

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan ilmu manajemen pemasaran. Adapun objek penelitian terdiri dari dua variabel yaitu variabel *independent* (X), dan variabel *dependent* (Y).

Menurut Sugiyono (2012:64), variabel *independent* atau variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab berubahnya atau timbulnya variabel *dependent* (terikat). Variabel *independent* (bebas) dalam penelitian ini adalah *sales promotion* (X). Sedangkan menurut Sugiyono (2012:64), variabel *independent* atau variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel *dependent* (terikat) dalam penelitian ini adalah yaitu keputusan menginap yang terdiri dari pemilihan produk, pemilihan merek, jumlah pemesanan kamar, pemilihan saluran reservasi, waktu menginap, dan metode pembayaran.

Unit analisis dalam penelitian ini adalah tamu yang menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung. Berdasarkan unit analisis penelitian tersebut, dianalisis mengenai pengaruh *sales promotion* terhadap keputusan menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung.

Penelitian ini dilakukan pada kurun waktu dari satu tahun maka metode yang digunakan adalah *cross sectional method*. Menurut Husein Umar (2008:131) pendekatan *cross sectional*, yaitu "Metode penelitian dengan cara mempelajari objek dalam satu kurun waktu tertentu/tidak berkesinambungan dalam jangkang waktu panjang".

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Jenis Penelitian dan Metodologi yang Digunakan

3.2.1.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dan verifikatif. Menurut Budi Susetyo (2012:4) “Penelitian deskriptif adalah bagian dari statistika yang membahas cara pengumpulan dan penyajian data, sehingga mudah untuk dipahami dan memberikan informasi yang berguna dimana mereduksi, menguraikan atau memberikan keterangan suatu data, fenomena atau keadaan ke dalam besaran untuk disajikan secara bermakna dan mudah dimengerti”. Penelitian deskriptif dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran *sales promotion* dan keputusan menginap pada Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung.

Umi Narimawati (2008:21) mengemukakan bahwa “Penelitian verifikatif adalah metode pengujian hipotesis melalui alat analisis statistik“. Melalui penelitian verifikatif data-data dikumpulkan dari sumber data primer. Data primer diperoleh dengan menyebarkan kuesioner kepada sampel responden untuk memperoleh fakta yang relevan. Dalam penelitian ini di uji mengenai pengaruh *sales promotion* terhadap keputusan menginap pada Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung.

3.2.1.2 Metodologi yang Digunakan

Dalam suatu penelitian diperlukan suatu metode untuk mempermudah penulis dalam membuat suatu kesimpulan. Berdasarkan jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dan verifikatif, maka metode penelitian yang digunakan adalah metode survey.

Menurut Kerlinger yang dikutip dalam Sugiyono (2012:12) mengemukakan bahwa:

Penelitian survei adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga kejadian-kejadian relatif, distribusi dan hubungan-hubungan antar variabel sosiologis maupun psikologis.

Menurut Van Dalem (Arikunto, 2010:110-111) menyatakan bahwa survei merupakan bagian dari studi deskriptif. Survei bukanlah hanya bermaksud

mengetahui gejala, tetapi juga bermaksud menentukan kesamaan status dengan cara membandingkannya dengan standar yang sudah dipilih atau ditentukan. Di samping itu juga, untuk membuktikan atau membenarkan suatu hipotesis.

3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Sebagaimana telah disebutkan bahwa tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar pengaruh *sales promotion* terhadap keputusan menginap. Variabel dalam penelitian ini adalah variabel *independen* (bebas) adalah *sales promotion* (X) yang memiliki sub variabel diskon. Sedangkan variabel *dependent* (terikat) yaitu keputusan menginap (Y) yang terdiri dari pemilihan produk, pemilihan merek, jumlah pemesanan kamar, pemilihan saluran reservasi, waktu menginap, dan metode pembayaran.

