

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Yang Digunakan

3.1.1 Analisis Data

Analisis data adalah proses pemeriksaan, pembersihan, transformasi, dan pemodelan data dengan tujuan menemukan informasi yang berguna, memberi tahu kesimpulan, dan mendukung pengambilan keputusan.

Berikut beberapa penjelasannya :

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013).

Populasi dalam penelitian ini adalah dealer PT. Bintang Motor Cibinong.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2013). Jadi sampel yang di ambil dari kelompok kecil dari populasi yang di ambil dan dapat mewakili populasi secara keseluruhan. Data dari sampel dapat mewakili karakteristik populasinya. Oleh sebab itu populasi harus homogen.

Asumsi populasi penelitian ini adalah rata-rata pembeli Sepeda motor selama satu bulan terakhir (Januari 2019) yaitu sebanyak 334 penjualan.

Sehingga jumlah sample minimal yang didapatkan sebanyak 183 responden.

Perhitungan jumlah responden keseluruhan adalah sebagai berikut :

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

Dimana :

n= Jumlah sample,

N= Jumlah Populasi,

e = Batas toleransi kesalahan (misal 5 % atau 10 %)

Berdasarkan rumus tersebut, maka jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah:

$$n = \frac{334}{1 + 334 (0,05)^2}$$

$$n = 183 \text{ responden}$$

3.2 Operasionalisasi Variabel

3.2.1 Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek, atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu :

a. Variabel Dependen

Variabel ini sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya

variabel bebas (Sugiyono, 2013). Yang menjadi variabel dependen dalam penelitian ini adalah Keputusan pembelian Sepeda Motor di Bintang Motor Cibinong.

b. Variabel Independen

Variabel ini sering disebut variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (Sugiyono, 2013).

Tabel 3.1 Variabel Penelitian

No	Variabel Penelitian	Variabel yang diteliti	Skala Pengukuran Variabel	Hasil
-----------	----------------------------	-------------------------------	----------------------------------	--------------

				<p>pembelian. Karena di lihat dari segmen pasar yang kebanyakan membeli produk tersebut, maka pembeli akan merasa percaya pada produk pilihan nya.</p> <p>X1.4 : Minat pasar akan berpengaruh positif pada kualitas produk andalan penjual, karena akan lebih mengedepankan kualitas penjualan yang di minati banyak masyarakat.</p>
--	--	--	--	--

				<p>pembeli bisa memakai secara cepat dan efisien atau tidak lama menunggu.</p> <p>Y1.4 : Ada pengaruh variabel promosi (<i>promotion</i>) sehingga harga akan terjangkau dan percaya akan produk terhadap kecepatan pengiriman beserta pengerjaan dokumen produk kendaraan bermotor.</p>
--	--	--	--	--

3.3 Sumber dan Cara Penentuan Data

Untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini, penulis menggunakan data sebagai berikut:

1. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari personal dan dapat pula dari lapangan. Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data primer melalui kuisioner dan wawancara terhadap konsumen PT Bintang Motor Cibinong.
2. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari studi kepustakaan antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan dan sebagainya. Data sekunder berasal dari sumber internal maupun eksternal. Dalam hal ini, data sekunder yang bersifat internal didapat melalui data - data perusahaan pada PT Bintang Motor Cibinong.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam melaksanakan penyusunan ini penulis mempergunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Angket atau Kuesioner

Suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada konsumen PT Bintang Motor Cibinong.

2. Wawancara

Digunakan bila ingin mengetahui hal-hal dari responden secara lebih mendalam serta jumlah responden sedikit yang dilakukan dengan konsumen PT Bintang Motor Cibinong.

3.5 Rancangan Analisis dan Uji Hipotesis

3.5.1 Analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain (Bogdan dalam Sugiyono, 2013:244). Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. Melakukan analisis terhadap penjualan produk sepeda motor di PT Bintang Motor Cibinong.
2. Melakukan tinjauan terhadap penjualan produk sepeda motor di PT Bintang Motor Cibinong.
3. Melakukan penelitian penjualan produk sepeda motor di PT Bintang Motor Cibinong.
4. Melakukan tinjauan pengaruh implementasi standar operasional prosedur terhadap produktivitas penjualan produk sepeda motor di PT Bintang Motor Cibinong.

