

BAB V.

KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis penelitian pada bab empat maka pada bab lima ini akan disimpulkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan, memberikan implikasi manajerial dan saran. Berdasarkan hasil analisis, penulis juga akan memberikan saran bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam hal ini para tenaga penjualan khususnya tenaga penjualan *real estate* dan para pelaku bisnis *real estate* serta peneliti selanjutnya.

V.1. Kesimpulan

1. Terdapat lima faktor tradisional regressor yang berpengaruh secara signifikan pada pendapatan per tahun tenaga penjualan personal *real estate* yaitu : Lokasi bekerja (X1), pendidikan (X4) yaitu tingkat pendidikan dan latar belakang pendidikan, upaya penjualan personal (X16) yaitu khususnya jumlah konsumen (personal/tahun), jenis status pegawai (X11), dan jam kerja (X9) khususnya jam kerja/hari.

Pendapatan personal per tahun tenaga penjualan *real estate* yang bekerja di Denpasar jumlah nominalnya lebih besar daripada pendapatan personal per tahun tenaga penjualan *real estate* yang bekerja di Jogjakarta. Hal ini sekaligus menjawab hipotesis kedua yaitu terdapat perbedaan pada pendapatan personal tenaga penjualan *real estate* yang bekerja di perusahaan dengan lokasi geografis yang berbeda yaitu di Denpasar dan di

Jogjakarta.

Pendapatan personal per tahun tenaga penjualan *real estate* sangat dipengaruhi tingkat pendidikan. Semakin tinggi tingkat pendidikan tenaga penjualan *real estate*, pendapatan personal per tahunnya akan semakin besar. Pendapatan personal per tahun tenaga penjualan *real estate* yang mempunyai latar belakang pendidikan bidang ekonomi manajemen lebih besar daripada tenaga penjualan *real estate* yang mempunyai latar belakang pendidikan dari bidang selain ekonomi manajemen. Pada dasarnya setiap jenis pekerjaan mempunyai latar belakang pendidikannya sendiri-sendiri, sehingga pekerjaan akan lebih mudah untuk dilaksanakan yaitu dengan cara menerapkan ilmu/teori yang sudah didapat ke dalam pekerjaannya.

Pendapatan personal per tahun tenaga penjualan *real estate* sangat dipengaruhi oleh jumlah konsumen yang ditangani secara personal per tahun. Semakin sedikit konsumen yang ditangani, seorang tenaga penjualan *real estate* akan semakin fokus dan intensif menangani dan *real estate* yang ditawarkan semakin mungkin terjual sehingga dapat menaikkan pendapatan personalnya.

Pendapatan personal per tahun tenaga penjualan *real estate* dengan jenis satus pegawai *Contractual salesforce* (pegawai titak tetap) nominalnya lebih besar karena tenaga penjualan *real estate* tersebut digaji berdasarkan transaksi penjualan yang dilakukannya atau dengan kata lain gaji berdasarkan pencapaian target penjualan.

Semakin banyak jam kerja/hari yang dihasilkan oleh tenaga penjualan *real estate*, pendapatan personal per tahunnya akan semakin besar. Hal tersebut dapat disebabkan karena perusahaan memberikan gaji kepada karyawan dengan melihat tingkat kinerja secara personal.

Terdapat sebelas faktor tradisional regressor yang tidak berpengaruh secara signifikan pada pendapatan per tahun tenaga penjualan personal *real estate* yaitu : jenis kelamin, usia, status perkawinan, besar keluarga yang ditanggung, pengalaman, ketrampilan, masa kerja, ukuran perusahaan, tingkat keuntungan perusahaan, jenis perusahaan dan data hasil penjualan secara personal.

Kesimpulan ini sekaligus menjawab hipotesis yang pertama mengenai pengaruh faktor tradisional regressor pada pendapatan personal tenaga penjualan *real estate*.

2. Mayoritas tenaga penjualan *real estate* yang diteliti di Denpasar dan di Jogjakarta mempunyai profil sebagai berikut :

Berdasarkan demografi, mayoritas tenaga penjualan personal *real estate* berjenis kelamin laki-laki, mayoritas berusia 26-35 tahun, mempunyai tingkat pendidikan S1-S2 dengan latar belakang pendidikan terbanyak yaitu diluar bidang ekonomi manajemen (pemasaran), mayoritas mempunyai status perkawinan belum menikah sehingga tepat bila hasil analisis besar keluarga menunjukkan mayoritas tenaga penjualan *real estate* hanya menanggung anggota keluarga antara 1-2 orang (termasuk dirinya sendiri).

Berdasarkan tradisional regressor secara personal, mayoritas tenaga penjualan personal *real estate* dalam penelitian ini memiliki pengalaman dalam bidang penjualan *real estate* selama < 2 tahun, mempunyai ketrampilan untuk mendukung profesinya sebagai tenaga penjual *real estate*, mempunyai jam kerja/ hari antara 7-8 jam dan jam kerja/ minggu selama 37-48 jam/minggu yang nyaris menunjukkan kekonstanan antara jam kerja per hari dan jam kerja per minggu pada masing-masing kategori jam kerja. Mempunyai masa kerja selama < 2 tahun yang lamanya hampir sama dengan pengalaman kerja. Jadi dapat dimungkinkan bahwa para tenaga penjual *real estate* yang menjadi responden penelitian banyak yang belum berpengalaman dan mungkin belum pernah berpindah tempat bekerja. Mayoritas responden mempunyai jenis status pekerja sebagai *Company Salesforce* (pegawai tetap).

Berdasarkan tradisional regressor yang berkaitan dengan perusahaan, menunjukkan tenaga penjualan personal *real estate* yang diteliti mayoritas lokasi kerjanya berada di Jogjakarta daripada Denpasar dan bekerja pada perusahaan yang mempunyai ukuran perusahaan sebesar ≤ 30 orang. Tingkat keuntungan perusahaan menunjukkan mayoritas tenaga penjualan *real estate* mempunyai omzet penjualan personal/bulan $< \text{Rp } 500$ juta dan mempunyai omzet perusahaan/bulan $< \text{Rp } 5$ milyar, mempunyai biaya operasional personal/bulan $\text{Rp } 1.000.001,00$ - $\text{Rp } 2$ juta. Selain itu dengan presentase yang sama, tenaga penjualan *real estate* mempunyai biaya operasional perusahaan/bulan $> \text{Rp } 6$ juta dan biaya

operasional perusahaan/bulan Rp 3.000.001,00 - Rp 6 juta. Mayoritas bekerja pada jenis perusahaan yang padat modal. Berdasarkan hasil dan upaya penjualan secara personal, mayoritas tenaga penjualan *real estate* mempunyai data jumlah pesanan rumah (personal/bulan) 0-5 rumah dan mempunyai data jumlah pesanan rumah (personal/tahun) 0-60 rumah, mempunyai volume penjualan rumah (personal/bulan) 0-5 rumah dan mempunyai volume penjualan rumah (personal/tahun) 0-60 rumah. Hal ini menunjukkan jumlah pesanan dan volume penjualan rumah secara personal/ tahun dan per bulan hampir seimbang (jumlah pesanan hampir pasti terbeli). Untuk variabel jumlah konsumen, mayoritas tenaga penjualan *real estate* mempunyai jumlah konsumen per bulan 0-5 orang dan jumlah konsumen per tahun mempunyai jumlah konsumen 0-60 orang. Mayoritas tenaga penjualan *real estate* menyatakan ada komplain per bulan dan per tahunnya.

Berdasarkan pendapatan personal/ tahun, mayoritas tenaga penjualan *real estate* yang diteliti berpendapatan personal per tahun sebesar < Rp 24.000.000,00.

3. Penelitian ini juga mendukung hasil penelitian sebelumnya karena terdapat sedikit persamaan dari hasil penelitian ini dengan hasil penelitian luar negeri (*Listing Specialization and Residential Real Estate Licensee Income*) yaitu sama-sama menemukan bahwa faktor tradisional regresor yaitu pendidikan dan jam kerja (khususnya jam kerja/ hari) berpengaruh secara signifikan pada pendapatan personal seorang tenaga penjualan.