Menurut Sugiyono (2012:31) “Operasional variabel adalah sesuatu hal yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan”. Operasionalisasi variabel diperlukan dalam menentukan jenis, indikator, serta skala dari variabel-variabel yang terkait dalam suatu penelitian, sehingga pengujian hipotesis dengan alat bantu statistik dapat dilakukan secara benar. Untuk memperjelas dan mempertegas variabel-variabel yang diteliti, maka variabel-variabel tersebut akan dioperasionalkan sebagai berikut:

TABEL 3.1
OPERASIONAL VARIABEL

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
<i>Sales Promotion</i> (X) Insentif-insentif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan produk atau jasa (Kotler dan Gary Armstrong,	Diskon potongan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktifitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan	• Ketertarikan diskon yang diberikan oleh Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	• Tingkat ketertarikan diskon yang diberikan oleh Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	Ordinal	1
		• Keuntungan	• Tingkat		2

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
2012:660)	bagi pembeli (Tjiptono, 2008:166)	diskon yang diberikan oleh Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	keuntungan diskon yang diberikan oleh Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung		
		• Kesesuaian informasi diskon dari Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	• Tingkat kesesuaian informasi diskon dari Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung		3
		• Besarnya diskon yang diberikan Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	• Tingkat besarnya diskon yang diberikan Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung		4
		• Kemudahan dalam proses penggunaan diskon di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	• Tingkat kemudahan dalam proses penggunaan diskon di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung		5
Keputusan menginap (Y) Proses keputusan pembelian merupakan proses dimana konsumen		• Keunggulan dari Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	• Tingkat keunggulan dari Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	Ordinal	1

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
melewati lima tahap, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian, yang dimulai jauh sebelum pembelian aktual dilakukan dan memiliki dampak yang lama setelah itu (Kotler dan Keller, 2012:227)		• Keragaman jenis kamar yang tersedia di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	• Tingkat keragaman jenis kamar yang tersedia di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung		2
		• Daya tarik Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	• Tingkat daya tarik Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	Ordinal	3
		• Kemenarikan terhadap paket-paket yang ditawarkan	• Tingkat Kemenarikan terhadap paket-paket yang ditawarkan	Ordinal	4
		• Kemudahan dalam melakukan pemesanan kamar (reservasi)	• Tingkat kemudahan dalam melakukan pemesanan kamar (reservasi)	Ordinal	5
		• Kemudahan menginap berdasarkan kebutuhan	• Tingkat kemudahan menginap berdasarkan kebutuhan	Ordinal	6
		• Kemudahan dalam melakukan pembayaran bagi tunai maupun kartu kredit	• Tingkat kemudahan dalam melakukan pembayaran bagi tunai maupun kartu kredit	Ordinal	7

3.2.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kuantitatif yaitu suatu data yang berwujud angka-angka. Maka, sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer

Menurut Sugiyono (2012:137) “Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data”. Penelitian ini menggunakan data primer karena peneliti mengumpulkan sendiri data-data yang dibutuhkan yang bersumber langsung dari objek pertama yang akan diteliti. Setelah data-data terkumpul, data tersebut akan diolah sehingga akan menjadi sebuah informasi bagi peneliti tentang keadaan objek penelitian.

2. Data sekunder

Menurut Sugiyono (2012:137) “Data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data”. Adapun data sekunder yang digunakan peneliti pada penelitian diantaranya adalah literatur, buku, jurnal dan laporan dari perusahaan.

Berdasarkan data dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, maka peneliti menuliskannya dalam Tabel 3.2 berikut ini :

TABEL 3.2
JENIS DAN SUMBER DATA

No	Jenis Data	Jenis Data	Sumber Data
1	Perkembangan wisatawan mancanegara di Indonesia tahun 2007-2012	Sekunder	Kementrian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif RI 2013
2	Data kunjungan wisatawan mancanegara ke Jawa Barat melalui bandara Husein Sastranegara Bandung dan pelabuhan Muara Jati Cirebon tahun 2008-2012	Sekunder	<i>Statistik BPS Jawa Barat 2012</i>
3	Jumlah hotel berbintang di kota Bandung tahun 2008-2011	Sekunder	<i>Dinas Kebudayaan dan Pariwisata kota Bandung 2013</i>
4	<i>Comparison with competitor's occupancy</i>	Sekunder	<i>Sales Marketing Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement</i>
5	Persentase tingkat hunian	Sekunder	<i>Sales Marketing Galeri Ciumbuleuit</i>