3.5.2 Uji Skala Likert

Uji skala likert adalah skala yang dikembangkan melalui metode likert, dimana subjek harus diindikasikan berdasarkan tingkatannya dengan pernyataan yang berkaitan dengan perilaku suatu objek. Skala ini memberikan skor 1-5 untuk mengetahui derajat responden terhadap serangkaian pertanyaan yang terdapat didalam kuesioner. Berikut ini adalah penilaian tingkat kepuasan pelanggan:

Tabel 3.2 Uji Skala Likert

Mutu	Bobot
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Normal	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Keterangan :

- a. Jawaban Sangat Setuju diberi nilai 5
- b. Jawaban Setuju diberi nilai 4
- c. Jawaban Normal diberi nilai 3
- d. Jawaban Tidak Setuju diberi nilai 2
- e. Jawaban Sangat Tidak Setuju diberi nilai 1

3.5.3 Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda adalah hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independen (X_1, X_2, \dots, X_n) dengan variabel dependen (Y). Maka persamaan regresi yang terbentuk sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + \dots + b_nX_n$$

Keterangan:

Y : Variabel terikat (dependent)

X (1,2,3,...) : Variabel bebas (independent)

a : Nilai konstanta

b (1,2,3,...) : Nilai koefisien regresi

3.5.4 Uji Validitas dan Reliabilitas

Validitas berasal dari kata *validity* yang mempunyai arti sejauhmana akurasi suatu tes atau skala dalam menjalankan fungsi pengukurannya. Pengukuran dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila menghasilkan data yang secara akurat memberikan gambaran mengenai variabel yang diukur seperti dikehendaki oleh tujuan pengukuran tersebut. Akurat dalam hal ini berarti tepat dan cermat sehingga apabila tes menghasilkan data yang tidak relevan dengan tujuan pengukuran maka dikatakan sebagai pengukuran yang memiliki validitas rendah (Azwar, 2014:8).

Reliabilitas merupakan penerjemahan dari kata *reliability*. Suatu pengukuran yang mampu menghasilkan data yang memiliki tingkat reliabilitas tinggi disebut

sebagai pengukuran yang reliabel (*reliable*). Walaupun istilah reliabilitas mempunyai berbagai nama lain seperti konsistensi, keterandalan, keterpercayaan, kestabilan, keajegan, dan sebagainya, namun gagasan pokok yang terkandung dalam konsep reliabilitas adalah sejauhmana hasil suatu proses pengukuran dapat dipercaya (Azwar, 2014:7).

3.5.5 Uji T (Uji Parsial)

Uji t dilakukan untuk menguji signifikansi variabel independen yaitu Produk (X1), Proses (X2), apakah berpengaruh secara parsial (individual) terhadap variabel dependen yaitu Keputusan pembelian (Y). Dasar pengambilan keputusan dengan tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ sebagai berikut:

Sig.t > 0,05 ; Ho diterima

Sig.t < 0,05 ; Ho ditolak

Untuk menguji variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial, maka dibuat hipotesis sebagai berikut:

H1 : Sig.t > 0,05 Tidak terdapat pengaruh dan signifikan secara parsial antara variabel Produk terhadap Keputusan pembelian.

H2 : Sig.t > 0,05 Tidak terdapat pengaruh dan signifikan secara parsial antara variabel Proses terhadap Keputusan pembelian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan PT. Bintang Motor Cibinong

1. Sejarah PT. Bintang Motor Cibinong

PT. Bintang Motor Cibinong merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan dan jasa yang berdiri pada tahun 2001 oleh oleh Bapak Ir. Alexander Lunardi yang sudah berpengalaman lebih dari 25 tahun bekerja di perusahaan Astra Grup dalam industri otomotif dan tim manajemen handal dengan latar belakang internasional.

PT. Bintang Motor Cibinong adalah sebuah dealer motor resmi Honda yang bertempat di Jl. Mayor Oking Jayaatmaja No. 102 Cibinong, Bogor. Lokasinya yang strategis dekat dengan depok maupun kota bogor sangat potensial dalam berkompetensi dengan perusahaan lainnya.

