

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Data

Deskripsi data yang merupakan gambaran yang akan digunakan untuk proses selanjutnya yaitu menguji hipotesis selanjutnya. Hal ini dilakukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan kondisi responden yang menjadi objek dalam penelitian ini dilihat dari karakteristik responden antara lain jenis kelamin, usia, pendidikan, dan lama bekerja.

4.1.1. Deskripsi Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini untuk membuktikan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, telah dilakukan penelitian terhadap karyawan sales yang berjumlah 35 orang dimana 35 responden adalah karyawan sales pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung. Untuk mengetahui data jenis kelamin responden dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia (tahun)	Sales Perempuan		Sales Laki-laki	
		Jumlah	(%)	Jumlah	(%)
1	17-30	6	66,7%	7	26,9%
2	31-40	2	22,2%	15	57,7%
3	41-50	1	11,1%	2	7,7%
4	>50	0	0	2	7,7%
Total		9	100%	26	100%

Sumber: Data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.1 tersebut, karakteristik responden berdasarkan usia diketahui usia 17-30 tahun pada sales perempuan menempati tingkat tertinggi. Dengan demikian dapat disimpulkan pada penelitian ini sales perempuan didominasi oleh sales berusia 17-30 tahun dan sales laki-laki didominasi oleh sales berusia 31-40 tahun.

Tabel 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-laki	26	74,3%
2	Perempuan	9	25,7%
Jumlah		35	100%

Sumber: Hasil data diolah tahun 2020

Dari tabel 4.2 dapat diketahui bahwa responden berdasarkan jenis kelamin laki-laki sebanyak 74,3% dan perempuan sebanyak 25,7%. Dengan demikian dapat disimpulkan pada penelitian ini di dominasi oleh responden dengan jenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 26 orang.

Tabel 4.3

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Sales Perempuan		Sales Laki-laki	
		Jumlah	(%)	Jumlah	(%)
1	SMA/SMK	2	22,2%	6	23,1%
2	D3	3	33,3%	6	23,1%
3	S1	4	44,4%	13	50%
4	S2	0	0%	1	3,8%
Jumlah		9	100%	26	100%

Sumber: Hasil data diolah tahun 2020

Dari tabel 4.3 dapat diketahui bahwa karakteristik sales perempuan berdasarkan pendidikan S1 menempati tingkat tertinggi sebanyak 44,4% dan karakteristik sales laki-laki berdasarkan pendidikan S1 menempati tingkat tertinggi sebesar 50%.

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja

No	Lama Bekerja	Sales Perempuan		Sales Laki-laki	
		Jumlah	(%)	Jumlah	(%)
1	0-3 Tahun	2	22,2%	7	26,9%
2	4-6 Tahun	6	66,7%	14	53,9%
3	7-10 Tahun	1	11,1%	3	11,5%
4	>10	0	0%	2	7,7%
Jumlah		9	100%	26	100%

Sumber: Hasil data diolah tahun 2020

Dari tabel 4.4 dapat diketahui bahwa karakteristik sales perempuan berdasarkan lama kerja 4-6 tahun menempati tingkat tertinggi artinya sales perempuan didominasi oleh karyawan yang lama kerjanya selama 4-6 tahun sebanyak 6 orang. Sedangkan untuk sales laki-laki didominasi oleh karyawan yang lama kerjanya selama 4-6 tahun sebanyak 14 orang.

4.1.2. Deskripsi Jawaban Responden

Tabel 4.5

Hasil Jawaban Responden Variabel Produktivitas Kerja

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Kemampuan seorang karyawan sangat bergantung pada keterampilan	9	50,0	9	50,0	0		0		0	
2	Kemampuan karyawan sangat bergantung pada profesionalisme dalam bekerja	6	33,3	11	61,1	1	5,6	0		0	
3	Berusaha untuk meningkatkan hasil yang dicapai	8	44,4	10	55,6	0		0		0	
4	Berusaha untuk memiliki etos kerja yang lebih baik	5	27,8	12	66,7	1	5,6	0		0	
5	Berusaha untuk lebih baik dalam mencapai hasil kerja	5	27,8	12	66,7	1	5,6	0		0	
6	Pengembangan diri dengan melakukan tantangan dalam bekerja	8	44,4	9	50,0	1	5,6	0		0	

7	Melakukan pengembangan diri dengan melihat harapan untuk menjadi lebih baik	7	38,9	11	61,1	0		0		0	
8	Berusaha untuk meningkatkan mutu lebih baik dari yang telah lalu	5	27,8	12	66,7	1	5,6	0		0	
9	Mendapatkan hasil dari output yang dicapai untuk perusahaan	5	27,8	11	61,1	2	11,1	0		0	

Sumber: Hasil data diolah tahun 2020

4.2. Hasil Uji Persyaratan Instrumen

4.2.1. Hasil Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu alat ukur yang digunakan. Kuesioner dikatakan valid jika pernyataan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu keadaan yang diukur oleh peneliti tersebut. Dalam melakukan uji validitas dalam penelitian ini peneliti menggunakan 18 responden dari 35 karyawan sales karena meminimalkan kerelevanan suatu alat ukur yang digunakan layak atau tidaknya untuk disebarkan kepada sampel. Berdasarkan hasil pengolahan data 18 responden yang digunakan diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Produktivitas Sales Berdasarkan Gender