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

No	Jenis Data	Jenis Data	Sumber Data
			<i>Hotel & Apartement</i>
6	Strategi pemasaran Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement	Sekunder	<i>Sales Marketing Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement</i>
7	Tanggapan terhadap mengenai <i>sales promotion</i> di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	Primer	Tamu Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung
8	Tanggapan tamu terhadap keputusan menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	Primer	Tamu Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung

Sumber : Data Primer, Diolah Kembali 2015

3.2.4 Populasi , Sampel, dan Teknik Sampling

3.2.4.1 Populasi

Dalam suatu penelitian dibutuhkan suatu subjek atau sumber data yang akan dijadikan penelitian tersebut. Untuk itu, dalam suatu penelitian harus menentukan populasi dan sampel yang akan dijadikan sumber data. Menurut Sugiyono (2012:61) “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.

Berdasarkan pengertian populasi tersebut, maka populasi dalam penelitian ini adalah seluruh tamu Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung, dimana berdasarkan jumlah tamu yang menginap selama tahun 2014 yakni sebesar 25.070 orang.

3.2.4.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2012:81) “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut”. Dalam penentuan besarnya sampel ada suatu ketentuan yang harus tergantung kepada besarnya populasi, kemampuan peneliti dari waktu, tenaga dan dana. Untuk menentukan besarnya

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

sampel dapat dihitung dengan rumus dari Taro Yamane yang dikutip dalam Riduwan (2011:65) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N \cdot d^2 + 1}$$

Dimana :

n = Ukuran Sampel

N = Ukuran Populasi

d = Presisi yang ditetapkan

Berdasarkan rumus di atas, maka dapat di hitung jumlah populasi (N), yaitu sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N \cdot d^2 + 1}$$

$$n = \frac{25070}{(25070)0.1^2 + 1} = 99.6 = 100$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, diketahui bahwa jumlah sampel sebanyak 100 responden atau tamu yang menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung.

3.2.4.3 Teknik Sampling

Sugiyono (2012:81) mengemukakan bahwa “Teknik *sampling* adalah merupakan teknik pengambilan sampel”. Adapun teknik *sampling* pada penelitian ini menggunakan teknik sampel secara acak sederhana (*sampling random sederhana*), yaitu cara pengambilan sampel dari anggota populasi dengan menggunakan acak tanpa memperhatikan strata (tingkatan) dalam anggota populasi tersebut.

3.2.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data disebut juga instrumen penelitian. Instrumen penelitian (Arikunto, 2010:160) adalah “alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaanya lebih mudah dan hasilnya lebih baik, dalam arti lebih cermat lengkap dan sistematis sehingga mudah

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

diolah”. Teknik dan alat pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik sebagai berikut :

1. Angket atau kuesioner (*Questionnaire*)

Angket adalah daftar pertanyaan yang diberikan kepada orang lain yang bersedia memberikan respons (responden) sesuai permintaan pengguna. Tujuan penyebaran angket ialah mencari informasi yang lengkap mengenai suatu masalah dan responden tanpa merasa khawatir bila responden memberikan jawaban yang tidak sesuai dengan kenyataan dalam pengisian daftar pertanyaan.

Angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket dengan angket tertutup. Menurut Riduwan (2010:100) menyatakan bahwa angket tertutup adalah angket yang disajikan dalam bentuk sedemikian rupa sehingga responden diminta untuk memilih satu jawaban yang sesuai dengan karakteristik darinya dengan cara memberikan tanda silang (x) atau tanda checklist (√).

2. Observasi

Observasi yaitu adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung ataupun tidak langsung menyangkut tentang pelaksanaan dalam proses personalia yang dijalankan oleh perusahaan.

3. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan dipergunakan untuk memperoleh data yang bersifat teoritis dengan mencari informasi tertulis dan sistematis dari beberapa ahli yang dapat memperluas wawasan berpikir. Teknik ini juga dilakukan dengan mempelajari dan mengkaji buku-buku, majalah, surat kabar, brosur, peraturan tertulis dan bacaan lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Hal ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan dan data yang bersifat teoritis, yang sekiranya dapat mendukung kebenaran data yang diperoleh, juga memperoleh kejelasan informasi yang telah diperoleh dari responden.

TABEL 3.4
TEKNIK PENGUMPULAN DATA DAN SUMBER DATA

No	Teknik Pengumpulan Data	Sumber Data
2	Kuesioner	Tamu yang menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung
3	Observasi	Pihak Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung
4	Studi Kepustakaan	<i>Sales Promotion</i> dan Keputusan Menginap

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2015

3.2.6 Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Suatu penelitian dapat mempunyai kedudukan yang paling tinggi, jika data dapat menggambarkan variabel yang diteliti dan berfungsi sebagai alat pembuktian hipotesis. Oleh karena itu, benar tidaknya data, sangat menentukan bermutu tidaknya hasil penelitian dan baik tidaknya instrumen pengumpulan data. Instrumen yang baik harus memenuhi dua persyaratan penting yaitu valid dan reliabel (Arikunto, 2010:168).

3.2.6.1 Hasil Pengujian Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kehandalan dan kesahihan suatu instrumen (Arikunto, 2010:168). Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data itu valid. Valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak diukur (Sugiyono, 2012:348). Alat untuk mengukur validitas adalah dengan rumus (Arikunto, 2010:170) yaitu:

$$r_{xy} = \frac{N \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[N \sum x^2 - (\sum x)^2][N \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Dimana :

r_{xy} = korelasi antara variabel

X = skor butir

Y = skor total

N = jumlah responden

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Menurut Sugiyono (2012:174) mengemukakan bahwa: “Untuk mengetahui valid tidak suatu instrumen penelitian, bila harga korelasi setiap item instrumen di bawah 0.30, maka dapat disimpulkan bahwa butir instrumen tersebut tidak valid, sehingga harus diperbaiki atau dibuang”. Berdasarkan pendapat tersebut, maka dapat diketahui bahwa suatu butir instrumen dinyatakan valid jika $r_{hitung} > 0.30$, sedangkan jika butir instrumen dinyatakan tidak valid jika $r_{hitung} < 0.30$.

Pengujian validitas item instrumen dilakukan dengan bantuan SPSS 20 *for windows*. Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS 20 *for windows* diperoleh hasil pengujian dari item pertanyaan yang diajukan peneliti sebagai berikut :

TABEL 3.5
HASIL UJI VALIDITAS INSTRUMEN PENELITIAN

No.	Pertanyaan	r_{hitung}	Signifikansi	Taraf Signifikansi	Keterangan
SALES PROMOTION					
1.	Ketertarikan untuk mendapatkan diskon yang diberikan oleh Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	0.695	0.000	0.05	Valid
2.	Keuntungan diskon yang diberikan oleh Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	0.687	0.000	0.05	Valid
3.	Informasi diskon bagi konsumen Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	0.740	0.000	0.05	Valid
4.	Besarnya diskon yang diberikan Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	0.632	0.000	0.05	Valid
5.	Kemudahan dalam proses penggunaan diskon di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	0.693	0.000	0.05	Valid
KEPUTUSAN MENGINAP					
1.	Keunggulan dari	0.664	0.000	0.05	Valid

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

No.	Pertanyaan	r _{hitung}	Signifikansi	Taraf Signifikansi	Keterangan
	Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung				
2.	Jenis kamar yang tersedia di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	0.637	0.000	0.05	Valid
3.	Daya tarik Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement Bandung	0.689	0.000	0.05	Valid
4.	Kemenarikan terhadap paket-paket yang ditawarkan	0.583	0.000	0.05	Valid
5.	Kemudahan dalam melakukan pemesanan kamar (reservasi)	0.672	0.000	0.05	Valid
6.	Kemudahan menginap berdasarkan kebutuhan	0.558	0.000	0.05	Valid
7.	Kemudahan dalam melakukan pembayaran bagi tunai maupun kartu kredit	0.669	0.000	0.05	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2015

Berdasarkan hasil pengolahan pada Tabel 3.5, pengukuran validitas pada 5 item pertanyaan untuk variabel *sales promotion* maupun variabel keputusan menginap dinyatakan seluruh item pertanyaan valid dikarenakan nilai signifikansi yang didapat lebih kecil dibandingkan dengan taraf signifikansi yaitu 0,05. Hal ini menyatakan bahwa instrumen penelitian tersebut mempunyai validitas dan dapat digunakan sebagai alat ukur yang benar.

