
9	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	37
10	4	2	3	4	4	3	3	3	4	4	34
11	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	35
12	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	33
13	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	36
14	4	4	3	4	3	3	3	3	4	3	34
15	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	37
16	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3	31
17	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	38
18	4	4	1	3	3	3	4	3	4	3	32
19	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	36
20	3	2	3	3	4	4	3	3	4	3	32
21	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	36
22	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	33
23	4	3	4	3	3	3	4	2	4	4	34
24	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	36
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
26	4	3	4	3	3	4	4	3	4	2	34
27	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	34
28	3	3	4	2	3	4	3	3	3	3	31
29	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	37
30	3	3	2	3	3	4	3	3	4	3	31

Sumber: Hasil Penelitian Penulis (2022)

4.4 Uji Validitas Butir Soal

4.4.1 Uji Validitas Pada Butir Soal Variabel X

Untuk menguji validitas pada setiap butir soal penulis menggunakan bantuan program komputer SPSS For Windows Versi 20.0. untuk melakukan uji validitas dilakukan dengan cara membandingkan r hitung dengan nilai r tabel.

Yang dimana pada penelitian ini nilai r tabel dapat dilihat dari degree of freedom ($df = n - k$, $df = 30 - 2$, $df = 28$. maka didapatkan nilai dari $df = 28$ dengan tingkat signifikansi 0,05 didapatkan nilai r tabel = 0,3610.

Syarat dari pengujian validitas yaitu jika nilai dari r hitung positif dan lebih besar dari nilai r tabel maka butir soal dapat dinyatakan valid.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Butir Soal Variabel X

Butir Soal	Pearson Correlation	R- Tabel	Sig. (2-tailed)
x_1	0,499	0,3610'	0,004
x_2	0,485	0,3610'	0,004
x_3	0,571	0,3610'	0,001
x_4	0,470	0,3610'	0,004
x_5	0,528	0,3610'	0,003
x_6	0,440	0,3610'	0,003
x_7	0,434	0,3610'	0,003
x_8	0,482	0,3610'	0,001
x_9	0,552	0,3610'	0,003
x_10	0,553	0,3610'	0,004

Sumber: Hasil Penelitian Penulis, olahan SPSS Versi 20.0 (2022)

Dari tabel diatas dapat dilihat hasil analisis uji validitas dengan bantuan program komputer SPSS For Windows Versi 20.0, setiap butir soal pada variabel X memiliki nilai r hitung lebih besar dari nilai r tabel yakni 0,3610.

Yang berarti setiap butir soal pada variabel X dinyatakan valid. (Untuk hasil total perhitungan SPSS dapat dilihat pada lampiran).

4.4.2 Uji Validitas Pada Butir Soal Variabel Y

Untuk menguji validitas pada setiap butir soal penulis menggunakan bantuan program komputer SPSS For Windows Versi 20.0. untuk melakukan uji validitas dilakukan dengan cara membandingkan r hitung dengan nilai r tabel.

Yang dimana pada penelitian ini nilai r tabel dapat dilihat dari degree of freedom (df) = $n - k$, $df = 30 - 2$, $df = 28$. maka didapatkan nilai dari $df = 28$ dengan tingkat signifikansi 0,05 didapatkan nilai r tabel = 0,3610.

Syarat dari pengujian validitas yaitu jika nilai dari r hitung positif dan lebih besar dari nilai r tabel maka butir soal dapat dinyatakan valid.

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Butir Soal Variabel Y

Butir Soal	Pearson Correlation	R- Tabel	Sig. (2-tailed)
y_1	0,474	0,3610'	0,004
y_2	0,555	0,3610'	0,003
y_3	0,454	0,3610'	0,004
y_4	0,461	0,3610'	0,004
y_5	0,636	0,3610'	0,000
y_6	0,561	0,3610'	0,000
y_7	0,569	0,3610'	0,001
y_8	0,628	0,3610'	0,000
y_9	0,576	0,3610'	0,004

y_10	0,439	0,3610'	0,003
------	-------	---------	-------

Sumber: Hasil Penelitian Penulis, olahan SPSS Versi 20.0 (2022)

Dari tabel diatas dapat dilihat hasil analisis uji validitas dengan bantuan program komputer SPSS For Windows Versi 20.0, setiap butir soal pada variabel X memiliki nilai r hitung lebih besar dari nilai r tabel yakni 0,3610.