Perusahaan mengusung motto “Salam satu hati, Satu Pemikiran, Satu Tujuan” diharapkan mampu menjadi perusahaan yang terbaik di jawa barat maupun se-indonesia. Dalam 10 tahun ini, terbukti dari hanya *dealer* yang kecil hingga sekarang telah banyak menjual produk motor honda meningkat secara drastis, sehingga mampu membangun cabang di beberapa kota maupun luar kota. Hal ini membuat motivasi bagi perusahaan untuk semakin berinovasi dalam memasarkan produknya.

PT. Bintang Motor Cibinong memiliki jajaran direksi dan karyawan yang sangat terampil dalam bidangnya, yang mampu menjadikan perusahaan seperti sekarang ini dan akan terus maju seperti visi perusahaan yang dijalani secara konsisten.

Berikut tahapan perkembangan pembukaan cabang perusahaan ini :

Tabel 4.1 Perkembangan Bintang Motor Group

Tahun	Cabang
2001	Cibinong
2003	Cikarang
2004	Bandar Lampung, Depok
2006	Cirebon, Lampung Timur, Bekasi, Palembang
2008	Jakarta
2010	Tangerang, Bandung
2011	Bengkulu, Tanggamus, Lahat, Sekayu, Bone, Makassar, Palopo, Pontianak
2012	Sungai Pinyuh
2013	Tambun, Jatiasih

Tabel 4.2 Perkembangan penjualan Bintang Motor Group

Data Penjualan
1. Start tahun 2001 hingga tahun 2007 (selama 6 tahun) penjualan mencapai 100.000 unit
2. Tahun 2007 hingga tahun 2012 (selama 5 tahun) penjualan naik mencapai 300.000 unit
3. Tahun 2012 hingga tahun 2014 (selama 2 tahun) penjualan naik mencapai 500.000 unit.

2. Visi dan Misi PT. Bintang Motor Cibinong

Dalam perkembangan usahanya, setiap perusahaan harus memiliki visi dan misi perusahaan untuk dijadikan pedoman bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya agar berjalan dengan baik dan berkembang sesuai pedoman yang ada.

A. Visi PT. Bintang Motor Cibinong

“To be the best dealer in the distribution and aftersales of Honda Motorcycles”.

Untuk menjadi yang terbaik dalam pendistribusian dan kegiatan purna jual sepeda motor Honda.

B. Misi PT. Bintang Motor Cibinong

*“Providing the best and most dependable service to all customers
Creating value for all stakeholders, especially shareholders, staff and
business partners”.*

Memberikan yang terbaik dan paling dapat diandalkan layanan untuk semua pelanggan. Menciptakan nilai bagi seluruh *stakeholders*, terutama pemegang saham, karyawan dan mitra bisnis.

4.1.2 Aspek Kegiatan Usaha

Kegiatan usaha Bintang motor ada 3 layanan, yaitu divisi penjualan (H1), divisi perawatan (H2), dan divisi penjualan suku cadang (H3).

A. Divisi Penjualan (H1).

Sudah tentu kegiatan utama dari Bintang Motor yaitu dalam penjualan. Dalam hal ini biasa melayani penjualan tunai maupun kredit. Untuk penjualan kredit, ada beberapa lembaga pembiayaan yang bekerja sama dengan PT.

Bintang Motor Cibinong yaitu diantaranya:

- a. Federal International Finance (FIF)
- b. Adira Finance
- c. WOM Finance (Wahana Otomitra Multiarta)
- d. Mega Finance
- e. OTO Finance (Sumit Otto Finance)
- f. Mega Centra Finance (MCF)
- g. HD / Radana Finance
- h. Mandiri Tunas Finance (Khusus Propinsi Lampung)
- i. Central Santosa Finance (CSF)
- j. CIMB Niaga (Motor Laju)
- k. INDO MOBIL FINANCE
- l. SAF (Sasana Auto Finance)

m. MPM (Mitra Pustaka Mandiri)

n. Mandala Finance

B. Divisi Perawatan (H2).

Divisi Bengkel & Perawatan Bintang Motor merupakan salah satu AHASS (*Astra Honda Authorized Service Station*) terbaik dari 2000 AHASS di seluruh Indonesia. AHASS Bintang Motor melayani One Stop Service untuk perawatan / perbaikan ringan dan berat termasuk diantaranya perawatan / perbaikan yang memerlukan turun mesin / overhaul, oversize silinder (korter), dan lain-lain.