3.2.6.2 Hasil Pengujian Reliabilitas

Reliabilitas adalah sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik (Arikunto, 2010:178). Instrumen yang baik tidak akan bersifat tendensius atau mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Instrumen

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

yang sudah dapat dipercaya, yang reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya. Instrumen yang reliabel mengandung arti bahwa instrumen tersebut harus baik sehingga mampu mengungkap data yang bisa dipercaya. Alat untuk mengukur reliabilitas adalah Alpha *Cronbach* dengan rumus:

$$r_{11} = \left(\frac{k}{k-1} \right) x \left(1 - \frac{\sum S_i}{S_t} \right)$$

Dimana:

r_{ij} = Nilai reliabilitas

k = Jumlah Item

$\sum S_i$ = Jumlah varians skor tiap-tiap item

S_t = Varians total

Untuk mengetahui suatu instrumen dinyatakan reliabilitas, menurut Sugiyono (2012:184) mengemukakan bahwa “Suatu instrumen dinyatakan reliabel, bila koefisien reliabilitas minimal 0.70”. Berdasarkan pendapat tersebut, maka dapat diketahui bahwa suatu instrumen dinyatakan reliabel jika nilai Alpha ≥ 0.70 , sedangkan suatu instrumen dinyatakan tidak reliabel jika nilai Alpha < 0.70 . Berikut tabel uji reliabilitas instrumen penelitian:

TABEL 3.6
HASIL UJI RELIABILITAS INSTRUMEN PENELITIAN

No	Variabel	r hitung (Alpha Cronbach)	r tabel	Keterangan
1	<i>Sales Promotion</i>	0,722	0,70	Reliabel
2	Keputusan Menginap	0,755	0,70	Reliabel

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2014

Berdasarkan tabel 3.6 dapat diketahui bahwa hasil tingkat *reliability* pada penelitian ini, untuk *Sales Promotion* yaitu sebesar 0,722 dan untuk keputusan menginap yaitu sebesar 0,755 maka penelitian ini dapat dipercaya karena tingkat *realibility* lebih besar dari 0,70.

3.2.7 Teknik Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

Teknik analisis data merupakan suatu cara untuk mengukur, mengelola dan menganalisis data tersebut. Tujuan pengolahan data adalah untuk memberikan

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

keterangan yang berguna, serta untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian ini. Dengan demikian, teknik analisis data diarahkan pada pengujian hipotesis serta jawaban masalah yang diajukan.

Jenis data yang akan terkumpul dalam penelitian ini adalah data ordinal, sejalan dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui pengaruh *sales promotion* (X) terhadap keputusan menginap (Y) (Survei pada tamu yang menginap di Galeri Ciumbuleuit *Hotel & Apartement* Bandung) dengan bantuan statistik untuk mengolah data yang terkumpul dari sejumlah kuesioner.

Kegiatan analisis data dalam penelitian dilakukan melalui tahap-tahap sebagai berikut :

1. Menyusun data

Mengecek nama dan kelengkapan identitas responden, serta mengecek kelengkapan data yang diisi oleh responden. Untuk mengetahui karakteristik responden digunakan rumus persentase sebagai berikut:

$$p = \frac{f}{N} \times 100$$

Dimana :

p = Persentase

f = Frekuensi atau jumlah responden yang masuk kriteria tertentu.