Yang berarti setiap butir soal pada variabel X dinyatakan valid. (Untuk hasil total perhitungan SPSS dapat dilihat pada lampiran).

4.5 UJI RELIABILITAS DATA

4.5.1 Uji Realibilitas Variabel X

Uji realibilitas pada penelitian ini adalah menggunakan Croanbach Alpha. Adapun syarat dimana suatu alat ukur dapat dikatakan reliable adalah dimana nilai dari *croanbach alpha* lebih dari 0,60. Hasil pengujian realibilitas dengan bantuan program komputer SPSS Versi 20.0 dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8
Hasil Uji Realibilitas Variabel X

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,706	10

Sumber: Hasil Penelitian Penulis, olahan SPSS Versi 20.0 (2022)

Dari tabel diatas hasil uji realibilitas menunjukkan bahwa variabel X mempunyai nilai koefisien alpha yang cukup besar yaitu 0,706. Sesuai dengan syarat suatu alat ukur dapat dikatakan realible jika nilai koefisien alpha $>0,60$. Sehingga dari hasil uji realibilitas variabel X yang nilai koefisien alpha nya 0,706 dinyatakan realible.

4.5.2 Uji Realibilitas Variabel Y

Uji realibilitas pada penelitian ini adalah menggunakan Croanbach Alpha. Adapun syarat dimana suatu alat ukur dapat dikatakan reliable adalah dimana nilai dari croanbach alpha lebih dari 0,60. Hasil pengujian realibilitas dengan bantuan program komputer SPSS Versi 20.0 dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.9
Hasil Uji Realibilitas Variabel Y

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,691	11

Sumber: Hasil Penelitian Penulis, olahan SPSS Versi 20.0 (2022)

Dari tabel diatas hasil uji realibilitas menunjukkan bahwa variabel Y mempunyai nilai koefisien alpha yang cukup besar yaitu 0,691. Sesuai dengan syarat suatu alat ukur dapat dikatakan realible jika nilai koefisien alpha $>0,60$. Sehingga dari hasil uji realibilitas variabel Y yang nilai koefisien alpha nya 0,691 dinyatakan realible.

4.6 UJI KOEFISIEN KORELASI DAN DETERMINASI

Adapun kriteria taraf signifikan dijabarkan sebagai berikut:

- 0,00-0,199 tingkat hubungan sangat lemah
- 0,20-0,399 tingkat hubungan lemah
- 0,40-0,599 tingkat hubungan cukup
- 0,60-0,799 tingkat hubungan kuat
- 0,80-1,00 tingkat hubungan sangat kuat

Untuk menguji dan membuktikan secara statistik pengaruh dari pengawasan mutu terhadap volume penjualan, maka penulis melakukan uji korelasi product moment dan uji determinasi dengan bantuan aplikasi SPSS Versi 20.0.

Tabel 4.10
Hasil Uji Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,655 ^a	,562	,561	2,664

a. Predictors: (Constant), TOTAL_X

Sumber: Hasil Penelitian Penulis, olahan SPSS Versi 20.0 (2022)

Dari tabel diatas menunjukan pengaruh antara Startegi Promosi terhadap Peningkatan volume penjualan terdapat koefisien korelasi sebesar 0,655. Hal tersebut menandakan bahwa ada korelasi positif antara Strategi Promosi terhadap Peningkatan volume penjualan yang tingkat hubunganya kuat. Dan didapatkan juga nilai dari koefisien determinasi sebesar 0,562 yang dimasukkan kedalam rumus:

$$KD = r_{xy}^2 \times 100\%$$

$$KD = 0,562 \times 100\%$$

$$KD = 56,2\%$$

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengaruh dari variabel bebas (Strategi Promosi) terhadap variabel terikat (Peningkatan volume penjualan) sebesar 56,2%.