C. Divisi Suku Cadang (H3).

Ketersediaan suku cadang merupakan kunci utama dalam hal memberikan pelayanan yang memuaskan dan terbaik bagi pelanggan. Untuk hal tersebut maka Divisi Suku Cadang Bintang Group juga dilengkapi dengan sistem komputer dan fasilitas gudang yang dikelola dengan baik dan efisien. Menyediakan ribuan jenis item parts untuk semua model sepeda motor Honda yang diproduksi oleh PT Astra Honda Motor (AHM).

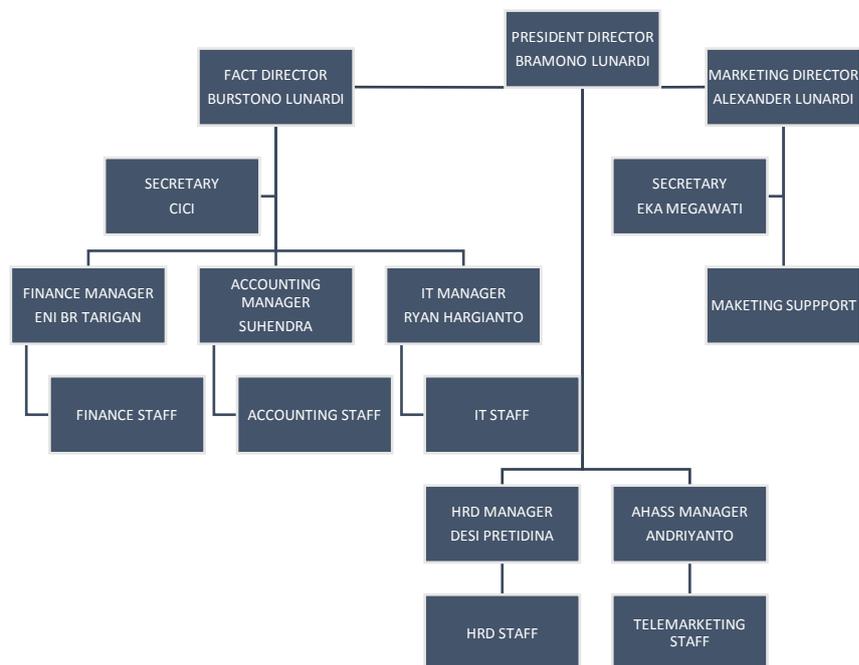
4.1.3 Struktur Organisasi

Dalam melaksanakan kegiatannya, perusahaan memerlukan adanya wadah agar terdapat adanya kesamaan tujuan dan arah yang dikehendaki dengan optimal, wadah tersebut adalah organisasi.

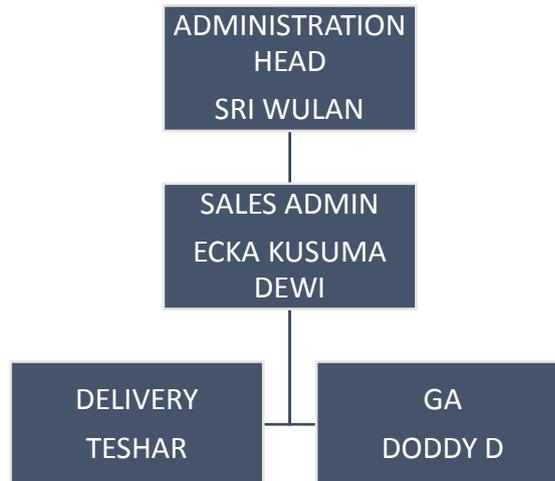
Tujuan utama pembentukan organisasi adalah untuk mempermudah pekerjaan atau pelaksanaan tugas, yaitu dengan membagi wewenang dan tanggung jawab secara sistematis.

Adapun struktur organisasi PT. Bintang Motor Group adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bintang Motor Group (Head Office)



Sumber : Hasil Kuesioner HRD PT. Bintang Motor Cibinong 2019



Sumber : Hasil Kuesioner ADH dan Kepala cabang PT. Bintang Motor Cibinong 2019



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Bintang Motor Group (Branch)

Secara garis besar pembagian tugas dan tanggung jawab serta pengorganisasian masing-masing bagian dalam struktur organisasi di Bintang Motor adalah :

1. Direktur Utama :
 - a. Merupakan pimpinan perusahaan dan pusat pemberi motivasi kerja kepada karyawannya.
 - b. Memiliki segala wewenang dalam pengambilan keputusan.
 - c. Bertanggung jawab atas segala yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan.