V.2. Implikasi Manajerial

Implikasi manajerial dalam penelitian ini yaitu bagi tenaga penjualan *real estate* adalah :

Sebaiknya tenaga penjualan *real estate* meningkatkan faktor-faktor tradisional regressor seperti tingkat pendidikan dan jam kerja yang berkaitan dengan kualitas kerja sehingga dapat memperbesar pendapatan personalnya.

Dapat memilih secara tepat lokasi geografis tempat bekerja sehingga bisa meningkatkan pendapatan personalnya.

Meningkatkan kualitas upaya penjualan personal khususnya dalam menangani konsumen agar lebih intensif dan fokus, sehingga kemungkinan konsumen melakukan transaksi pembelian lebih besar. Hal itu akan berdampak pada meningkatnya pendapatan personal.

Implikasi manajerial dalam penelitian ini yaitu bagi para pemilik dan manajer bisnis *real estate* adalah :

Memperhatikan profil mayoritas tenaga penjualan *real estate* dalam masa produktif (sesuai dengan hasil analisis profil berdasarkan demografi) sehingga para pemilik dan manajer bisnis *real estate* mendapatkan pekerja yang mempunyai kualitas kinerja yang tinggi dan dapat mendatangkan keuntungan yang besar bagi perusahaan.

Dapat menentukan strategi dasar penilaian prestasi kinerja karyawan secara tepat, memilih strategi penggajian yang tepat atau untuk memberikan kompensasi pendapatan yang tepat sesuai evaluasi kinerja

karyawan yang besarnya didasarkan pada faktor-faktor tradisional regressor yang mempengaruhi pendapatan personal tenaga penjualan, yaitu berdasarkan : pendidikan, jam kerja, jenis status pegawai, dan kualitas kinerja dilihat dari upaya penjualan personal serta memperhatikan biaya hidup di wilayah dimana perusahaan tersebut berada.

Penelitian dapat memberi sumbang pikir guna mendukung perkembangan ilmu pengetahuan dalam bisnis *real estate* pada khususnya dan bidang pemasaran pada umumnya dalam hal pengaruh faktor tradisional regressor terhadap tenaga penjualan *real estate*. Penelitian ini juga diharapkan dapat melengkapi dan memperkaya penelitian yang telah ada sebelumnya serta dapat menjadi referensi yang baik bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

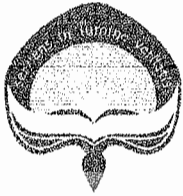
V.3. Saran

Bagi para peneliti selanjutnya dapat melengkapi data-data yang diperlukan yang belum ada dalam penelitian ini dan akan lebih baik lagi untuk mencoba melengkapi dengan data yang terpersepsi (kuesioner berdasarkan persepsi) karena hasil analisis data terpersepsi bisa berbeda dengan penelitian ini sehingga hasil penelitian dapat dibandingkan sampai memperoleh hasil yang maksimal. Kuesioner terpersepsi diprediksi mempunyai kemampuan menjelaskan pengaruh tradisional regressor secara lebih jelas karena menggunakan skala Likert yang mempunyai standar *point* sama dalam setiap jawaban pertanyaan. Dianjurkan agar peneliti selanjutnya dapat mencari alat analisis dan pengembangan instrumen yang mungkin lebih efektif yang dapat menjawab permasalahan dalam topik ini, serta menambah jumlah sampel dari lokasi geografis lainnya yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Abelson, M.A., K.M. Kacmar and E.F. Jackofsky. 1990. Factors Influencing Real Estate Brokerage Sales Staff Performance. *Journal of Real Estate Research*. (5): 265-75.
- Becker, G.S. 1985. Human Capital, Effort and the Sexual Division of Labor. *Journal of Labor Economics*. (3): 33-58.
- Benjamin, J.D., G.D. Jud, and G.S. Sirmans. 2000. What Do We Know About Real Estate Brokerage? *Journal of Real Estate Research*. (20): 5-30.
- Azwar; 1986; *Reliabilitas dan Validitas Interpretasi dan Komputasi*; Yogyakarta: Liberty
- Chandra, Gregorius; 2002; *Strategi dan Program Pemasaran*; Jogjakarta: Penerbit Andi
- Crellin, G.E., J.R. Frew, and G.D. Jud. 1988. The Earnings of REALTORS: Some Empirical Evidence. *Journal of Real Estate Research*. (3): 69-78.
- Follain, J.R., T. Lutes and D.A. Meier. 1987. Why Do Some Real Estate Salespeople Earn More Than Others? *Journal of Real Estate Research*. (2): 73-81.
- Glower, M., P.H. Hendershott. 1988. The Determinants of REALTOR Income. *Journal of Real Estate Research*. (3): 53-68.
- Hunger, J.David dan Thomas L.Wheelen; 2003; *Manajemen Strategis*; diterjemahkan oleh Julianto Agung; edisi bahasa Indonesia; Jogjakarta: Penerbit Andi
- Hunger, J.David and Thomas L.Wheelen; 2006; *Strategic Management*; tenth edition; New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Johnson, Zumpano and Anderson; 2005; Listing Specialization and Residential Real Estate Licensee Income, *Journal of Real Estate Research*.
- Mincer, J. 1974. Schooling, Experience and Earnings. *National Bureau of Economic Research*.
- Mincer, J. and S. Polachek. 1974. Family Investments in Human Capital: Earnings of Women. *Journal of Political Economy*. (82): 76-108.
- Nasution; 2004; *Metodologi Research (Penelitian Ilmiah)*, cetakan ketujuh; Jakarta: Bumi Aksara
- Peter, J. Paul dan Jerry C. Olson; 2000; *Consumer Behavior, Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*; diterjemahkan oleh Damos Sihombing; edisi bahasa Indonesia; edisi 4; jilid 2 cetakan ke 1; Jakarta: Erlangga.

- Peter, J. Paul and Jerry C. Olson; 1996; *Consumer Behavior and Marketing Strategy*; four edition; Madison: Richard D. Irwin, Inc.
- Robbins, Stephen P dan Mary Coulter; 1999; *Manajemen*; diterjemahkan oleh Hermaya; edisi bahasa Indonesia; jilid I; Jakarta: Prenhallindo.
- Robbins, Stephen P and Mary Coulter; 1999; *Management*; sixth edition; New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Santosa, P.B dan Ashari; 2005; *Analisis Statistik dengan Microsoft Excel dan SPSS*; Jogjakarta: Penerbit Andi
- Santoso, Singgih dan Fandi Tjiptono; 2001; *Riset Pemasaran, Konsep dan Aplikasi dengan SPSS*; Jakarta: Elex Media Komputindo
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi; 1995; *Metode Penelitian Survei*; Jakarta : LP3S
- Sirmans, G.S. and P. Swicegood. 1997. Determinants of Real Estate Licensee ncome. *Journal of Real Estate Research*. (14): 137-153.
- Sirmans, G.S. and P. Swicegood. 2000. Determining Real Estate Licensee Income. *Journal of Real Estate Research*. (20): 189-204.
- Stoner, James A.F., dkk; 1996; *Manajemen*; diterjemahkan oleh Alexander Sindoro; edisi bahasa Indonesia; jilid I; Jakarta: Prenhallindo
- Stoner, James A.F., dkk; 1996; *Manajemen*; diterjemahkan oleh Alexander Sindoro; edisi bahasa Indonesia; jilid II; Jakarta: Prenhallindo
- Stoner, James A.F. and friends; 1995; *Management*; sixth edition; New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Sugiyono, Prof. DR; 2004; *Metode Penelitian Bisnis*; cetakan ke tujuh; Bandung: Alfabeta, CV.
- Suparmoko, M, M.A. Ph. D;1991; *Metode Penelitian Praktis*; edisi ke tiga; cetakan pertama; Yogyakarta: BPFE
- Supranto, J; 1997; *Metode Riset dan Aplikasinya dalam Pemasaran*; edisi ke enam; cetakan pertama; Jakarta: Rineka Cipta
- Tjiptono, Fandy; 2001; *Strategi Pemasaran*; edisi 2 cetakan ke 5; Jogjakarta: Penerbit Andi
- Umar, H.; 2000; *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*; Jakarta; Bussiness Researh Center (JBRC)



**UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
TAHUN 2006**

KUESIONER

Dengan hormat,

Dengan ini, saya Merlyn Manurisa, mahasiswi Program Pasca Sarjana Magister Manajemen jurusan Pemasaran menyampaikan bahwa saat ini saya sedang melakukan penelitian dalam rangka penyusunan Tesis dengan judul "Pengaruh Faktor-faktor Tradisional Regressor Pada Pendapatan Personal Tenaga Penjualan Perumahan (*Real Estate*)".