Item Pernyataan	r hitung	r table	Simpulan
Pernyataan 1	0,748	0,468	Valid
Pernyataan 2	0,678	0,468	Valid
Pernyataan 3	0,749	0,468	Valid
Pernyataan 4	0,879	0,468	Valid
Pernyataan 5	0,847	0,468	Valid
Pernyataan 6	0,835	0,468	Valid
Pernyataan 7	0,901	0,468	Valid
Pernyataan 8	0,879	0,468	Valid
Pernyataan 9	0,737	0,468	Valid

Sumber: Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan pada tabel 4.6 hasil uji validitas untuk variabel produktivitas kerja sebanyak 9 pernyataan diperoleh nilai Sig < Alpha (0,05) dan nilai r_{hitung} lebih besar dari nilai r_{tabel} (0,334), dimana nilai r_{hitung} paling tinggi yaitu 0,901 dan paling rendah 0,678. Hal tersebut disimpulkan bahwa semua butir pernyataan variabel dinyatakan valid. Artinya semua pernyataan tersebut tepat dan benar sehingga dapat digunakan dalam penelitian ini.

4.2.2. Hasil Uji Reliabilitas

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS 20.0 diperoleh hasil pengujian reliabilitas kuesioner digunakan dengan menggunakan Alpha cronbach hasil uji reliabilitas dikonsultasikan dengan daftar nilai r alpha indeks korelasi:

Tabel 4.7
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai Alpha Cronbach	Keterangan
Produktivitas Kerja	0,950	Sangat Tinggi

Sumber: Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.7 hasil uji reliabilitas dengan nilai Cronbach's Alpha untuk variabel produktivitas kerja sebesar 0,950 yang menunjukkan bahwa ke 9 pernyataan cukup reliabel.

4.3. Hasil Uji Persyaratan Analisis Data

4.3.1. Hasil Uji Normalitas

Berikut ini hasil dari pengujian normalitas data pada penelitian ini:

Tabel 4.8
Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Produktivitas Sales Perempuan	,246	9	,124	,799	9	,020
Produktivitas Sales Laki-laki	,338	9	,004	,798	9	,019

Sumber: Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel uji normalitas sampel diatas didapat besarnya nilai kolmogorov-smirnov pada produktivitas sales laki-laki sebesar 0,338 dan $p=0,004$ ($p>0,05$). Pada produktivitas sales perempuan nilai kolmogorov-smirnov sebesar 0,246 dan $p=0,124$ ($p>0,05$). Dengan demikian distribusi data variabel produktivitas sales laki-laki dan perempuan normal.

4.4. Hasil Uji Persyaratan Analisis Data

4.4.1. Uji Independent Sampel T-Test

Uji beda independent sample t-test dapat digunakan untuk membandingkan rata-rata sampel yang diuji dengan rata-rata populasi yang ada. Berikut ini hasil dari pengujian independent samples test pada penelitian ini:

Tabel 4.9
Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper
Equal variances assumed	15,005	,001	2,490	16	,024	4,333	1,740	,645	8,022
Equal variances not assumed			2,490	9,428	,033	4,333	1,740	,424	8,243

Sumber: Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.10 terdapat nilai t_{hitung} sebesar 2,490 sedangkan nilai t_{tabel} 2,120 jadi $t_{hitung} (2,490) > t_{tabel} (2,120)$ atau nilai sig (0,024) < 0,05 maka H_0 ditolak. Artinya ada perbedaan produktivitas kerja antara sales perempuan dan sales laki-laki pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung.

Tabel 4.10
Group Statistics

	Jenis_Kelamin	N	Mean
Produktivitas	Perempuan	9	41,00
	Laki-laki	9	36,67

Sumber: Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.10 menunjukkan bahwa produktivitas kerja sales berdasarkan gender dari 9 karyawan perempuan, rata-rata produktivitas kerja sales perempuan sebesar 41,00. Jika dibandingkan dengan produktivitas sales laki-laki dari 9 orang karyawan, rata-rata produktivitas kerja sales laki-laki sebesar 36,67.

4.5. Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada perbedaan Produktivitas Kerja sales berdasarkan gender pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung. Alasan ini diperkuat oleh teori yang dikemukakan menurut Sutrisno (2019:99) Produktivitas Kerja terdiri dari tiga aspek, yaitu: pertama, Produktivitas adalah keluaran fisik per unit dari usaha produktif; kedua, Produktivitas merupakan tingkat keefektifan dari manajemen industri di dalam penggunaan fasilitas-fasilitas untuk produksi; dan ketiga, Produktivitas adalah keefektifan dari penggunaan tenaga kerja dan peralatan. Tetapi intinya semua mengarah pada tujuan yang sama, bahwa Produktivitas Kerja rasio dari hasil kerja dengan waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk dari seorang tenaga kerja. Diperkuat oleh teori Menurut Ardika (2016) bahwa produktivitas tenaga kerja adalah kemampuan seseorang dalam menghasilkan suatu pekerjaan yang lebih banyak dari pada ukuran biasanya yang telah umum.