- d. Memberi Pengawasan, pengarahan, dan petunjuk guna mendapatkan suatu langkah kerja yang matang.
- e. Direktur *FACT (Finance, Accounting, And Computer Technology)*:
 - d. Berperan dalam mengawasi kegiatan finansial, laporan keuangan.
 - e. Memberi pengarahan terhadap kinerja dari divisi finance, accounting, dan IT support.
 - f. Melakukan approval dari transaksi bank.
 - g. Melaporkan hasil kegiatan kepada direktur utama.
- 2. Direktur *FACT (Finance, Accounting, And Computer Technology)*:
 - a. Berperan dalam mengawasi kegiatan finansial, laporan keuangan.
 - b. Memberi pengarahan terhadap kinerja dari divisi finance, accounting, dan IT support.
 - c. Melakukan approval dari transaksi bank.
 - d. Melaporkan hasil kegiatan kepada direktur utama.
- 3. *Direktur Marketing* :
 - a. Bertanggung Jawab penuh terhadap kegiatan pemasaran.
 - b. Menetapkan tujuan dan sasaran jalannya operasional perusahaan dan strategi penjualan kepada konsumen.
 - c. Membuat target penjualan dan menganalisa laporan yang dibuat oleh bawahannya.
 - d. Membangun relasi kerja dengan baik.
- 4. *Finance* :
 - a. Merencanakan pembayaran barang-barang sesuai dengan kebutuhan.

- b. Memberi info mutasi bank kepada cabang.
 - c. Membuat budgeting.
 - d. Membuat Cash Flow seluruh cabang.
5. *Accounting* :
- a. Menghitung dan mencocokkan transaksi dengan metode pencatatan yang berlaku di perusahaan.
 - b. Mengatur masalah-masalah yang berhubungan dengan perpajakan.
 - c. Membuat laporan pertanggung jawaban keuangan kepada Direktur FACT.
 - d. Menyelenggarakan kegiatan akuntansi secara tertib, up to date dan dapat dipertanggungjawabkan.
 - e. Secara periodik membuat laporan keuangan perusahaan dengan didukung oleh bukti-bukti yang sah.
 - f. Melakukan rekonsiliasi bank dan jurnal memorial setiap closing akhir bulan maupun tahunan.
6. *IT Support* :
- a. Mengatur jadwal *maintance server* sesuai yang dibutuhkan.
 - b. Membantu memperbaiki *software* maupun *hardware* yang bermasalah.
 - c. Mengecek jaringan kabel secara berkala.
 - d. Membuat proposal pembelian *hardware*.
7. *AHASS Manager* :
- a. Mengawasi kegiatan semua cabang dibidang pelayanan service dan spare part.
 - b. Bertanggung jawab dan memiliki wewenang terkait kegiatan Ahass.

c. Membuat laporan penjualan sparepart dan persediaan sparepart.

8. HRD (*Human Research Department*):

- a. Mengatur kepegawaian perusahaan.
- b. Mencatat absensi dan membuat laporan jam kerja.
- c. Membuat laporan gaji dan insentif bulanan.
- d. Siap mencari karyawan baru untuk divisi yang membutuhkan.

9. Kepala Cabang :

Sebenarnya kepala cabang dijabat oleh seorang Supervisor. Sebagai seorang supervisor mempunyai wewenang dan tugas sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan dealer pada direksi.
- b. Membuat kebijakan-kebijakan yang harus dilakukan dalam mengejar target penjualan.
- c. Melakukan evaluasi kerja terhadap karyawan.
- d. Menolak atau menerima pengajuan kredit sepeda motor.

10. Kepala Administrasi :

- a. semua kegiatan operasional yang berhubungan administrasi perusahaan.
- b. Menjadi inspirasi, motivasi bagi karyawan bawahannya.
- c. Bertanggung jawab atas masalah yang berkaitan operasional.
- d. Memiliki wewenang atas diskon yang diajukan oleh staffnya.