Sehubungan dengan itu, saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk berkenan meluangkan waktu guna mengisi kuesioner ini. Hasil isian kulsioner dari Bapak/Ibu/Sdr/i akan digunakan sebagai data informasi yang sangat berguna bagi penelitian saya. Penelitian ini tidak memiliki tendisi apapun kecuali untuk perkembangan wawasan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Manajemen Pemasaran. Identitas dan semua isian kuesioner yang diberikan oleh Bapak/Ibu/Sdr/i akan dirahasiakan.

Atas perhatian dan bantuan Bpk/Ibu/Sdr/i, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

M.M. Merlyn Manurisa

NIM. 05 1053/PS/MM

No. Kuesioner : (.....)

Nama :

Tuliskan jawaban secara langsung atau lingkarilah pada pernyataan jawaban yang sesuai dengan data nyata pribadi Anda :

DATA PRIBADI	
P1	Dimana lokasi geografis perusahaan tempat Anda bekerja sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> pada saat pengisian kuisisioner? a. Denpasar (Bali) b. Jogjakarta
P2	Jenis kelamin : a. Laki-laki b. Perempuan
P3	Usia : tahun
P4	Apakah tingkat pendidikan terakhir Anda? a. S1 b. Lainnya, sebutkan.....
P5	Apakah latar belakang pendidikan terakhir Anda? a. Ekonomi Manajemen b. Lainnya, sebutkan.....
P6	Apakah status perkawinan Anda pada saat pengisian kuisisioner? a. Menikah b. Belum menikah c. Duda/Janda
TRADISIONAL REGRESSOR	
P7	Jumlah anggota keluarga yang Anda tanggung pada saat menjadi sampel penelitian ini (termasuk didalamnya, diri Anda sendiri) : a. 1-2 orang b. 3-4 orang c. \geq 5 orang
P8	Berapa tahun pengalaman kerja yang Anda miliki sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> a. < 2 tahun b. 2-5 tahun c. > 5 tahun
P9	Keterampilan yang Anda miliki sebagai penambah keahlian dalam menjalankan profesi sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> : a. Ada keterampilan, seperti keterampilan bahasa yang dikuasai, keterampilan komputer, keterampilan <i>design</i> (gambar teknik/ gambar kerja), ketrampilan komunikasi, lain-lain (sebutkan) b. Tidak ada keterampilan
P10	Berapa jam Anda bekerja dalam waktu satu hari sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> pada saat menjadi sampel penelitian ini:jam
P11	Berapa jam Anda bekerja dalam waktu satu minggu (enam hari kerja) sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> pada saat menjadi sampel penelitian ini:jam
P12	Berapa lama Anda telah bergabung dengan perusahaan pemasaran <i>real estate</i> tempat bekerja saat ini? a. < 2 tahun b. 2-5 tahun c. > 5 tahun
P13	Apakah jenis status Anda sebagai pekerja dalam perusahaan pemasaran <i>real estate</i> tempat bekerja saat ini? a. <i>Company Salesforce</i> , karyawan penuh atau karyawan paruh waktu yang merupakan pegawai tetap dan digaji perusahaan. b. <i>Contractual Salesforce</i> karyawan yang dibayar berdasarkan transaksi penjualan yang dilakukannya (pencapaian target penjualan yang ditetapkan perusahaan).
P14	Berapa ukuran perusahaan tempat Anda bekerja sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> saat ini, berdasarkan jumlah karyawan keseluruhan perusahaan? a. \leq 30 orang b. 31 - 50 orang c. \geq 51 orang

TRADISIONAL REGRESSOR	
P15	Berapa rata-rata target omzet per bulan Anda sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> ? a. \leq Rp 500.000.000,00 b. Rp 500.000.001,00 - Rp 1 milyar c. $>$ Rp 1 milyar
P16	Berapa rata-rata target omzet per bulan perusahaan tempat Anda bekerja sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> ? a. $<$ Rp 5 milyar b. Rp 5 -10 milyar c. $>$ Rp 10 milyar
P17	Berapa rata-rata biaya operasional penjualan per bulan Anda sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> ? a. \leq Rp 1 juta b. Rp 1.000.001,00 - Rp 2.000.000,00 c. $>$ Rp 2 juta
P18	Berapa rata-rata biaya operasional penjualan per bulan perusahaan tempat Anda bekerja sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> ? a. \leq Rp 3 juta b. Rp 3.000.001,00 – Rp 6.000.000,00 c. $>$ Rp 6 juta
P19	Apakah jenis perusahaan tempat Anda bekerja sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> pada saat pengisian kuisioner ini? a. Padat modal b. Padat karya
P20	Rata-rata jumlah pesanan unit rumah (<i>real estate</i>) yang Anda terima dari konsumen per bulan yaitu.....unit rumah.
P21	Rata-rata jumlah pesanan unit rumah (<i>real estate</i>) yang Anda terima dari konsumen per tahun yaitu.....unit rumah.
P22	Rata-rata volume penjualan unit rumah (<i>real estate</i>) yang Anda hasilkan per bulan yaitu.....unit rumah.
P23	Rata-rata volume penjualan unit rumah (<i>real estate</i>) yang Anda hasilkan per tahun yaitu.....unit rumah.
P24	Rata-rata jumlah konsumen per bulan yang Anda tangani dalam penjualan <i>real estate</i> yaitu....konsumen.
P25	Rata-rata jumlah konsumen per tahun yang Anda tangani dalam penjualan <i>real estate</i> yaitu....konsumen.
P26	Apakah ada komplain dari konsumen yang Anda terima dalam waktu satu bulan? a. Ya, rata-rata jumlah komplain..... b. Tidak
P27	Apakah ada komplain dari konsumen yang Anda terima dalam waktu satu tahun? a. Ya, rata-rata jumlah komplain..... b. Tidak
PENDAPATAN PERSONAL (<i>PERSONAL INCOME</i>)	
28	Berapa rata-rata nominal bersih pendapatan personal yang Anda terima sebagai tenaga penjualan <i>real estate</i> per tahun? a. \leq Rp 24.000.000,00 c. Rp 48.000.001,00-Rp 72.000.000,00 b. Rp 24.000.001,00-Rp 48.000.000,00 d. \geq Rp 72.000.001,00

KETERANGAN KUESIONER

No.	Tradisional Regressor	Pertanyaan pada kuesioner
1	Lokasi geografis perusahaan tempat sampel bekerja	P1 (nominal)
2	Jenis kelamin	P2 (nominal)
3	Usia	P3 (nominal)
4	Pendidikan	P4 dan P5 (nominal)
5	Status perkawinan	P6 (nominal)
6	Besar keluarga	P7 (ordinal)
7	Pengalaman	P8 (ordinal)
8	Keterampilan	P9 (ordinal)
9	Jam kerja	P10 dan P11 (nominal)
10	Masa kerja	P12 (ordinal)
11	Jenis status pekerja dalam perusahaan	P13 (nominal)
12	Ukuran perusahaan	P14 (ordinal)
13	Tingkat keuntungan perusahaan	P15, P16, P17 dan P18 (ordinal)
14	Jenis perusahaan padat modal/padat karya	P19 (nominal)
15	Data hasil penjualan secara personal	P20, P21, P22, dan P23 (nominal)
16	Upaya penjualan secara personal	P24, P25, P26, dan P27 (nominal)
17	Pendapatan Personal	P28 (ordinal)
	JUMLAH PERTANYAAN	28 pertanyaan

