

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

CV Angkasa Leather adalah salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang distribusi kebutuhan rumah tangga maupun bahan pangan berupa snack yang terletak di Mancar Peterongan Jombang. Perusahaan ini telah bekerjasama dengan 14 principle dan memiliki 2.870 outlet resmi maupun retail yang sudah tersebar di berbagai Kabupaten Jombang serta Kota Mojokerto. Perusahaan ini memiliki 3 divisi bagian diantaranya Sales (Promosi), Admin, dan Logistik. Dalam hal ini, keberadaan seorang sales sangat dibutuhkan dalam bidang distribusi, dimana sales berperan sebagai tenaga promosi untuk meningkatkan output barang. Apabila kinerja para sales menurun, maka berpengaruh terhadap pendapatan yang akan diperoleh oleh perusahaan.

### 4.2 Deskripsi Hasil Penelitian

Subyek yang dijadikan sebagai responden pada penelitian ini yaitu responden yang bekerja sebagai karyawan pada CV ANGKASA LEATHER JOMBANG yaitu sebanyak 45 orang. Gambaran umum subyek pada penelitian ini dilakukan dengan menguraikan beberapa karakteristik responden yang meliputi jenis kelamin, usia dan tingkat pendidikan dan lama bekerja yang dapat diuraikan sebagai berikut:

#### 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
1	Laki - laki	25	55,6
2	Perempuan	20	44,4
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100</b>

Sumber: Lampiran 3

Berdasarkan pada Tabel 5 diatas, maka dapat diketahui bahwa dari 45 responden, sebagian besar responden pada penelitian ini adalah laki - laki yaitu sebanyak 25 orang atau

dengan tingkat persentase sebesar 55,6%, sedangkan responden perempuan berjumlah sebanyak 20 orang atau dengan tingkat persentase sebesar 44,4%.

## 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Frekuensi	Persentase (%)
1.	18 Tahun s/d 20 Tahun	11	24,4
2.	21 Tahun s/d 25 Tahun	17	37,8
3.	26 Tahun s/d 30 Tahun	9	20,0
4	> 30 Tahun	8	17,8
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100</b>

Sumber: Lampiran 3

Berdasarkan pada Tabel 6, maka dapat diketahui bahwa dari 45 orang responden sebagian besar responden pada penelitian ini adalah yang berusia 21 Tahun s/d 25 Tahun yaitu berjumlah sebanyak 17 orang atau dengan tingkat persentase sebesar 37,8%, selanjutnya responden dengan usia 18 Tahun s/d 20 Tahun berjumlah sebanyak 11 orang atau dengan tingkat persentase sebesar 24,4%, responden dengan usia 26 Tahun s/d 30 Tahun yaitu berjumlah sebanyak 9 orang atau dengan tingkat persentase sebesar 20,0%, dan responden dengan usia >30 Tahun berjumlah sebanyak 8 orang atau dengan tingkat persentase sebesar 17,8%.

## 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tabel 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase (%)
1.	SMA	19	42,2
2.	D3/D4	10	22,2
3.	S1	16	35,6
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100</b>

Sumber: Lampiran 3

Berdasarkan pada Tabel 7, maka dapat diketahui bahwa dari 45 orang responden sebagian besar responden pada penelitian ini adalah yang memiliki tingkat pendidikan SMA/SMK yaitu berjumlah sebanyak 19 orang atau dengan tingkat persentase sebesar 42,2%, selanjutnya

responden dengan tingkat pendidikan S1 berjumlah sebanyak 16 orang atau dengan tingkat persentase sebesar 35,6%, dan responden dengan tingkat pendidikan D3/D4 berjumlah sebanyak 10 orang atau dengan tingkat presentase sebesar 22,2%.

Deskriptif hasil variabel penelitian ini menguraikan analisis tanggapan dari 45 responden yang berkaitan dengan variabel motivasi dan disiplin kerja terhadap kinerja karyawan pada CV ANGKASA LEATHER JOMBANG, berdasarkan data dari kuesioner yang telah dikumpulkan oleh peneliti. Dalam pembahasan pada penelitian ini akan dijelaskan mengenai rata-rata tanggapan dari responden terhadap seluruh indikator-indikator variabel serta jumlah responden yang memberikan tanggapannya terhadap masing-masing indikator variabel pada penelitian ini.