4.7 UJI REGRESI LINEAR SEDERHANA

Pengujian analisis statistik regresi linear sederhana pada penelitian ini menggunakan bantuan program komputer SPSS For Windows Versi 20.0. Yang dimana hasil pengolahan data menggunakan SPSS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.11
Hasil Uji Regresi Linear Sederhana
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	4,276	1	4,276	32,688	,000 ^b
Residual	198,690	28	7,096		
Total	202,967	29			

a. Dependent Variable: TOTAL_Y

b. Predictors: (Constant), TOTAL_X

Pada tabel diatas menjelaskan bahwa F hitung = 32,688 dengan tingkat signifikansi / probabilitas $0,000 < 0,05$, maka model regresi dapat berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan.

4.8 UJI HIPOTESIS (UJI T)

Uji T digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh dari setiap variabel independen terhadap variabel dependen yang diuji pada taraf signifikan 0,05 atau 5%. Secara teknis pengujiannya dilakukan perbandingan antara nilai thitung dengan nilai t tabel.

Untuk mengetahui pengaruh variabel X terhadap variabel Y dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.12
Hasil Uji Hipotesis (Uji T)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	38,890	6,275		2,622	,000
TOTAL_X	,567	,187	,545	6,776	,001

a. Dependent Variable: TOTAL_Y

Sumber: Hasil Penelitian Penulis, olahan SPSS Versi 20.0 (2022)

Berdasarkan hasil uji T diatas Variabel X Pengawasan Mutu diperoleh nilai t hitung = 6,776 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05 didapat t tabel sebesar 1,701. Yang menandakan bahwa t hitung > t tabel , yang berarti H0 ditolak Ha diterima.

Ha : Ada pengaruh Strategi Promosi terhadap peningkatan volume penjualan Buku K-13 Penerbit Pesona Edu yang terjadi pada UD. Solomasi Jaya

H0 : Tidak ada pengaruh Strategi Promosi terhadap peningkatan volume penjualan Buku K-13 Penerbit Pesona Edu yang terjadi pada UD. Solomasi Jaya

Dengan demikian hipotesis diterima yang menandakan arah koefisien regresi positif berarti Strategi Promosi berpengaruh positif yang signifikan terhadap Peningkatan Volume Penjualan.

4.9 ANALISA HASIL PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan didasari oleh latar belakang pada penelitian ini yang berangkat dari masalah yang terjadi pada lokasi penelitian yang kemudian membuat penulis tertarik untuk mengetahui pengaruh dari Strategi Promosi terhadap Peningkatan Volume Penjualan buku K-13 di UD. Solomasi Jaya.

Hingga akhirnya penulis memperoleh atau mencari teori-teori yang dapat menunjang penulis dalam melakukan penelitian ini, sehingga penulis dapat merumuskan permasalahan, mencari tujuan penelitian, merumuskan hipotesis dan dapat menyusun angket/kuesioner yang akhirnya dapat disebarkan kepada para responden.

Yang kemudian hasil akhirnya penulis olah dengan teknik analisis data pada penelitian yang dibantu oleh program komputer SPSS Versi 20.0 untuk menguji data tersebut. Yang dimana variabel pada penelitian ini ada dua yaitu variabel X (Strategi Promosi) dan variabel Y (Peningkatan Volume Penjualan) .

Setelah melakukan pengujian hipotesis dan diperoleh hasil bahwa hipotesis H_a diterima dan Hipotesis H_o ditolak yang berarti yaitu ada pengaruh Strategi Promosi terhadap Peningkatan Volume Penjualan Buku K-13 di UD. Solomasi Jaya.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh hasil jawaban sementara dari uji hipotesis telah dibuktikan dengan perhitungan perhitungan kehandalan koefisien korelasi dengan statistik uji t dengan $dk = 28$ pada taraf disignifikan $\alpha = 0,05$ dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $6,776 > 1,701$. Kenyataan yang diperoleh dari penelitian ini adalah ada pengaruh Strategi Promosi terhadap peningkatan volume penjualan buku K-13 di UD. Solomasi Jaya, hal ini dapat dibuktikan dengan hasil Uji Koefisien Determinasi yang mendapatkan nilai 0,562 yang berarti Variabel X (Strategi Promosi) memberikan kontribusi pengaruh terhadap Peningkatan Volume Penjualan Buku K-13 sebesar 56,2% dan 43,8% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak turut diteliti pada penelitian ini.