DATA HASIL KUISIONER

N/P	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28
1	1	1	3	2	1	2	2	3	2	1	1	1	2	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	3	3	1	1	1
2	1	2	2	3	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	3	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2
3	1	2	1	3	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	1	3	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2
4	1	2	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	3	3	1	1	2	1	1	1	3
5	1	2	2	3	1	1	1	1	2	3	3	1	1	1	3	3	2	1	1	1	1	1	1	3	3	2	2	4
6	1	1	3	3	1	2	1	1	2	3	3	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	3
7	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	1	2	1	3	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2
8	1	1	1	3	1	1	1	2	2	3	3	2	2	1	2	1	2	1	2	2	2	1	1	3	3	1	1	2
9	1	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1	3	1	3	2	2	1	1	1	1	3	3	2	1	2
10	1	1	1	1	1	1	2	1	2	3	3	1	2	1	1	1	3	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2
11	1	2	2	3	2	2	1	3	2	2	2	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	1	1	2	2	1	1	3
12	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	3	3	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1
13	1	1	3	1	1	2	1	3	1	2	2	3	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	3	3	1	1	1
14	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	2	1	2	1	2	1	2	3	2	1	1	1	1	3	3	1	1	1
15	1	1	3	3	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2	1	1	1	3	2	1	2
16	1	2	3	3	2	2	1	3	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2
17	1	1	3	3	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2
18	1	1	2	3	2	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	3	2	2	2	4
19	1	1	1	3	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	3	1	2	2	2	1	1	3	3	2	2	4
20	1	1	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	3	3	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2
21	1	1	3	3	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	3	3	1	1	3
22	1	2	2	1	1	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	1	1	1
23	1	1	3	1	1	2	2	3	2	2	2	3	2	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
24	1	2	3	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	3	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1
25	1	1	3	3	1	3	2	3	2	1	1	3	1	1	3	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2
26	1	2	3	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
27	1	1	2	2	1	1	2	1	2	3	3	1	1	1	3	2	2	3	2	1	1	1	1	2	2	2	1	2
28	1	1	3	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	3
29	1	2	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	3	2	3	1	3	2	3	2	1	1	2
30	1	2	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	3	2	1	1	2	2	3	3	1	1	2
31	2	1	2	3	2	1	2	1	2	1	1	1	2	2	3	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1
32	2	1	1	3	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	3	2	1	2	1	1	1	3	1	1	1	3
33	2	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	2	3	3	1	2	3	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1
34	2	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
35	2	1	1	3	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
36	2	2	2	3	1	1	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1
37	2	1	2	3	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	3	2	1	1	2
38	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	1	1	1	2	1	2	1	3	2	1	1	2
39	2	1	2	3	1	2	1	1	2	2	2	1	2	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
40	2	2	2	3	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
41	2	2	2	3	1	1	1	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4
42	2	2	1	3	1	1	1	1	2	2	2	1	2	3	3	2	2	3	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1
43	2	1	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	1	2	1	1	1	1	1	3	1	1	1	4
44	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
45	2	2	1	3	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
46	2	1	2	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
47	2	1	1	3	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	1	1	2	2	1	3	2	2	1	1	2
48	2	1	2	3	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3
49	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2
50	2	1	2	3	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	3	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2
51	2	1	2	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
52	2	1	2	3	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	3	3	1	1	2	2	1	1	3
53	2	1	2	2	1	1	1	3	2	3	3	2	1	1	3	1	1	1	1	2	3	1	1	3	3	1	1	1
54	2	2	2	3	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	2	1	1	1

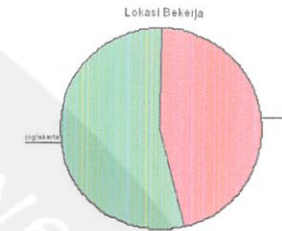
55	2	2	2	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2
56	2	1	2	2	2	1	1	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
57	2	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	1	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
58	2	1	2	2	1	2	1	2	2	3	3	1	2	1	2	1	2	1	1	2	3	1	1	1	1	2	1	1
59	2	2	2	3	1	2	1	3	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1
60	2	1	2	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	3	2	1	1	1	1	3	3	2	2	1
61	2	2	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1
62	2	2	2	3	1	2	1	1	2	2	3	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
63	2	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	3	2	1	1	1	1	1	3	2	1	1	1
64	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	3	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
65	2	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2



Hasil Analisis Frekuensi

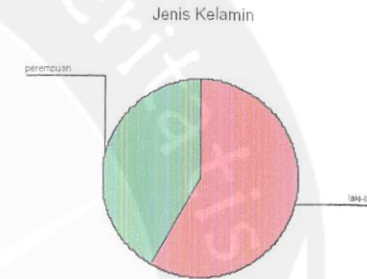
Lokasi Bekerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	bali	30	46.2	46.2	46.2
	jogjakarta	35	53.8	53.8	100.0
	Total	65	100.0	100.0	



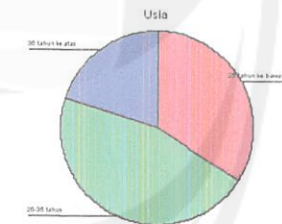
Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	laki-laki	38	58.5	58.5	58.5
	perempuan	27	41.5	41.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	



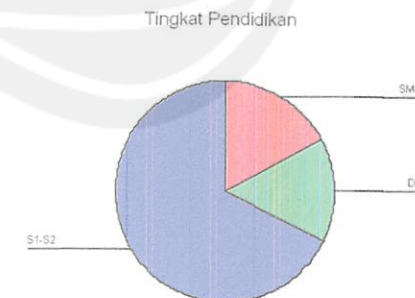
Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25 tahun ke bawah	22	33.8	33.8	33.8
	26-35 tahun	30	46.2	46.2	80.0
	36 tahun ke atas	13	20.0	20.0	100.0
	Total	65	100.0	100.0	



Tingkat Pendidikan

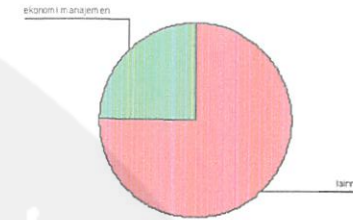
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SMA	11	16.9	16.9	16.9
	D3	10	15.4	15.4	32.3
	S1-S2	44	67.7	67.7	100.0
	Total	65	100.0	100.0	



Latar Belakang Pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid lainnya	49	75.4	75.4	75.4
ekonomi manajemen	16	24.6	24.6	100.0
Total	65	100.0	100.0	

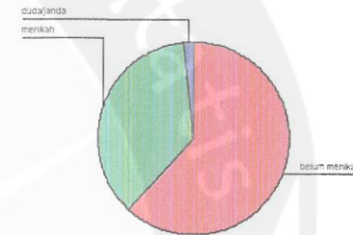
Latar Belakang Pendidikan



Status Perkawinan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid belum menikah	40	61.5	61.5	61.5
menikah	24	36.9	36.9	98.5
duda/janda	1	1.5	1.5	100.0
Total	65	100.0	100.0	

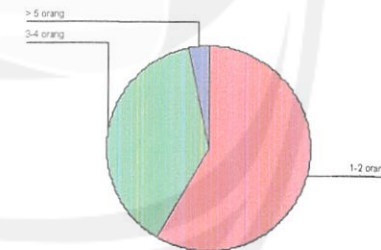
Status Perkawinan



Besar Keluarga

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1-2 orang	38	58.5	58.5	58.5
3-4 orang	25	38.5	38.5	96.9
> 5 orang	2	3.1	3.1	100.0
Total	65	100.0	100.0	

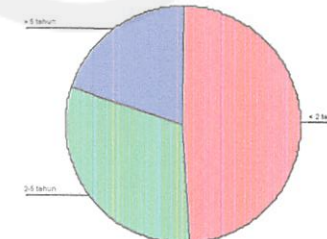
Besar Keluarga



Pengalaman Kerja

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 2 tahun	32	49.2	49.2	49.2
2-5 tahun	20	30.8	30.8	80.0
> 5 tahun	13	20.0	20.0	100.0
Total	65	100.0	100.0	

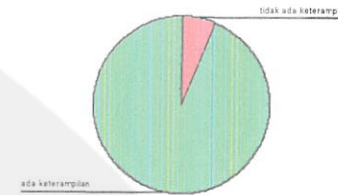
Pengalaman Kerja



Keterampilan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak ada keterampilan	4	6.2	6.2	6.2
	ada keterampilan	61	93.8	93.8	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