Untuk mengetahui hasil rata-rata dari tanggapan responden pada penelitian ini digunakan kelas interval yang bertujuan untuk menghitung nilai jawaban dari kuesioner yang telah diisi oleh para responden. Rumus kelas interval yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Interval Kelas} = \frac{\text{Nilai Tertinggi} - \text{Nilai Terendah}}{\text{Jumlah Kelas}} = \frac{5 - 1}{5} = 0,8$$

Tabel 7 Kelas Interval

Nilai Interval	Kategori	Nilai
$4,20 < x \leq 5,00$	Sangat Setuju	5
$3,40 < x \leq 4,20$	Setuju	4
$2,60 < x \leq 3,40$	Netral	3
$1,80 < x \leq 2,60$	Tidak Setuju	2
$1,00 < x \leq 1,80$	Sangat tidak Setuju	1

Dibawah ini merupakan hasil jawaban kuesioner dari responden yang telah diolah oleh peneliti dalam penelitian ini untuk masing-masing variabel dapat dijelaskan sebagai berikut:

## 1. Analisis Deskriptif Tanggapan Responden Terhadap Kepemimpinan

Tabel 8 Analisis Deskriptif Terhadap Kepemimpinan

Indikator Variabel	Frekuensi					N	Mean
	STS	TS	N	S	SS		
Bersikap adil	0	0	9	22	14	45	4,11
Memberisugesti	0	0	13	21	11	45	3,96
Memotivasi	0	1	8	25	11	45	4,02
Menciptakan rasa aman	0	0	12	20	13	45	4,02
Total							4,01

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 9 dapat diketahui rata-rata tanggapan responden menyatakan “Setuju” berkaitan dengan semua indikator dari Kepemimpinan. Hasil ini dapat diindikasikan dengan nilai rata - rata tanggapan dari responden seluruh indikator dari variabel Kepemimpinan sebesar 4,01. Dalam interval kelas termasuk kategori  $3,40 < KP \leq 4,20$  yang menunjukkan responden memberikan nilai setuju atas pernyataan tentang semua indikator Kepemimpinan.

Dari Tabel 9 juga dapat dijelaskan tanggapan responden dari masing-masing indikator Kepemimpinan sebagai berikut:

- Tanggapan responden atas indikator Bersikap adil, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,11 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KP_1 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa setuju bahwa Pemimpin mampu bersikap adil dalam menghadapi karyawan.
- Tanggapan responden atas indikator Memberisugesti, memiliki nilai rata-rata sebesar 3,96 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KP_2 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan bahwa responden merasa setuju dengan Pemimpin memberikan contoh yang baik kepada karyawan.

- c. Tanggapan responden atas indikator Memotivasi, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,02 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KP_3 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa setuju bahwa Pemimpin memberikan motivasi. memberi rasa semangat kepada karyawan.
- d. Tanggapan responden atas indikator Menciptakan rasa aman, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,02 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KP_4 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa Setuju bahwa Pemimpin mampu menciptakan hal - hal positif dan kenyamanan.

## 2. Analisis Deskriptif Tanggapan Responden Terhadap Komunikasi

Tabel 9 Analisis Deskriptif Terhadap Komunikasi

Indikator Variabel	Frekuensi					N	Mean
	STS	TS	N	S	SS		
Kemudahan memperoleh Informasi	0	2	6	19	18	45	4,18
Intensif Komunikasi	0	0	7	27	11		4,09
Efektivitas Komunikasi	0	0	10	18	17		4,16
Tingkat Pemahaman Pesan	0	0	7	22	16		4,20
Total							4,16

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan pada Tabel 10 diatas, maka dapat diketahui rata-rata tanggapan responden menyatakan “Setuju” berkaitan dengan semua indikator dari komunikasi. Hasil ini dapat diindikasikan dengan nilai rata - rata tanggapan dari responden tentang seluruh indikator yaitu sebesar 4,16. Dalam interval kelas termasuk dalam kategori  $3,40 < KM \leq 4,20$  yang menunjukkan responden memberikan nilai setuju atas pernyataan tentang semua indikator komunikasi.

Dari Tabel 10 juga dapat dijelaskan tanggapan responden dari masing-masing indikator komunikasi sebagai berikut:

- a. Tanggapan responden atas indikator Kemudahan memperoleh, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,18 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KM_1 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa Setuju bahwa Selalu *up to date* ketika ada informasi baru.
- b. Tanggapan responden atas indikator Intensif Komunikasi, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,09 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KM_2 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa Setuju bahwa Adanya komunikasi yang lancar antar rekan kerja maupun pimpinan.
- c. Tanggapan responden atas indikator Efektivitas Komunikasi, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,16 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KM_3 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa setuju bahwa Adanya umpan balik terhadap komunikasi yang sudah dilakukan kepada sesama rekan kerja maupun pimpinan.
- d. Tanggapan responden atas indikator Tingkat Pemahaman Pesan, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,20 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KM_4 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa Setuju bahwa Memahami setiap arahan atau hal - hal berhubungan dengan kerja.

### 3. Analisis Deskriptif Tanggapan Responden Terhadap Kinerja Sales

Tabel 10 Analisis Deskriptif Tanggapan Responden Terhadap Kinerja Sales

Indikator Variabel	Frekuensi					N	Mean
	STS	TS	N	S	SS		
Kualitas	0	0	3	32	10	55	4,16
Kuantitas	0	0	7	26	12		4,11
Ketepatan waktu	0	0	2	28	15		4,29
Kemandirian dalam bekerja	0	0	5	26	14		4,20
Total							4,19

Sumber:Lampiran 4

Berdasarkan pada Tabel 11 dapat diketahui rata-rata tanggapan dari responden menyatakan “Setuju” berkaitan dengan semua indikator dari kinerja sales yang digunakan dalam penelitian ini. Hasil ini dapat diindikasikan dengan nilai rata - rata tanggapan dari responden seluruh indikator sebesar 4,19. Dalam interval kelas termasuk kategori  $3,40 < KK \leq 4,20$  menunjukkan responden memberikan nilai setuju atas pernyataan tentang semua indikator kinerja sales.

Dari Tabel 11 juga dapat dijelaskan tanggapan responden dari masing-masing indikator kinerja sales sebagai berikut:

- a. Tanggapan responden atas indikator Kualitas, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,16 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KS_1 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa Setuju bahwa karyawan mengerjakan pekerjaan dengan baik dan sesuai dengan standar dan arahan.
- b. Tanggapan responden atas indikator Kuantitas, memiliki nilai rata-rata yaitu sebesar 4,11 dan dalam interval kelas termasuk kedalam kategori  $3,40 < KS_2 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa Setuju bahwa karyawan menyelesaikan pekerjaan sesuai target yang ditentukan.
- c. Tanggapan responden atas indikator Ketepatanwaktu, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,29 dan dalam interval kelas termasuk kategori  $4,20 < KS_3 \leq 5,00$  hal ini mengindikasikan responden merasa Sangat Setuju bahwa dapat menyelesaikan pekerjaan secara tepat waktu.
- d. Tanggapan responden atas indikator Kemandirian dalam bekerja, memiliki nilai rata-rata sebesar 4,20 dan dalam interval kelas termasuk kategori  $3,40 < KS_4 \leq 4,20$  hal ini mengindikasikan responden merasa Setuju bahwa melakukan pekerjaan dengan penuh tanggung jawab.

#### **4.1 Teknik Analisis Data**

##### **1. Uji Validitas**

Uji validitas merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui apakah pernyataan pada kuisioner menunjukkan valid atau tidaknya. Hasil penelitian yang valid bila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang diteliti sesungguhnya pada obyek penelitian.