n = Jumlah total responden

100= konstanta

2. Menyeleksi data untuk memeriksa kesempurnaan dan kebenaran data yang terkumpul.

3. Tabulasi Data

Tabulasi data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

- a. Memberikan skor pada setiap item. Salah satu persyaratan dalam menggunakan skala ordinal adalah peringkat jawaban diberikan skor antara 1 sampai dengan 5. Setiap variabel yang dinilai oleh responden, diklasifikasikan ke dalam lima alternatif jawaban (*numeric scale*), dimana setiap *option* terdiri dari lima kriteria skor sebagai berikut:

TABEL 3.7
SKOR ALTERNATIF JAWABAN

Alternatif Jawaban	Sangat Tinggi	Tinggi	Cukup Tinggi	Tidak Tinggi	Sangat Tidak Tinggi
<i>Skala</i>	5	4	3	2	1

Sumber : Sugiyono (2012:87)

- b. Menjumlahkan skor pada setiap item.
 - c. Menyusun *ranking* skor pada setiap variabel penelitian
4. Menganalisis data dan menafsirkan hasil perhitungan berdasarkan angka-angka yang diperoleh dari perhitungan statistik.

3.2.7.1 Analisis Data Deskriptif

Analisis deskriptif dapat digunakan untuk mencari kuatnya hubungan antara variabel. Melalui analisis korelasi dan membuat perbandingan rata-rata data sampel atau populasi tanpa perlu diuji signifikannya. Menurut Sugiyono (2012:147) “Analisis deskriptif adalah analisis yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi”. Untuk menghitung indeks jawaban responden dilakukan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Skor Jawaban} = (F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) + (F5 \times 5)$$

Dimana :

- 1) F1 adalah frekuensi jawaban responden yang bernilai 1.
- 2) F2 adalah frekuensi jawaban responden yang bernilai 2.
- 3) F3 adalah frekuensi jawaban responden yang bernilai 3.
- 4) F4 adalah frekuensi jawaban responden yang bernilai 4.
- 5) F5 adalah frekuensi jawaban responden yang bernilai 5.

Untuk mengetahui analisis deskriptif secara keseluruhan berdasarkan skor penelitian tersebut dimasukkan ke dalam garis kontinum yang pengukurannya ditentukan dengan cara:

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Nilai Indeks Maksimal : Skor Tertinggi x Jumlah Soal x Jumlah sampel

$$\text{Persentase Skor} = \frac{\text{Skor Aktual}}{\text{Skor Ideal}} 100\%$$

Sumber: Umi Narimawati (2008:85)

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 3.8
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 (2008:85)

3.2.7.2 Teknik Analisis Data Statistik

Analisis verifikatif bertujuan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan uji statistik. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *multiple regression* (regresi berganda). Regresi berganda digunakan untuk melihat hubungan atau pengaruh fungsional ataupun kausal *sales promotion* (X) terhadap keputusan menginap (Y) (Survei pada tamu yang menginap di Galeri Ciumbuleuit *Hotel & Apartement* Bandung). Adapun langkah-langkah untuk analisis verifikatif adalah sebagai berikut:

1. Transformasi Data dengan *Method of Successive Interval* (MSI)

Data mengenai variabel penelitian yang terkumpul melalui angket merupakan data yang berskala ordinal, sedangkan syarat data untuk dapat digunakan dalam analisis statistik *inferential* (analisis jalur) sebagai analisis utama sekurang-kurangnya harus berskala interval. Oleh karena itu terhadap data tersebut dilakukan konversi dengan maksud untuk menaikkan derajatnya dari skala ordinal ke skala interval. Adapun teknik

yang digunakan adalah *method of successive interval* dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Hitung frekuensi (f) setiap skor (1 sampai dengan 5) dari responden yang memberikan respon.
- b. Hitung proporsi dengan membagi setiap jumlah frekuensi (f) dengan jumlah n sampel.
- c. Tentukan proporsi kumulatif dengan menjumlahkan proporsi secara berurutan setiap respon.
- d. Proporsi kumulatif dianggap mengikuti distribusi normal baku. Selanjutnya hitung nilai Z berdasarkan pada proporsi kumulatif tadi.
- e. Dari nilai Z yang diketahui tersebut selanjutnya ditentukan nilai *density*-nya.
- f. Menghitung SV untuk masing-masing pilihan dengan rumus :

$$SV = \frac{(\text{Density at Lower limit}) - (\text{density at upper limit})}{(\text{area under upper limit}) - (\text{Density under lower limit})}$$