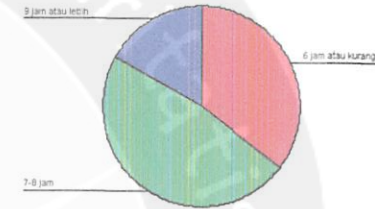
Keterampilan



Jam Kerja/Hari

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	6 jam atau kurang	23	35.4	35.4	35.4
	7-8 jam	31	47.7	47.7	83.1
	9 jam atau lebih	11	16.9	16.9	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

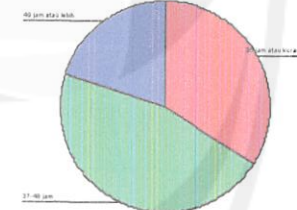
Jam Kerja/Hari



Jam Kerja/Minggu

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36 jam atau kurang	22	33.8	33.8	33.8
	37-48 jam	30	46.2	46.2	80.0
	49 jam atau lebih	13	20.0	20.0	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

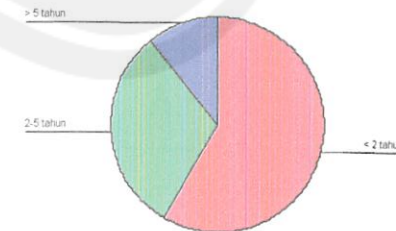
Jam Kerja/Minggu



Masa Kerja

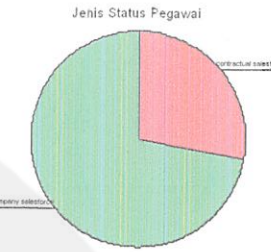
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 2 tahun	38	58.5	58.5	58.5
	2-5 tahun	20	30.8	30.8	89.2
	> 5 tahun	7	10.8	10.8	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

Masa Kerja



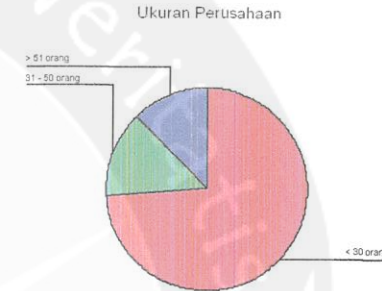
Jenis Status Pegawai

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	contractual salesforce	18	27.7	27.7	27.7
	company salesforce	47	72.3	72.3	100.0
	Total	65	100.0	100.0	



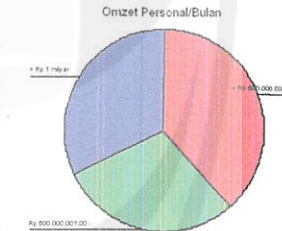
Ukuran Perusahaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 30 orang	48	73.8	73.8	73.8
	31 - 50 orang	9	13.8	13.8	87.7
	> 51 orang	8	12.3	12.3	100.0
	Total	65	100.0	100.0	



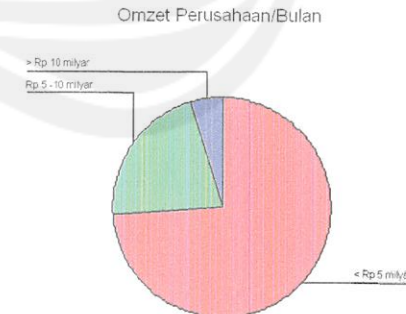
Omzet Personal/Bulan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp 500.000.000,00	25	38.5	38.5	38.5
	Rp 500.000.001,00 - Rp 1 milyar	19	29.2	29.2	67.7
	> Rp 1 milyar	21	32.3	32.3	100.0
	Total	65	100.0	100.0	



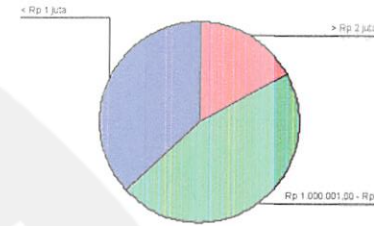
Omzet Perusahaan/Bulan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp 5 milyar	48	73.8	73.8	73.8
	Rp 5 -10 milyar	14	21.5	21.5	95.4
	> Rp 10 milyar	3	4.6	4.6	100.0
	Total	65	100.0	100.0	



Biaya Operasional Personal/Bulan

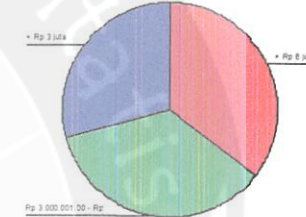
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid > Rp 2 juta	11	16.9	16.9	16.9
Rp 1.000.001,00 - Rp 2.000.000,00	30	46.2	46.2	63.1
< Rp 1 juta	24	36.9	36.9	100.0
Total	65	100.0	100.0	



Biaya Operasional Perusahaan/Tahun

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid > Rp 6 juta	23	35.4	35.4	35.4
Rp 3.000.001,00 - Rp 6.000.000,00	23	35.4	35.4	70.8
< Rp 3 juta	19	29.2	29.2	100.0
Total	65	100.0	100.0	

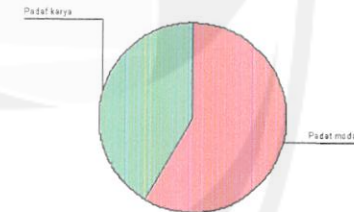
Biaya Operasional Perusahaan/Tahun



Jenis Perusahaan

Jenis Perusahaan

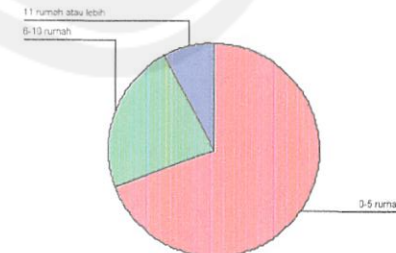
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Padat modal	38	58.5	58.5	58.5
Padat karya	27	41.5	41.5	100.0
Total	65	100.0	100.0	



Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Bulan)

Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Bulan)

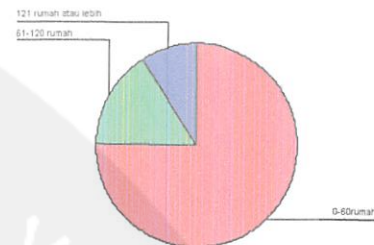
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-5 rumah	45	69.2	69.2	69.2
6-10 rumah	15	23.1	23.1	92.3
11 rumah atau lebih	5	7.7	7.7	100.0
Total	65	100.0	100.0	



Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Tahun)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-60rumah	49	75.4	75.4	75.4
61-120 rumah	10	15.4	15.4	90.8
121 rumah atau lebih	6	9.2	9.2	100.0
Total	65	100.0	100.0	

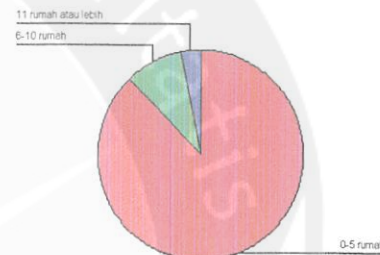
Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Tahun)



Volume Penjualan Rumah (Personal/Bulan)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-5 rumah	57	87.7	87.7	87.7
6-10 rumah	6	9.2	9.2	96.9
11 rumah atau lebih	2	3.1	3.1	100.0
Total	65	100.0	100.0	

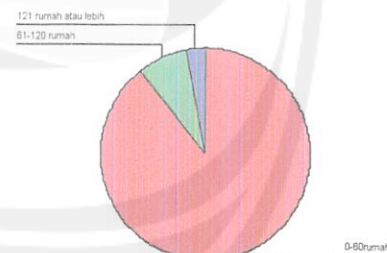
Volume Penjualan Rumah (Personal/Bulan)



Volume Penjualan Rumah (Personal/Tahun)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-60rumah	58	89.2	89.2	89.2
61-120 rumah	5	7.7	7.7	96.9
121 rumah atau lebih	2	3.1	3.1	100.0
Total	65	100.0	100.0	

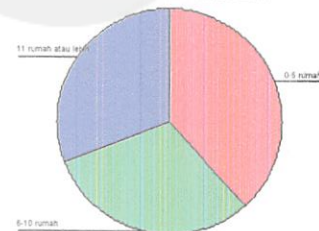
Volume Penjualan Rumah (Personal/Tahun)