Pengujian validitas pada taraf signifikan 5% atau 0,05 berarti nilai signifikansi ( $\alpha < 0,05$ ) maka variabelnya valid. Sebaliknya apabila nilai signifikansi ( $\alpha > 0,05$ ) maka variabel tersebut tidak dapat digunakan. Dalam penelitian ini hasil dari uji validitas dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Tabel 11 Hasil Uji Validitas

Variabel	Indikator	Sign (0,05)	Keterangan
Kepemimpinan (KP)	KP1	0,000	Valid
	KP2	0,000	Valid
	KP3	0,000	Valid
	KP4	0,000	Valid
Komunikasi (KM)	KM1	0,000	Valid
	KM2	0,000	Valid
	KM3	0,000	Valid
	KM4	0,000	Valid
Kinerja Sales (KS)	KS1	0,000	Valid
	KS2	0,000	Valid
	KS3	0,000	Valid
	KS4	0,000	Valid

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 12 dapat diketahui bahwa seluruh item pernyataan setiap indikator dari keseluruhan variabel yang terdiri dari kepemimpinan dan komunikasi dan kinerja sales yang berjumlah 12 item. Mempunyai nilai signifikansi (2 tailed) lebih kecil dari 0,05 yang berarti seluruh item pernyataan bisa dikatakan valid dan dapat digunakan dalam penelitian.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan uji yang digunakan untuk mengukur suatu kuisioner yang merupakan indikator dari variabel. Reliabilitas adalah instrumen yang digunakan bila beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama dan akan menghasilkan data yang sama dalam waktu



yang berbeda. Dalam uji reliabilitas pada penelitian ini menggunakan standart penentuan koefisien Cronbach Alpha yaitu jika memiliki nilai koefisien Cronbach Alpha  $\geq 0.60$  maka kuisisioner dapat dinyatakan reliabel dan begitupun sebaliknya, sedangkan jika memiliki nilai koefisien Cronbach Alpha  $\leq 0,60$  maka kuisisioner dinyatakan tidak reliabel. Dalam penelitian ini hasil dari uji reliabilitas yang dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Tabel 12 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Perhitungan	Cronbach	Keterangan
	Cronbach Alpha	Alpha ( <i>a</i> )	
Kepemimpinan (KP)	0,629		Reliabel
Komunikasi (KS)	0,666	0,60	Reliabel
Kinerja Sales (KS)	0,834		Reliabel

Sumber : Lampiran 5

Berdasarkan Tabel 13 dapat diketahui bahwa nilai *cronbach alpha (a)* pada seluruh item dari tiap indikator pernyataan pada kuesioner yang terdiri dari variabel Kepemimpinan, Komunikasi dan Kinerja Sales telah memiliki nilai *cronbach alpha (a)* yang lebih besar dari 0,60. Hal ini berarti bahwa seluruh item tiap indikator yang terdiri dari variabel Kepemimpinan, Komunikasi dan Kinerja Sales dalam penelitian ini dapat dikatakan reliabel dan dapat digunakan dalam penelitian.

### 3. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui adakah pengaruh atau hubungan antara variabel bebas (*Independent*) terhadap variabel terikat (*Dependent*). Dalam penelitian ini hasil dari analisis regresi linear berganda yang dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Tabel 13 Analisis Linear Berganda

Coefficients <sup>a</sup>			
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta

	(Constant)	,843	,383	
1	KP	,431	,123	,452
	KM	,388	,119	,420

a. Dependent Variable: KS

Sumber: Lampiran 7

$$KS = 0,843 + 0,431KP + 0,388KM + e$$

Dari persamaan regresi diatas dapat diuraikan, sebagai berikut:

- a. Konstanta = 0,843 menunjukkan bahwa jika variabel kepemimpinan dan komunikasi, bernilai 0, maka kinerja sales akan naik sebesar 0,843. Artinya tanpa melihat variabel kepemimpinan dan komunikasi maka kinerja sales mengalami kenaikan sebesar 0,843.
- b. Koefisien regresi Kepemimpinan (KP) = 0,431 menunjukkan arah hubungan positif (searah) antara variabel kepemimpinan dengan kinerja sales CV ANGKASA LEATHER JOMBANG. Menunjukkan semakin baik kepemimpinan yang diterapkan oleh pemimpin pada suatu perusahaan maka akan meningkatkan kinerja sales. Hal ini terjadi dengan asumsi pengaruh variabel yang lain konstan.
- c. Koefisien regresi Komunikasi(KM)= 0,388 menunjukkan arah hubungan positif (searah) antara variabel komunikasi dengan kinerja sales CV ANGKASA LEATHER JOMBANG. Menunjukkan semakin baik komunikasi yang terjalin antara atasan dengan bawahan atau sesama rekan kerja maka akan meningkatkan kinerja sales. Hal ini terjadi dengan asumsi pengaruh variabel yang lain konstan.

#### 4. Uji Asumsi Klasik

##### a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui model regresi variabel *independent* dan variabel *dependent* keduanya memiliki distribusi normal atau tidak. Uji normalitas dilakukan terhadap residu data penelitian dengan menggunakan uji Kolmogrov Smirnov (K-S). Dasar pengambilan keputusan berdasarkan pada taraf signifikan hasil perhitungan dengan ketentuan sebagai berikut : a) nilai signifikan > 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa distribusi residual data suatu penelitian adalah normal, dan b) nilai signifikan < 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa

distribusi residual data suatu penelitian adalah tidak normal. Dalam penelitian ini hasil dari uji normalitas yang dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Tabel 14 Uji one sample Kolmogorov Smirnov

		Unstandardized Residual	Standardized Residual
N		54	54
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0E-7	0E-7
	Std. Deviation	,21570375	,97128586
Most Extreme Differences	Absolute	,141	,141
	Positive	,129	,129
	Negative	-,141	-,141
Kolmogorov-Smirnov Z		1,036	1,036
Asymp. Sig. (2-tailed)		,233	,233
a. Test distribution is Normal.			
b. Calculated from data.			

Sumber : Lampiran 7

Berdasarkan pada Tabel 15 dapat diketahui nilai Kolmogorov-Smirnov Z bernilai 1,036 dan dengan nilai signifikan sebesar 0,233 yang berarti bahwa variabel yang digunakan dalam penelitian ini lebih besar dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal dan dapat digunakan dalam penelitian.

### b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas digunakan untuk menguji adanya hubungan linier yang sempurna diantara beberapa dan semua variabel bebas. Untuk mengetahui terjadi atau tidak terjadi multikolinieritas dalam regresi maka dapat dilakukan dengan cara menganalisis nilai Tolerance dan Variance Influence Factor (VIF) sebagai berikut : a) jika memiliki nilai VIF > 10 dan tolerance < 0,1 maka dapat dikatakan bahwa persamaan regresi dalam suatu penelitian terjadi multikolinieritas, dan b) jika memiliki nilai VIF < 10 dan tolerance > 0,1 maka dapat

dikatakan bahwa persamaan regresi dalam suatu penelitian tidak terjadi multikolinieritas. Dalam penelitian ini hasil dari uji multikolinieritas yang dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Tabel 15 Uji Multikolinieritas

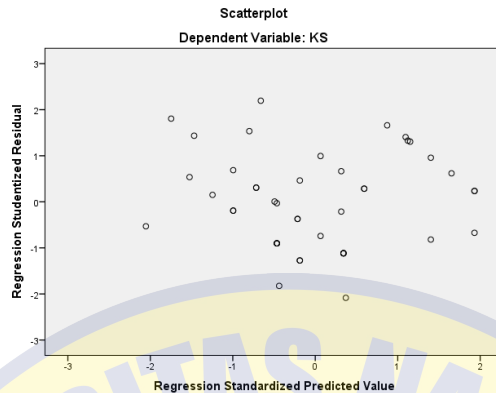
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1	KP	,504
	KM	,504
		1,985

Sumber: Lampiran 7

Berdasarkan pada Tabel 16 menunjukkan bahwa nilai *Tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10 maka dapat disimpulkan bahwa semua variabel bebas yang terdiri dari kepemimpinan dan komunikasi bebas Multikolinieritas, sehingga variabel - variabel tersebut dapat digunakan dalam penelitian selanjutnya.

### c. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heterokedasitas pada penelitian ini digunakan untuk menguji suatu model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Uji heterokedasitas dilakukan dengan cara menganalisis penyebaran titik yang terdapat pada Scatterplot yang dihasilkan dengan menggunakan program software SPSS sebagai dasar pengambilan keputusan uji heterodkedastisitas pada penelitian ini dengan menggunakan kriteria sebagai berikut : a) Apabila memiliki sebaran titik-titik yang membentuk suatu pola tertentu dan sebarannya berada diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah heterokedasitas dalam suatu model regresi, dan b) Apabila memiliki sebaran titik-titik membentuk suatu pola tertentu dan sebarannya berada diatas atau dibawah angka nol pada sumbu Y maka dapat disimpulkan bahwa terdapat masalah heterokedasitas dalam suatu model regresi. Dalam penelitian ini hasil dari uji heteroskedastisitas yang dapat diinterpretasikan sebagai berikut:



Gambar 2 Uji Heteroskedastisitas

Pada gambar 3 diatas dapat diketahui bahwa sebaran titik-titik tidak membentuk suatu pola tertentu dan titik-titik berada diatas atau dibawah titik nol sumbu Y maka dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini tidak terdapat masalah heterokedastisitas dalam model regresi atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

## 4.2 Pengujian Hipotesis

### 1. Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menguji signifikansi hubungan antara variabel X dan variabel Y secara parsial atau pada dasarnya uji t menunjukkan seberapa jauh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi-variasi dependen. Suatu variabel *independent* berpengaruh terhadap variabel *dependent* apabila nilai signifikansi  $< 0,05$ . Dalam penelitian ini hasil dari uji parsial (uji t) yang dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Tabel 16 Hasil Uji t

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		t	Sig.	Keterangan
	(Constant)	2,199	,033	
1	KP → KS	3,501	,001	Signifikan
	KM → KS	3,257	,002	Signifikan

Sumber:Lampiran 7

Dari Tabel 17 dapat diketahui hasil pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

- a. Pengujian Hipotesis 1 : Kepemimpinan berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Sales CV ANGKASA LEATHER JOMBANG.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis penelitian pada Tabel 17 diatas, pengaruh KP terhadap KS menghasilkan nilai koefisien (*Standardized Coefficient*) positif dan *Sig-Value* sebesar 0,001. Oleh karena *Sig-Value* (0,001) < Sig.Tolerance (0,05) maka Kepemimpinan berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Sales.

- b. Pengujian Hipotesis 2 : Komunikasi berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Sales CV ANGKASA LEATHER JOMBANG.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis penelitian pada Tabel 17 diatas, pengaruh KM terhadap KS menghasilkan nilai koefisien (*Standardized Coefficient*) positif dan *Sig-Value* sebesar 0,002. Oleh karena *Sig-Value* (0,002) < Sig.Tolerance (0,05) maka Komunikasi berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Sales.

## 2. Uji R<sup>2</sup>(Koefisien Determinasi)

Uji koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) digunakan untuk mengetahui keeratan hubungan antara variable independen dengan variable dependen. Nilai R<sup>2</sup> terletak antara 0 sampai dengan 1 (0 < R<sup>2</sup> < 1). Nilai R<sup>2</sup> yang terkecil berarti kemampuan variabel -variabel *independent* (Kepemimpinan dan Komunikasi) dalam menjalankan variasi variabel dependen (kinerja sales) sangat terbatas, dan begitu pula sebaliknya. Nilai yang mendekati 1 berarti bahwa variabel bebas menyediakan hampir semua informasi yang diperlukan untuk memprediksi variasi variabel terikat. Dalam penelitian ini hasil dari uji R<sup>2</sup> (Koefisien Determinasi) yang dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Tabel 17 Uji Koefisien Korelasi

### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,805 <sup>a</sup>	,648	,631	,29167

a. Predictors: (Constant), KM, KP

b. Dependent Variable: KS

Sumber:Lampiran 7

Dari Tabel 18 dapat diketahui bahwa nilai R Square ( $R^2$ ) sebesar 0,648 atau sebesar 64,8% hal ini berarti bahwa kepemimpinan dan komunikasi mampu berkontribusi sebesar 64,8% terhadap kinerja sales, dan sisanya yaitu sebesar 35,2% (yang didapat dari  $100\% - 64,8\% = 35,2\%$ ) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada dalam penelitian ini.

### 3. Uji Simultan (Uji F)

Menurut Suliyanto (2011:44) Uji F atau uji simultan digunakan untuk menguji variabel bebas yang digunakan dapat menjelaskan perubahan nilai variabel tergantung atau tidak. Pengujian hipotesis simultan bertujuan untuk mengukur pengaruh kepemimpinan dan komunikasi sebagai variabel independen secara bersama - sama mampu mempengaruhi kinerja sales sebagai variabel dependen. Untuk menyimpulkan hasil uji F maka menggunakan nilai probabilitas atau nilai sig. Jika nilai probabilitasnya memiliki nilai signifikansi  $< \alpha = 0,05$  maka model memiliki pengaruh signifikan. Dalam penelitian ini hasil dari uji Uji F yang dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Tabel 18 Hasil Uji F

ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1						
	Regression	6,572	2	3,286	38,624	,000 <sup>b</sup>
	Residual	3,573	42	,085		
	Total	10,144	44			

a. Dependent Variable: KS

b. Predictors: (Constant), KM, KP

Sumber:Lampiran 8

Tabel 19 diatas, didapat nilai sig pada uji kelayakan model yaitu sebesar  $0,000 < 0,05$ , hal ini dapat menunjukkan bahwa penelitian pada variabel Kepemimpinan dan Komunikasi secara simultan mampu mempengaruhi kinerja sales pada CV ANGKASA LEATHER JOMBANG.

## **4.3 Pembahasan**

### **4.3.1 Pengaruh Kepemimpinan Terhadap Kinerja Sales**

Hasil penelitian ini kepemimpinan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales, hal ini berarti bahwa ketika kepemimpinan mengalami peningkatan maka kinerja sales akan mengalami kenaikan juga, begitu sebaliknya apabila kepemimpinan mengalami penurunan maka kinerja sales akan mengalami penurunan pula. Signifikan memiliki artian sebagai semakin baik kepemimpinan dan diterapkan dalam CV ANGKASA LEATHER JOMBANG maka akan membuat kinerja sales akan meningkat, karena karyawan merasa apabila mereka memiliki pemimpin yang baik dan sesuai dengan aturan yang berlaku dalam suatu perusahaan sehingga kinerja sales akan meningkat.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Putri *et al.*, (2018) yang menyatakan bahwa kepemimpinan berpengaruh signifikan terhadap kinerja sales, sedangkan tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Agatha (2020).

### **4.3.2 Pengaruh Komunikasi Terhadap Kinerja Sales**

Hasil penelitian ini komunikasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales, hal ini berarti bahwa ketika kepemimpinan mengalami peningkatan maka kinerja sales akan mengalami kenaikan juga, begitu sebaliknya apabila komunikasi mengalami penurunan maka kinerja sales akan mengalami penurunan pula. Signifikan memiliki artian sebagai semakin baik komunikasi yang dijalankan baik dari atasan dengan bawahan atau antar rekan kerja maka akan meningkatkan kinerja sales pada CV ANGKASA LEATHER JOMBANG, karena dalam suatu pekerjaan diharapkan tidak ada *misscommunication* antara pekerjaan satu dengan yang lainnya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rusdi (2017) dan Saad (2018) yang menyatakan bahwa komunikasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja sales.

### **4.3.3 Pengaruh Kepemimpinan dan Komunikasi Secara Bersama - Sama Terhadap Kinerja Sales**

Hasil penelitian ini kepemimpinan dan komunikasi secara bersama - sama mampu berpengaruh signifikan terhadap kinerja sales, hal ini berarti bahwa variabel kepemimpinan dan komunikasi merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kinerja sales. Pada CV



ANGKASA LEATHER JOMBANG mengartikan bahwa kepemimpinan dan komunikasi yang dilakukan dengan baik maka akan meningkatkan kinerja sales.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Noor (2020) yang menyatakan bahwa Kepemimpinan dan Komunikasi secara bersama - sama mampu mempengaruhi Kinerja Sales.