11. *Sales Admin* :

Sales Admin ada beberapa bagian diantaranya :

- 1). Kasir

- a. Bertugas menerima uang tunai DP dari konsumen dan input sesuai uang yang diterima ke sistem BMS (*Bintang Management System*).
- b. Membuat laporan kas harian.
- c. Cetak Voucher kas keluar yang ditandatangani pihak berwenang.

2). Surat Jalan

- a. Menginput dan mencetak Surat Jalan berdasarkan kelengkapan dokumen tertentu. (SPK, KTP, PO leasing, Cek fisik, Buku Service).
- b. Menginput motor yang baru diterima baik dari *main dealer*, maupun *dealer* lain.
- c. Stock opname unit dan aksesoris.
- d. Membuat laporan penjualan dan stok kepada bagian kantor pusat.

3). Bagian Piutang

- a. Menerima Surat Jalan kembali dari bagian Surat Jalan (warna putih) dengan syarat kelengkapan data harus sesuai.
- b. Follow up kekurangan data kredit, untuk selanjutnya membuat penagihan piutang kepada leasing.
- c. Cek pencairan di rekening apakah sesuai dengan tagihan yang diberikan kepada leasing.

4). Bagian STNK dan BPKB

- a. Menerima surat jalan kembali dari bagian surat jalan (warna biru) yang harus sudah ditandatangani kasir dan stempel lunas.
- b. Mengirim email permohonan faktur kepada *main dealer* untuk selanjutnya melakukan pengajuan STNK kepada biro jasa tertentu.

- c. Bertugas sepenuhnya dalam follow up STNK dan BPKB untuk selanjutnya didistribusikan kepada konsumen.
- d. Bersikap ramah dan melayani sepenuh hati sesuai moto “Salam satu hati” kepada customer yang meminta STNK.
- e. Membuat laporan STNK dan BPKB pending kepada kantor pusat.

12. Sales

- a. Mencari konsumen.
- b. Menyebarkan brosur.
- c. Mengajukan pameran dan promosi.
- d. Mengejar penjualan sesuai target yang ditentukan.

13. Counter

- a. Melayani konsumen yang datang langsung ke *dealer*.
- b. Memberikan informasi tentang keunggulan berbagai produk motor yang dijual.
- c. Bersikap ramah dan memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik kepada konsumen
- d. Melayani penjualan tunai maupun kredit langsung.

14. Gudang

- a. Menurunkan unit baru dan cek apakah fisik sesuai dengan surat jalan yang diberikan ekspedisi.
- b. Menyiapkan unit pengiriman kepada konsumen.
- c. Kontrol unit dan aksesoris di gudang.

15. Sparepart

- a. Membuat invoice terkait penjualan spare part.
- b. Membuat laporan penjualan dan persediaan spare part.

16. Service

- a. Melakukan pengecekan ulang terhadap sepeda motor yang dibeli.
- b. Melakukan service dan perbaikan sepeda motor.

17. Delivery

- a. Mengirimkan motor kepada konsumen.
- b. Mengurus kelayakan mobil pengiriman.
- c. Bersikap ramah kepada konsumen setelah pengiriman selesai dilakukan.

18. Office Boy

- a. Menjaga kebersihan lingkungan pekerjaan.
- b. Menata cangkir air minum setiap paginya ke meja karyawan.
- c. Bersikap ramah terhadap semua karyawan.

Adapun daftar pegawai Divisi Finance di perusahaan ini:

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Tahun masuk	Unit Kerja	Tingkat pendidikan	Masa Kerja
1.	Eni Tarigan	P	42 Tahun	2008	Manager Finance	S1	11 Tahun
2.	Nining	P	26 Tahun	2010	Staff Finance	S1	9 Tahun
3.	Usfatun Khasanah	P	24 Tahun	2014	Staff Finance	S1	5 Tahun
4.	Irma Suryamah	P	24 Tahun	2014	Staff Finance	D3	5 Tahun
5.	Dian Ariani Putri	P	24 Tahun	2016	Staff Finance	S1	3 Tahun
6.	Desi	P	24 Tahun	2015	Staff Finance	S1	4 Tahun
7.	Anga Laksmana	L	26 Tahun	2015	Staff Finance	S1	4 Tahun
8.	Rizky Ramdan Sulistiawan	L	22 Tahun	2018	Staff Finance	D3	1 Tahun
9.	Syinta	P	25 Tahun	2018	Staff Finance	S1	1 Tahun
10.	Ezhalina	P	27 Tahun	2019	Staff Finance	S1	2 Bulan
11.	Sulistia Oktaviana Adith	L	22 Tahun	2018	Staff Finance	D3	1 Tahun

Tabel 4.3 Daftar pegawai Divisi Finance PT. Bintang Niaga Jaya

Divisi Finance berada dibawah Direktur FACT yang bertanggung jawab dalam menyusun laporan keuangan perusahaan yang sesuai dengan kaidah

Uang keluar dan Uang masuk dan dapat dipertanggung jawabkan. Divisi ini memiliki staff berjumlah 11 orang yang diberi tugas yang berbeda-beda.

4.1.4 Fasilitas yang dimiliki

Dalam menunjang kegiatan operasionalnya Bintang Motor menggunakan beberapa fasilitas, berikut jumlah fasilitas pendukung adalah :

1. Fasilitas umum (milik kantor) :
 - a. Gedung 2 lantai
 - b. Lahan parkir
 - c. Mobil dinas karyawan 4 unit avanza, 6 unit mobil pick up.
 - d. Peralatan kantor seperti AC, komputer, printer, dll
 - e. Perlengkapan kantor seperti ATK
 - f. Sistem pencatatab transaksi berbasis apikasi web BMS
 - g. Mes karyawan
2. Fasilitas Pribadi :
 - a. Tunjangan Kesehatan
 - b. Tunjangan Hari Tua
 - c. Tunjangan Jabatan
 - d. Uang makan lembur
 - e. Uang perjalanan dinas

4.1.5 Kepegawaian

Komposisi karywan PT. Bintang Motor Cibinong pada akhir Mei 2018 dapat dilihat pada table berikut :

Tabel 4.4 Komposisi Karyawan Berdasarkan Usia

DEPT.	USIA				JUMLAH
	20-29	30-39	40-49	50-59	
MANAGER	4		5		9
OFFICE	47	2	1		50
SALES	7	8			15
MEKANIK	13	3			16
TOTAL	71	12	5		90

Tabel 4.5 Komposisi Karyawan Berdasarkan Pendidikan

DEPT.	PENDIDIKAN				JUMLAH
	SMP	SMK	AMD	S1	
MANAGER	-	-	-	9	9
OFFICE			13	37	50
SALES		9		6	15
MEKANIK		16			16
TOTAL		25	13	52	90

Tabel 4.6 Komposisi Karyawan Berdasarkan Lama Masa Kerja

DEPT	MASA KERJA				JUMLAH
	< = 1 Tahun	2 – 5 Tahun	6 – 10 Tahun	> 10 Tahun	
MANAGER	1	1		7	9
OFFICE	19	24		7	50
SALES	1	12	2		15
MEKANIK	7	4	5		16
TOTAL	28	41	7	14	90

Tabel 4.7 Komposisi Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin

LEVEL	JENIS KELAMIN		JUMLAH
	LAKI – LAKI	PEREMPUAN	
MANAGER	6	3	9
OFFICE	22	28	50
SALES	3	12	15
MEKANIK	16		16
TOTAL	47	43	90

4.2 Pembahasan

4.2.1 Gambaran Umum Responden

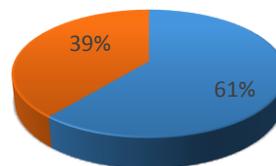
Responden dalam penelitian ini adalah kostumer pembeli sepeda motor, sebanyak 183 responden.

Tabel 4.8 Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
Laki-laki	112	61%
Perempuan	71	39%
Jumlah	183	100%

Gambar 4.3 Identifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

JENIS KELAMIN



■ Laki-Laki ■ Perempuan ■ ■

Sumber : Hasil Kuesioner Responden PT. Bintang Motor Cibinong 2019

Berdasarkan Gambar di atas diperoleh informasi bahwa responden dalam penelitian ini sebagian besar berjenis kelamin laki-laki sebanyak 112 orang atau 61% diikuti oleh responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 71 orang atau 39%.