Jumlah Konsumen (Personal/Bulan)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-5 rumah	25	38.5	38.5	38.5
6-10 rumah	20	30.8	30.8	69.2
11 rumah atau lebih	20	30.8	30.8	100.0
Total	65	100.0	100.0	

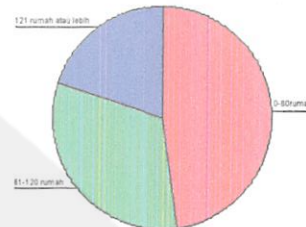
Jumlah Konsumen (Personal/Bulan)



Jumlah Konsumen (Personal/Tahun)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-60rumah	31	47.7	47.7	47.7
61-120 rumah	21	32.3	32.3	80.0
121 rumah atau lebih	13	20.0	20.0	100.0
Total	65	100.0	100.0	

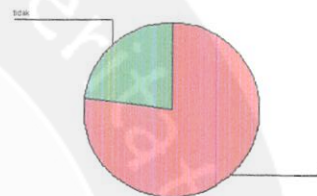
Jumlah Konsumen (Personal/Tahun)



Komplain Konsumen/Bulan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ya	50	76.9	76.9	76.9
tidak	15	23.1	23.1	100.0
Total	65	100.0	100.0	

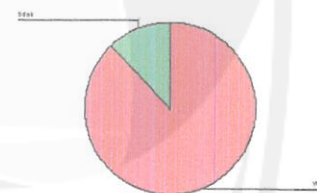
Komplain Konsumen/Bulan



Komplain Konsumen/Tahun

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ya	57	87.7	87.7	87.7
tidak	8	12.3	12.3	100.0
Total	65	100.0	100.0	

Komplain Konsumen/Tahun



Pendapatan Bersih Personal/Tahun

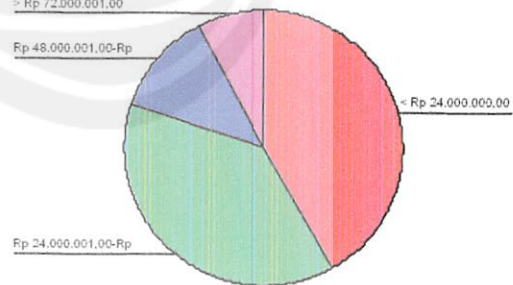
Pendapatan Bersih Personal/Tahun

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < Rp 24.000.000,00	27	41.5	41.5	41.5
Rp 24.000.001,00-Rp 48.000.000,00	25	38.5	38.5	80.0
Rp 48.000.001,00-Rp 72.000.000,00	8	12.3	12.3	92.3
> Rp 72.000.001,00	5	7.7	7.7	100.0
Total	65	100.0	100.0	

> Rp 72.000.001,00

Rp 48.000.001,00-Rp

Rp 24.000.001,00-Rp



LAMPIRAN 3.

Correlations

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	
P1	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 .790 65	-.034 .034 65	-.264* .019 65	.291* .174 65	-.297* .016 65	-.145 .248 65	-.070 .579 65	.020 .876 65	.065 .810 65	.079 .804 65	.031 .000 65	.462* .002 65	.379* .015 65	.300* .586 65	.069 .080 65	-.219 .797 65	-.033 .000 65	-.472* .173 65	-.171 .480 65	-.089 .012 65	-.31* .099 65	-.207 .005 65	-.35* .000 65	-.45* .071 65	-.23 .330 65	-.12 .200 65	-.243 .051 65	
P2	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.634* .790 65	1 .437 65	-.098 .053 65	-.264* .181 65	-.188 .173 65	-.171 .323 65	-.125 .168 65	-.174 .153 65	-.179 .262 65	-.141 .865 65	-.01 .964 65	.103 .414 65	.073 .566 65	.025 .846 65	.152 .226 65	.159 .205 65	-.052 .680 65	.113 .370 65	-.019 .679 65	-.007 .957 65	.274* .027 65	.166 .186 65	-.03 .783 65	.019 .879 65	-.17 .188 65	-.13 .316 65	-.112 .375 65	
P3	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.264* .034 65	-.098 .437 65	1 .095 65	-.039 .039 65	.640* .308* 65	.308* .009 65	.558* .138 65	-.138 .041 65	.052 .429* 65	-.310* .014 65	-.014 .223 65	-.218 .228 65	-.228 .055 65	-.088 .018 65	-.102 .102 65	-.08 .138 65	-.07 .097 65	-.055 .055 65	-.099 .055 65	-.005 .005 65	-.000 .000 65	-.071 .071 65	-.07 .097 65	-.055 .055 65	-.099 .055 65	-.055 .055 65	-.071 .071 65	-.07 .097 65
P4	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.291* .019 65	-.098 .019 65	1 .449 65	-.098 .027 65	.274* .714 65	-.046 .436 65	-.098 .943 65	-.009 .177 65	.169 .022 65	-.284* .769 65	-.235 .509 65	-.04 .223 65	-.083 .153 65	.240 .054 65	.140 .267 65	-.131 .299 65	-.149 .235 65	-.110 .382 65	-.110 .558 65	.074 .837 65	.026 .263 65	-.14 .558 65	-.074 .627 65	.061 .681 65	.055 .817 65	-.03 .319 65	.119 .448 65	.277* .025 65
P5	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.171 .034 65	-.264* .437 65	-.039 .019 65	1 .274* 65	-.041 .714 65	-.073 .436 65	.214 .943 65	.146 .177 65	-.105 .022 65	-.088 .769 65	.190 .509 65	.034 .223 65	.148 .054 65	.042 .267 65	.134 .299 65	-.061 .235 65	.178 .382 65	-.192 .558 65	.048 .837 65	-.023 .263 65	-.12 .558 65	-.018 .627 65	.053 .681 65	-.07 .817 65	-.026 .319 65	.112 .448 65	.244 .025 65	
P6	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.297* .016 65	-.168 .181 65	-.046 .000 65	1 .714 65	-.046 .745 65	-.098 .005 65	-.009 .000 65	.169 .697 65	-.284* .947 65	-.235 .846 65	-.04 .009 65	-.083 .044 65	.240 .736 65	.140 .656 65	-.131 .201 65	-.149 .691 65	-.110 .058 65	-.110 .295 65	.074 .100 65	.026 .420 65	-.14 .102 65	-.074 .741 65	.061 .506 65	.055 .679 65	-.03 .319 65	.119 .448 65	.277* .025 65	
P7	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.145 .248 65	-.171 .173 65	.308* .013 65	-.098 .033 65	-.073 .181 65	.341** .173 65	1 .323 65	-.195 .168 65	-.025 .153 65	-.105 .865 65	-.115 .262 65	.237 .964 65	-.060 .414 65	.034 .566 65	.026 .846 65	.026 .226 65	.126 .205 65	-.042 .680 65	.054 .370 65	.082 .679 65	.051 .957 65	.097 .027 65	.064 .186 65	-.03 .783 65	.003 .879 65	.121 .188 65	.061 .316 65	
P8	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.070 .579 65	-.125 .323 65	-.098 .019 65	1 .449 65	-.098 .027 65	.274* .714 65	-.046 .436 65	-.098 .943 65	-.009 .177 65	-.284* .769 65	-.235 .509 65	-.04 .223 65	-.083 .153 65	.240 .054 65	-.131 .299 65	-.149 .235 65	-.110 .382 65	-.110 .558 65	.074 .837 65	.026 .263 65	-.14 .558 65	-.074 .627 65	.061 .681 65	.055 .817 65	-.03 .319 65	.119 .448 65	.277* .025 65	
P9	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.020 .174 65	-.174 .033 65	-.138 .278 65	-.098 .027 65	1 .745 65	-.073 .436 65	.214 .943 65	.146 .177 65	-.105 .022 65	-.088 .769 65	.190 .509 65	.034 .223 65	.148 .054 65	.042 .267 65	.134 .299 65	-.061 .235 65	.178 .382 65	-.192 .558 65	.048 .837 65	-.023 .263 65	-.12 .558 65	-.018 .627 65	.053 .681 65	-.07 .817 65	-.026 .319 65	.112 .448 65	.244 .025 65	
P10	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.065 .610 65	-.179 .153 65	.041 .747 65	-.264* .022 65	1 .407 65	-.105 .947 65	-.008 .406 65	-.105 .314 65	.115 .464 65	.009 .257 65	-.015 .033 65	.050 .213 65	.143 .093 65	-.199 .227 65	-.020 .182 65	-.304* .038 65	.158 .192 65	.035 .038 65	-.06 .742 65	.067 .549 65	.053 .504 65	-.01 .338 65	-.01 .177 65	-.10 .429 65	.182 .147 65			
P11	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.079 .031 65	-.141 .262 65	.052 .681 65	-.235 .052 65	-.088 .048 65	.025 .846 65	-.115 .314 65	.092 .464 65	.040 .754 65	.957** 1 65	.147 .183 65	.167 .578 65	.266* .194 65	.160 .308* 65	.489** 1 65	.406** .291 65	-.291* .127 65	.081 .176 65	-.174 .114 65	-.049 .042 65	-.02 .040 65	-.18 .130 65	-.13 .130 65	-.18 .130 65	-.04 .130 65	-.01 .130 65	-.19 .112 65	
P12	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.031 .804 65	-.006 .804 65	.420** .000 65	-.037 .789 65	.190 .129 65	.321** .009 65	.009 .009 65	.170 .945 65	.147 .175 65	1 .957** 65	.172 .387** 65	.343** .170 65	.164 .387** 65	.308** .181 65	.121 .181 65	-.121 .181 65	-.026 .181 65	-.143 .181 65	.069 .181 65	.159 .181 65	.143 .181 65	.175 .181 65	.044 .181 65	.070 .181 65	-.37** .181 65	.292* .181 65	.092 .181 65	
P13	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.462** .000 65	.103 .414 65	-.310* .012 65	-.083 .509 65	.034 .786 65	-.251* .065 65	-.060 .065 65	-.012 .065 65	-.015 .065 65	.181 .065 65	.167 .065 65	.172 .065 65	1.343** .005 65	.160 .204 65	.491 .071 65	.127 .081 65	.081 .176 65	-.174 .114 65	-.049 .042 65	-.02 .040 65	-.18 .130 65	-.31* .130 65	-.46** .130 65	-.46** .130 65	-.321** .130 65			
P14	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.379* .002 65	.073 .566 65	.014 .911 65	.153 .223 65	.146 .245 65	-.043 .736 65	.034 .930 65	.285* .695 65	.050 .384 65	.114 .549 65	.078 .001 65	.387** .005 65	.343** .005 65	1.480** .000 65	.453** .011 65	-.314* .920 65	-.013 .920 65	.013 .920 65	.453** .011 65	-.314* .920 65	-.013 .920 65	.013 .920 65	.453** .011 65	-.314* .920 65	-.013 .920 65	.013 .920 65	.453** .011 65	
P15	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.300* .015 65	.025 .846 65	-.014 .052 65	.204 .040 65	.042 .056 65	.028 .036 65	.137 .210 65	.269* .269* 65	.160 .160 65	.489** 1 65	.406** .291 65	-.291* .127 65	.081 .176 65	-.174 .114 65	-.049 .042 65	-.02 .040 65	-.18 .130 65	-.31* .130 65	-.46** .130 65	-.46** .130 65	-.321** .130 65							
P16	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.069 .586 65	.152 .226 65	.223 .074 65	1 .274* 65	-.098 .027 65	.274* .714 65	-.046 .436 65	-.098 .943 65	-.009 .177 65	-.284* .769 65	-.235 .509 65	-.04 .223 65	-.083 .153 65	.240 .054 65	-.131 .299 65	-.149 .235 65	-.110 .382 65	-.110 .558 65	.074 .837 65	.026 .263 65	-.14 .558 65	-.074 .627 65	.061 .681 65	.055 .817 65	-.03 .319 65	.119 .448 65	.277* .025 65	
P17	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.218 .080 65	.159 .205 65	-.218 .131 65	-.061 .061 65	-.050 .129 65	-.257* .318 65	-.199 .117 65	-.330** .007 65	-.308** .132 65	-.308** .132 65	-.330** .132 65	-.308** .132 65	-.330** .132 65	-.308** .132 65	-.330** .132 65	-.308** .132 65	-.330** .132 65	-.308** .132 65	-.330** .132 65	-.308** .132 65	-.330** .132 65	-.308** .132 65	-.330** .132 65	-.308** .132 65	-.330** .132 65	-.308** .132 65	-.330** .132 65	-.308** .132 65
P18	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.033 .797 65	-.052 .680 65	-.228 .068 65	-.149 .157 65	.178 .058 65	-.236 .745 65	-.042 .065 65	-.152 .065 65	-.020 .065 65	-.240 .065 65	-.228 .065 65	-.03 .065 65	-.081 .065 65	-.189 .065 65	-.096 .065 65	.321** .065 65	1.104 .065 65	-.188 .065 65	.290* .065 65	.158 .065 65	.025 .065 65	-.08 .065 65	-.08 .065 65	-.05 .065 65	-.09 .065 65	-.159 .065 65		
P19	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.472** .000 65	.113 .370 65	-.055 .665 65	-.110 .382 65	-.192 .295 65	.132 .872 65	.054 .190 65	-.165 .720 65	-.304* .014 65	-.045 .929 65	-.011 .258 65	-.14 .161 65	-.176 .021 65	-.287** .491 65	-.087 .243 65	.292* .104 65	1.104 .065 65	-.188 .065 65	.290* .065 65	.158 .065 65	.025 .065 65	-.08 .065 65	-.08 .065 65	-.05 .065 65	-.09 .065 65	-.159 .065 65		
P20	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.171 .173 65	-.019 .879 65	-.018 .884 65	.074 .598 65	.048 .702 65	.000 .1000 65	.082 .517 65	.168 .192 65	.158 .210 65	.158 .337 65	.089 .365 65	-.044 .698 65	-.121 .698 65	-.069 .698 65	-.114 .807 65	.049 .001 65	-.031 .115 65	-.139 .808 65	-.198 .113 65	.031 .808 65	.031 .808 65	.031 .808 65	.031 .808 65	.031 .808 65	.031 .808 65	.031 .808 65	.031 .808 65	
P21	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.089 .480 65	-.007 .957 65	.102 .420 65	.026 .837 65	-.023 .854 65	.102 .420 65	.260* .665 65	.035 .779 65	.140 .267 65	.135 .267 65	.159 .267 65	-.049 .267 65	-.051 .267 65	-.019 .267 65	-.077 .267 65	-.082 .267 65	-.290* .267 65	-.007 .267 65	.753** .267 65	1.034 .267 65	.167 .267 65	.107 .267 65	.251* .267 65	.00 .267 65	.00 .267 65	.00 .267 65	.00 .267 65	
P22	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.306* .012 65	.274* .027 65	-.076 .533 65	-.141 .263 65	-.119 .344 65	.000 .441 65	.097 .742 65	-.056 .656 65	-.158 .207 65	-.176 .160 65	-.143 .257 65	-.018 .886 65	.159 .204 65	-.142 .260 65	.059 .842 65	.149 .235 65	.158 .207 65	.346** .207 65	.346** .207 65	.034 .005 65	1.712** .000 65	.326** .007 65	.262* .035 65	.303** .035 65	.18 .125 65	-.12 .296 65	-.070 .423 65	
P23	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	-.207 .099 65	.166 .186																										

Regression : Seluruh Faktor Tradisional Regressor Dengan Pendapatan Personal per Tahun

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.763 ^a	.582	.277	.779

- a. Predictors: (Constant), Komplain Konsumen/Tahun, Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Bulan), Status Perkawinan, Latar Belakang Pendidikan, Omzet Personal/Bulan, Volume Penjualan Rumah (Personal/Tahun), Keterampilan, Jam Kerja/Hari, Besar Keluarga, Jumlah Konsumen (Personal/Bulan), Jenis Perusahaan, Jenis Kelamin, Tingkat Pendidikan, Jenis Status Pegawai, Biaya Operasional Perusahaan/Tahun, Biaya Operasional Personal/Bulan, Masa Kerja, Omzet Perusahaan/Bulan, Ukuran Perusahaan, Lokasi Bekerja, Komplain Konsumen/Bulan, Usia, Pengalaman Kerja, Volume Penjualan Rumah (Personal/Bulan), Jumlah Konsumen (Personal/Tahun), Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Tahun), Jam Kerja/Minggu
- b. Dependent Variable: Pendapatan Bersih Personal/Tahun

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	31.277	27	1.158	1.907	.034 ^a
	Residual	22.476	37	.607		
	Total	53.754	64			

- a. Predictors: (Constant), Komplain Konsumen/Tahun, Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Bulan), Status Perkawinan, Latar Belakang Pendidikan, Omzet Personal/Bulan, Volume Penjualan Rumah (Personal/Tahun), Keterampilan, Jam Kerja/Hari, Besar Keluarga, Jumlah Konsumen (Personal/Bulan), Jenis Perusahaan, Jenis Kelamin, Tingkat Pendidikan, Jenis Status Pegawai, Biaya Operasional Perusahaan/Tahun, Biaya Operasional Personal/Bulan, Masa Kerja, Omzet Perusahaan/Bulan, Ukuran Perusahaan, Lokasi Bekerja, Komplain Konsumen/Bulan, Usia, Pengalaman Kerja, Volume Penjualan Rumah (Personal/Bulan), Jumlah Konsumen (Personal/Tahun), Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Tahun), Jam Kerja/Minggu
- b. Dependent Variable: Pendapatan Bersih Personal/Tahun

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.281	2.068		.619	.539
	Lokasi Bekerja	-.886	.322	-.486	-2.751	.009
	Jenis Kelamin	.164	.258	.089	.635	.530
	Usia	-.274	.239	-.217	-1.146	.259
	Tingkat Pendidikan	.509	.175	.429	2.907	.006
	Latar Belakang Pendidikan	.216	.289	.102	.747	.460
	Status Perkawinan	-9.81E-02	.292	-.056	-.336	.739
	Besar Keluarga	.188	.213	.115	.884	.382
	Pengalaman Kerja	.151	.219	.129	.688	.496
	Keterampilan	8.732E-02	.518	.023	.169	.867
	Jam Kerja/Hari	.947	.574	.728	1.649	.108
	Jam Kerja/Minggu	-.449	.536	-.356	-.838	.407
	Masa Kerja	.170	.251	.128	.679	.501
	Jenis Status Pegawai	-.513	.338	-.252	-1.516	.138
	Ukuran Perusahaan	5.196E-02	.228	.040	.228	.821
	Omzet Personal/Bulan	-.106	.172	-.098	-.618	.541
	Omzet Perusahaan/Bulan	.182	.258	.111	.706	.485
	Biaya Operasional Personal/Bulan	-3.05E-02	.205	-.024	-.149	.883
	Biaya Operasional Perusahaan/Tahun	5.221E-03	.164	.005	.032	.975
	Jenis Perusahaan	-2.94E-02	.301	-.016	-.097	.923
	Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Bulan)	.216	.367	.148	.589	.560
	Jumlah Pesanan Rumah (Personal/Tahun)	-.121	.339	-.085	-.357	.723
	Volume Penjualan Rumah (Personal/Bulan)	-.626	.454	-.301	-1.378	.177
	Volume Penjualan Rumah (Personal/Tahun)	.256	.393	.120	.651	.519
	Jumlah Konsumen (Personal/Bulan)	.325	.231	.296	1.408	.167
	Jumlah Konsumen (Personal/Tahun)	-.576	.257	-.491	-2.244	.031
	Komplain Konsumen/Bulan	.100	.386	.047	.260	.796
	Komplain Konsumen/Tahun	.345	.480	.125	.719	.477

a. Dependent Variable: Pendapatan Bersih Personal/Tahun

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.25	3.54	1.86	.699	65
Std. Predicted Value	-2.303	2.404	.000	1.000	65
Standard Error of Predicted Value	.351	.700	.505	.079	65
Adjusted Predicted Value	-.42	4.02	1.88	.863	65
Residual	-1.05	1.72	.00	.593	65
Std. Residual	-1.348	2.212	.000	.760	65
Stud. Residual	-1.624	2.752	-.006	1.003	65
Deleted Residual	-2.02	2.67	-.02	1.065	65
Stud. Deleted Residual	-1.663	3.044	-.001	1.024	65
Mahal. Distance	12.015	50.584	26.585	8.524	65
Cook's Distance	.000	.193	.030	.036	65
Centered Leverage Value	.188	.790	.415	.133	65

a. Dependent Variable: Pendapatan Bersih Personal/Tahun

Stepwise Regression : Seluruh Faktor Tradisional Regressor Dengan Pendapatan Personal per Tahun

Variables Entered/Removed

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Jenis Status Pegawai	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
2	Latar Belakang Pendidikan	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
3	Jam Kerja/Hari	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
4	Tingkat Pendidikan	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
5	Lokasi Bekerja	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Pendapatan Bersih Personal/Tahun

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.321 ^a	.103	.089	.875
2	.410 ^b	.168	.141	.849
3	.478 ^c	.228	.190	.825
4	.544 ^d	.295	.248	.795
5	.603 ^e	.364	.310	.761

- a. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai
- b. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai, Latar Belakang Pendidikan
- c. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai, Latar Belakang Pendidikan, Jam Kerja/Hari
- d. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai, Latar Belakang Pendidikan, Jam Kerja/Hari, Tingkat Pendidikan
- e. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai, Latar Belakang Pendidikan, Jam Kerja/Hari, Tingkat Pendidikan, Lokasi Bekerja

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.541	1	5.541	7.241	.009 ^a
	Residual	48.213	63	.765		
	Total	53.754	64			
2	Regression	9.044	2	4.522	6.271	.003 ^b
	Residual	44.710	62	.721		
	Total	53.754	64			
3	Regression	12.277	3	4.092	6.019	.001 ^c
	Residual	41.477	61	.680		
	Total	53.754	64			
4	Regression	15.879	4	3.970	6.289	.000 ^d
	Residual	37.875	60	.631		
	Total	53.754	64			
5	Regression	19.558	5	3.912	6.749	.000 ^e
	Residual	34.196	59	.580		
	Total	53.754	64			

a. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai

b. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai, Latar Belakang Pendidikan

c. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai, Latar Belakang Pendidikan, Jam Kerja/Hari

d. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai, Latar Belakang Pendidikan, Jam Kerja/Hari, Tingkat Pendidikan

e. Predictors: (Constant), Jenis Status Pegawai, Latar Belakang Pendidikan, Jam Kerja/Hari, Tingkat Pendidikan, Lokasi Bekerja

f. Dependent Variable: Pendapatan Bersih Personal/Tahun

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.986	.432		6.917	.000
	Jenis Status Pegawai	-.652	.242	-.321	-2.691	.009
2	(Constant)	2.345	.510		4.596	.000
	Jenis Status Pegawai	-.670	.236	-.330	-2.846	.006
	Latar Belakang Pendidikan	.539	.245	.255	2.204	.031
3	(Constant)	1.841	.547		3.369	.001
	Jenis Status Pegawai	-.764	.233	-.376	-3.285	.002
	Latar Belakang Pendidikan	.598	.239	.283	2.501	.015
	Jam Kerja/Hari	.326	.150	.251	2.181	.033
4	(Constant)	.982	.638		1.541	.129
	Jenis Status Pegawai	-.738	.225	-.363	-3.286	.002
	Latar Belakang Pendidikan	.451	.238	.214	1.891	.063
	Jam Kerja/Hari	.417	.149	.321	2.797	.007
	Tingkat Pendidikan	.332	.139	.280	2.389	.020
5	(Constant)	.912	.612		1.491	.141
	Jenis Status Pegawai	-.431	.247	-.212	-1.741	.087
	Latar Belakang Pendidikan	.499	.229	.237	2.178	.033
	Jam Kerja/Hari	.451	.144	.347	3.143	.003
	Tingkat Pendidikan	.458	.142	.387	3.223	.002
	Lokasi Bekerja	-.584	.232	-.320	-2.519	.014

a. Dependent Variable: Pendapatan Bersih Personal/Tahun