Keterangan :

(density at lower limit : Kepadatan batas bawah

(density at upper limit : Kepadatan batas atas

(area under upper limit): Daerah dibawah batas atas

(density under lower limit) : Daerah dibawah batas bawah

- g. Mengubah SV terkecil menjadi dengan I dan mentransformasikan masing-masing skala menurut perubahan skala terkecil sehingga diperoleh *transformed scald value* (TSV).

2. Analisis Regresi Linier Sederhana

Sugiyono (2012:260) mengemukakan bahwa “Regresi linear sederhana didasarkan pada hubungan fungsional atau kausal dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen”. Manfaat dari analisis tersebut adalah untuk membuat keputusan apakah naik dan menurunnya

variabel dependen dapat dilakukan melalui peningkatan variabel independen atau tidak. Persamaan umum regresi linear sederhana adalah:

$$Y = a + b X$$

Dimana :

Y = Subyek dalam variabel dependen yang diprediksikan

a = Harga Y bila X = 0 (harga konstan).

b = Angka arah atau koefisien regresi yang menunjukkan angka peningkatan ataupun perumusan variabel dependen yang didasarkan pada variabel independen. Bila (+) maka naik, dan bila (-) maka terjadi penurunan.

3.2.7.3 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan pengujian dengan uji t yang dijabarkan sebagai berikut :

- a. Menyusun hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_1)

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan *sales promotion* terhadap keputusan menginap.

H_1 : Terdapat pengaruh yang signifikan *sales promotion* terhadap keputusan menginap.

- b. Menghitung nilai t_{hitung}

Nilai t_{hitung} dapat dicari dengan rumus:

$$t = r \sqrt{\frac{n - 2}{1 - r}}$$

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Dimana :

r = Korelasi parsial yang ditentukan

n = Jumlah sampel

t = t_{hitung}

c. Menggambar Penerimaan dan Penolakan Hipotesis

Untuk menggambar daerah penerimaan atau penolakan maka digunakan kriteria sebagai berikut :

- 1) Jika $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ maka H_0 ditolak, H_1 diterima.
- 2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima, H_1 ditolak.

Adapun untuk mengetahui nilai koefisien korelasi (r) dalam penelitian ini menggunakan analisis korelasi *product moment*. Untuk mendapatkan nilai korelasi *product moment* diperoleh berdasarkan rumus sebagai berikut (Sugiyono, 2012:228) :

$$r_{xy} = \frac{\sum xy}{\sqrt{\sum x^2 y^2}}$$

Dimana :

r_{xy} = Korelasi antara variabel x dengan y

x = $(X - \bar{X})$

y = $(Y - \bar{Y})$

Untuk dapat memberikan penafsiran terhadap koefisien korelasi, maka dapat berpedoman pada ketentuan yang tertera pada tabel berikut.

TABEL 3.9
PEDOMAN UNTUK MEMBERIKAN INTERPRETASI TERHADAP
KOEFISIEN KORELASI

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan/Pengaruh
0.00 – 0.199	Sangat Rendah
0.20 – 0.399	Rendah
0.40 – 0.599	Sedang
0.60 – 0.799	Kuat
0.80 – 1.000	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono (2012:231)

Vidi Aditya, 2016

PENGARUH PROGRAM SALES PROMOTION MELALUI DISKON TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI GALERI CIUMBULEUIT HOTEL & APARTEMENT BANDUNG: (Survey terhadap tamu yang menggunakan diskon untuk menginap di Galeri Cimbulkuit Hotel & Apartement Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Untuk mengetahui kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen, maka digunakan koefisien determinasi (Kd), dengan rumus sebagai berikut:

$$Kd = r_s^2 \times 100 \%$$

Dimana : Kd = koefisien determinasi

r_s = koefisien korelasi

Nilai Kd di atas, menunjukkan besarnya persentase kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen.