

## LAMPIRAN

### 6.1 Lampiran I

#### Pedoman Wawancara Dengan Kepala Bagian Marketing PT Soka Cipta Niaga

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana gambaran umum PT. Soka Cipta Niaga?	
2.	Bagaimana struktur organisasi pada PT. Soka Cipta Niaga?	
3.	Apa visi misi yang dimiliki oleh PT. Soka Cipta Niaga?	
4.	Permasalahan <i>sales performance</i> seperti apa yang menyebabkan menurunnya aktivitas karyawan dalam bekerja?	
5.	Apa yang harus dilakukan oleh perusahaan agar <i>sales performance</i> bisa mencapai target penjualan?	
6.	Hambatan apa saja yang dialami oleh perusahaan terkait dengan peningkatan penjualan belum memenuhi target?	
7.	Usaha apa yang dilakukan untuk mengatasi hambatan-hambatan tersebut?	
8.	Apakah terdapat evaluasi terhadap sistem dari <i>sales performance</i> ?	
9.	upaya apa saja yang dilakukan oleh perusahaan agar <i>sales performance</i> yang dilakukan oleh karyawan bisa mendapatkan hasil yang maksimal?	
10.	Sejauh mana upaya yang dilakukan membuahkan hasil dalam peningkatan potensi penjualan pada divisi marketing Soka?apakah target penjualan sudah tercapai dan mengalami peningkatan?	

## LAMPIRAN

### 6.2 Lampiran II

#### KUESIONER PENELITIAN

#### PENGARUH SALES PERFORMANCE TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA DIVISI MARKETING PT. SOKA CIPTA NIAGA

#### Petunjuk Pengisian:

1. jawablah pernyataan - pernyataan dibawah ini yang dianggap sesuai
2. setiap responden hanya dapat memberikan satu pernyataan dan berikanlah tanda (✓) pada salah satu kolom yang dianggap sesuai oleh Bapak/Ibu.

#### Keterangan:

SS = Sangat Setuju	(Diberi nilai 5)
ST = Setuju	(Diberi nilai 4)
RG = Ragu-Ragu	(Diberi nilai 3)
TS = Tidak Setuju	(Diberi nilai 2)
STS = Sangat Tidak Setuju	(Diberi nilai 1)

## 6.3 Lampiran III:

**KUESIONER*****Pernyataan Sales Performance***

No	Pernyataan	Jawaban Responden				
		Sangat Setuju	Setuju	Ragu-Ragu	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
		(SS)	(S)	(RG)	(TS)	(STS)
1.	karyawan memiliki kemampuan kerja yang sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan.					
2.	Karyawan memiliki keterampilan yang baik					
3.	Kemampuan karyawan dalam memberikan pelayanan yang dapat memberikan kepuasan kepada konsumen					
4.	Rencana yang dibuat oleh perusahaan dalam bagaimana menjual produk demi mendapatkan atau menghasilkan penjualan					

5.	Jumlah produk yang dijual untuk mendapat keuntungan sesuai dengan target penjualan yang sudah ditentukan oleh perusahaan					
6.	Karyawan memiliki semangat dan kemauan untuk mencapai target					
7.	Karyawan dapat mengidentifikasi kebutuhan konsumen					
8.	Karyawan berusaha menjadikan produk tersebut memiliki kelebihan dan nilai dimata pelanggan.					
9.	Dengan pengetahuan yang karyawan miliki, membuat produk tampil beda dengan pesaing lain					

## 6.4 Lampiran IV:

**KUESIONER****Pernyataan Peningkatan Penjualan**

NO	Pernyataan	Jawaban Responden				
		Sangat Setuju	Setuju	Ragu-Ragu	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
		(SS)	(S)	(RG)	(TS)	(STS)
10.	Karyawan memiliki keahlian bertransaksi dengan pelanggan					
11.	Tersedianya jenis barang yang akan ditawarkan oleh karyawan yang dihasilkan oleh suatu produsen					
12.	Karyawan yang menduduki jabatan tersebut harus berpengalaman di bidangnya					
13.	karyawan mampu berkomunikasi dengan baik					
14.	Karyawan memiliki kepribadian yang menarik sehingga mampu membawa					

	energy yang positif					
<b>15.</b>	Karyawan selalu merawat dan menjaga sarana dan prasarana yang ada di perusahaan					
<b>16.</b>	Karyawan yang ditempatkan sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan					

## 6.5 Lampiran V:

## LAMPIRAN

## Hasil Kuesioner:

<i>Sales Performance (X)</i>										
	Kemampuan menjual Produk		Menghasilkan Penjualan		Kemampuan Mencapai Target	Meningkatkan Pangsa Pasar		Cepat Menjual Produk		TOTAL
R1	4	1	2	4	2	1	3	4	2	23
R2	2	5	1	2	1	1	1	2	4	19
R3	2	4	4	5	5	2	1	4	5	32
R4	4	4	2	2	2	4	4	4	4	30
R5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
R6	5	5	5	5	5	5	5	4	4	43
R7	2	1	1	4	1	4	1	1	3	18
R8	5	4	1	5	5	1	5	5	4	35
R9	2	2	2	2	3	4	2	2	2	21
R10	5	3	5	2	2	3	5	4	2	31
R11	2	4	2	4	4	5	4	2	5	32
R12	1	2	3	2	3	4	2	2	2	21
R13	2	3	5	4	4	5	5	3	1	32
R14	5	4	2	2	1	1	5	1	5	26
R15	5	5	5	5	5	2	2	5	2	36
R16	2	2	4	2	4	5	4	5	4	32
R17	1	4	4	3	4	4	4	4	2	30
R18	3	2	1	1	2	2	1	2	2	16
R19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
Jumlah	60	1	57	62	61	61	62	60	63	549

## 6.6 Lampiran VI:

## LAMPIRAN

## Hasil Kuesioner:

## Peningkatan Penjualan (Y)

	Kondisi Pasar		Kondisi dan Kemampuan Penjual			Modal	Kondisi Organisasi Perusahaan	TOTAL
<b>R1</b>	2	1	1	2	1	1	4	12
<b>R2</b>	2	4	4	1	2	1	4	18
<b>R3</b>	4	3	4	1	5	5	2	24
<b>R4</b>	5	2	2	5	2	4	5	25
<b>R5</b>	2	2	2	5	5	1	4	21
<b>R6</b>	5	2	4	5	5	2	5	28
<b>R7</b>	5	4	4	4	3	3	1	24
<b>R8</b>	5	5	4	4	4	4	5	31
<b>R9</b>	1	1	2	1	5	1	1	12
<b>R10</b>	5	5	4	5	5	4	3	31
<b>R11</b>	2	2	2	2	2	2	2	14
<b>R12</b>	1	2	2	4	1	1	2	13
<b>R13</b>	1	1	5	1	1	5	1	15
<b>R14</b>	4	4	4	2	4	2	4	24
<b>R15</b>	4	4	4	4	4	4	5	29
<b>R16</b>	5	1	4	3	2	5	5	25
<b>R17</b>	2	5	2	1	2	2	2	16
<b>R18</b>	3	2	2	2	2	2	2	15
<b>R19</b>	2	5	5	5	5	5	5	32
<b>Jumlah</b>	60	55	61	57	60	54	62	409



## 6.7 Lampiran VII:

### Hasil OUTPUT SPSS:

#### Uji Validitas

- Variabel *Sales Performance*

		Correlations									
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	Tot_X
X1	Pearson Correlation	1	0,354	0,149	0,264	0,063	0,282	.468*	.495*	0,062	.474*
	Sig. (2-tailed)		0,137	0,542	0,275	0,799	0,122	0,043	0,031	0,800	0,040
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
X2	Pearson Correlation	0,354	1	0,309	0,337	0,411	-0,093	0,287	0,257	.519*	.625**
	Sig. (2-tailed)	0,137		0,197	0,158	0,081	0,706	0,233	0,288	0,023	0,004
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
X3	Pearson Correlation	0,149	0,309	1	0,329	.582**	0,433	0,397	.487*	.582**	.699**
	Sig. (2-tailed)	0,542	0,197		0,169	0,009	0,064	0,092	0,034	0,552	0,001
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
X4	Pearson Correlation	0,264	0,337	0,329	1	.669**	0,026	0,153	0,443	0,182	.637**
	Sig. (2-tailed)	0,275	0,158	0,169		0,002	0,915	0,532	0,058	0,457	0,003
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
X5	Pearson Correlation	0,063	0,411	.582**	.669**	1	0,311	0,272	.615**	0,147	.776**
	Sig. (2-tailed)	0,799	0,081	0,009	0,002		0,195	0,260	0,005	0,549	0,000
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
X6	Pearson Correlation	0,282	-0,093	0,433	0,026	0,311	1	0,282	0,329	0,233	0,492
	Sig. (2-tailed)	0,122	0,706	0,064	0,915	0,195		0,243	0,944	0,880	0,181
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
X7	Pearson Correlation	.468*	0,287	0,397	0,153	0,272	0,282	1	0,324	0,183	.663**
	Sig. (2-tailed)	0,043	0,233	0,092	0,532	0,260	0,243		0,176	0,453	0,002
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
X8	Pearson Correlation	.495*	0,257	.487*	0,443	.615**	0,329	0,324	1	0,002	.689**
	Sig. (2-tailed)	0,031	0,288	0,034	0,058	0,005	0,944	0,176		0,994	0,001
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
X9	Pearson Correlation	0,062	.519*	.582**	0,182	0,147	0,233	0,183	0,002	1	0,635
	Sig. (2-tailed)	0,800	0,023	0,552	0,457	0,549	0,880	0,453	0,994		0,161
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Tot_X	Pearson Correlation	.474*	.625**	.699**	.637**	.776**	0,492	.663**	.689**	0,635	1
	Sig. (2-tailed)	0,040	0,004	0,001	0,003	0,000	0,181	0,002	0,001	0,161	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

- **Variabel Peningkatan Penjualan**

		Correlations							
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Tot_Y
Y1	Pearson Correlation	1	0,292	0,326	.562*	0,399	0,434	.487*	.748**
	Sig. (2-tailed)		0,224	0,173	0,012	0,090	0,064	0,034	0,000
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
Y2	Pearson Correlation	0,292	1	0,428	0,294	0,454	0,210	0,239	.613**
	Sig. (2-tailed)	0,224		0,067	0,222	0,051	0,387	0,324	0,005
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
Y3	Pearson Correlation	0,326	0,428	1	0,248	.474*	.666**	0,269	.695**
	Sig. (2-tailed)	0,173	0,067		0,306	0,040	0,002	0,265	0,001
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
Y4	Pearson Correlation	.562*	0,294	0,248	1	0,324	0,317	.550*	.709**
	Sig. (2-tailed)	0,012	0,222	0,306		0,176	0,186	0,015	0,001
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
Y5	Pearson Correlation	0,399	0,454	.474*	0,324	1	0,286	0,231	.665**
	Sig. (2-tailed)	0,090	0,051	0,040	0,176		0,234	0,341	0,002
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
Y6	Pearson Correlation	0,434	0,210	.666**	0,317	0,286	1	0,262	.659**
	Sig. (2-tailed)	0,064	0,387	0,002	0,186	0,234		0,278	0,002
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
Y7	Pearson Correlation	.487*	0,239	0,269	.550*	0,231	0,262	1	.653**
	Sig. (2-tailed)	0,034	0,324	0,265	0,015	0,341	0,278		0,002
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
Tot_Y	Pearson Correlation	.748**	.613**	.695**	.709**	.665**	.659**	.653**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,005	0,001	0,001	0,002	0,002	0,002	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Uji Reliabilitas

- **Variabel Sales Performace**

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
0,753	0,754	9

- **Variabel Peningkatan Penjualan**

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
0,801	0,804	7

## Analisis Regresi Linier Sederhana

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6,337	5,863		1,081	0,295
	Tot_X	0,515	0,197	0,535	2,614	0,018

a. Dependent Variable: Tot\_Y

## Analisis Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.535 <sup>a</sup>	0,287	0,245	6,176

a. Predictors: (Constant), Tot\_X

### Analysis Rank Spearman

Correlations			Tot_X	Tot_Y
Spearman 's rho	Tot_X	Correlation Coefficient	1.000	.287*
		Sig. (2-tailed)		0.021
		N	19	19
	Tot_Y	Correlation Coefficient	.287*	1.000
		Sig. (2-tailed)	0.021	
		N	19	19

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## 6.8 Lampiran VIII:

Tabel Statistik R:

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.987	0.996	0.999	0.999	1.000
2	0.900	0.950	0.980	0.990	0.999
3	0.805	0.878	0.934	0.958	0.991
4	0.729	0.811	0.882	0.917	0.974
5	0.669	0.754	0.832	0.874	0.950
6	0.621	0.706	0.788	0.834	0.924
7	0.582	0.666	0.749	0.797	0.898
8	0.549	0.631	0.715	0.764	0.872
9	0.521	0.602	0.685	0.734	0.847
10	0.497	0.576	0.658	0.707	0.823
11	0.476	0.552	0.633	0.683	0.801
12	0.457	0.532	0.612	0.661	0.780
13	0.440	0.514	0.592	0.641	0.760
14	0.425	0.497	0.574	0.622	0.741
15	0.412	0.482	0.557	0.605	0.724
16	0.400	0.468	0.542	0.589	0.708
17	0.388	0.455	0.528	0.575	0.693
18	0.378	0.443	0.515	0.561	0.678
19	0.368	0.432	0.503	0.548	0.665
20	0.359	0.422	0.492	0.536	0.652
21	0.351	0.413	0.481	0.525	0.640
22	0.343	0.404	0.471	0.515	0.628
23	0.336	0.396	0.462	0.505	0.617
24	0.329	0.388	0.453	0.495	0.607
25	0.323	0.380	0.445	0.486	0.597
26	0.317	0.373	0.437	0.478	0.588
27	0.311	0.367	0.429	0.470	0.579
28	0.306	0.361	0.422	0.462	0.570

<b>29</b>	0.300	0.355	0.415	0.455	0.562
<b>30</b>	0.296	0.349	0.409	0.448	0.554
<b>31</b>	0.291	0.344	0.403	0.442	0.546
<b>32</b>	0.286	0.338	0.397	0.435	0.539
<b>33</b>	0.282	0.333	0.391	0.429	0.532
<b>34</b>	0.278	0.329	0.386	0.423	0.525
<b>35</b>	0.274	0.324	0.381	0.418	0.518
<b>36</b>	0.270	0.320	0.376	0.412	0.512
<b>37</b>	0.267	0.316	0.371	0.407	0.506
<b>38</b>	0.263	0.312	0.366	0.402	0.500
<b>39</b>	0.260	0.308	0.362	0.397	0.495
<b>40</b>	0.257	0.304	0.357	0.393	0.489
<b>41</b>	0.254	0.300	0.353	0.388	0.484
<b>42</b>	0.251	0.297	0.349	0.384	0.479
<b>43</b>	0.248	0.294	0.345	0.380	0.474
<b>44</b>	0.245	0.290	0.342	0.376	0.469
<b>45</b>	0.242	0.287	0.338	0.372	0.464
<b>46</b>	0.240	0.284	0.334	0.368	0.460
<b>47</b>	0.237	0.281	0.331	0.364	0.455
<b>48</b>	0.235	0.278	0.328	0.361	0.451
<b>49</b>	0.232	0.275	0.324	0.357	0.447
<b>50</b>	0.230	0.273	0.321	0.354	0.443

Tabel r untuk df = 51 - 100

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
51	0.228	0.270	0.318	0.350	0.439
52	0.226	0.268	0.315	0.347	0.435
53	0.224	0.265	0.312	0.344	0.431
54	0.222	0.263	0.310	0.341	0.428
55	0.220	0.260	0.307	0.338	0.424
56	0.218	0.258	0.304	0.335	0.421
57	0.216	0.256	0.302	0.332	0.417
58	0.214	0.254	0.299	0.330	0.414
59	0.212	0.252	0.297	0.327	0.411
60	0.210	0.250	0.294	0.324	0.407
61	0.209	0.248	0.292	0.322	0.404
62	0.207	0.246	0.290	0.319	0.401
63	0.205	0.244	0.288	0.317	0.398
64	0.204	0.242	0.285	0.315	0.395
65	0.202	0.240	0.283	0.312	0.393
66	0.201	0.238	0.281	0.310	0.390
67	0.199	0.236	0.279	0.308	0.387
68	0.198	0.235	0.277	0.306	0.385
69	0.196	0.233	0.275	0.303	0.382
70	0.195	0.231	0.273	0.301	0.379
71	0.194	0.230	0.271	0.299	0.377
72	0.192	0.228	0.270	0.297	0.374
73	0.191	0.227	0.268	0.295	0.372
74	0.190	0.225	0.266	0.293	0.370
75	0.188	0.224	0.264	0.291	0.367
76	0.187	0.222	0.263	0.290	0.365
77	0.186	0.221	0.261	0.288	0.363
78	0.185	0.219	0.259	0.286	0.361
79	0.184	0.218	0.258	0.284	0.358
80	0.182	0.217	0.256	0.283	0.356
81	0.181	0.215	0.255	0.281	0.354
82	0.180	0.214	0.253	0.279	0.352
83	0.179	0.213	0.252	0.278	0.350
84	0.178	0.212	0.250	0.276	0.348
85	0.177	0.210	0.249	0.274	0.346
86	0.176	0.209	0.247	0.273	0.344
87	0.175	0.208	0.246	0.271	0.343
88	0.174	0.207	0.244	0.270	0.341
89	0.173	0.206	0.243	0.268	0.339
90	0.172	0.205	0.242	0.267	0.337
91	0.171	0.203	0.240	0.265	0.335
92	0.170	0.202	0.239	0.264	0.334

<b>93</b>	0.169	0.201	0.238	0.263	0.332
<b>94</b>	0.168	0.200	0.237	0.261	0.330
<b>95</b>	0.168	0.199	0.235	0.260	0.329
<b>96</b>	0.167	0.198	0.234	0.259	0.327
<b>97</b>	0.166	0.197	0.233	0.257	0.325
<b>98</b>	0.165	0.196	0.232	0.256	0.324
<b>99</b>	0.164	0.195	0.231	0.255	0.322
<b>100</b>	0.163	0.194	0.230	0.254	0.321



Tabel Statistik T:

Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 80)

<b>Df</b>	<b>Pr</b>	<b>0.2</b>	<b>0.1</b>	<b>0.0</b>	<b>0.02</b>	<b>0.0</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
		<b>0.5</b>	<b>0.2</b>	<b>0.1</b>	<b>0.05</b>	<b>0.0</b>	<b>0.01</b>	<b>0.00</b>
1		1.0000	3.0776	6.3137	12.706	31.820	63.656	318.308
2		0.8165	1.8856	2.9199	4.3026	6.9645	9.9248	22.327
3		0.7648	1.6377	2.3533	3.1824	4.5407	5.8409	10.214
4		0.7407	1.5332	2.1318	2.7764	3.7469	4.6040	7.1731
5		0.7266	1.4758	2.0150	2.5705	3.3649	4.0321	5.8934
6		0.7175	1.4397	1.9431	2.4469	3.1426	3.7074	5.2076
7		0.7111	1.4149	1.8945	2.3646	2.9979	3.4994	4.7852
8		0.7063	1.3968	1.8595	2.3060	2.8964	3.3553	4.5007
9		0.7027	1.3830	1.8331	2.2621	2.8214	3.2498	4.2968
10		0.6998	1.3721	1.8124	2.2281	2.7637	3.1692	4.1437
11		0.6974	1.3634	1.7958	2.2009	2.7180	3.1058	4.0247
12		0.6954	1.3562	1.7822	2.1788	2.6810	3.0545	3.9296
13		0.6938	1.3501	1.7709	2.1603	2.6503	3.0122	3.8519
14		0.6924	1.3450	1.7613	2.1447	2.6244	2.9768	3.7873
15		0.6912	1.3406	1.7530	2.1314	2.6024	2.9467	3.7328
16		0.6901	1.3367	1.7458	2.1199	2.5834	2.9207	3.6861
17		0.6892	1.3333	1.7396	2.1098	2.5669	2.8982	3.6457
18		0.6883	1.3303	1.7340	2.1009	2.5523	2.8784	3.6104
19		0.6876	1.3277	1.7291	2.0930	2.5394	2.8609	3.5794
20		0.6869	1.3253	1.7247	2.0859	2.5279	2.8453	3.5518
21		0.6863	1.3231	1.7207	2.0796	2.5176	2.8313	3.5271
22		0.6858	1.3212	1.7171	2.0738	2.5083	2.8187	3.5049
23		0.6853	1.3194	1.7138	2.0686	2.4998	2.8073	3.4849
24		0.6848	1.3178	1.7108	2.0639	2.4921	2.7969	3.4667
25		0.6844	1.3163	1.7081	2.0595	2.4851	2.7874	3.4501
26		0.6840	1.3149	1.7056	2.0555	2.4786	2.7787	3.4350
27		0.6836	1.3137	1.7032	2.0518	2.4726	2.7706	3.4210
28		0.6833	1.3125	1.7011	2.0484	2.4671	2.7632	3.4081
29		0.6830	1.3114	1.6991	2.0452	2.4620	2.7563	3.3962
30		0.6827	1.3104	1.6972	2.0422	2.4572	2.7500	3.3851
31		0.6824	1.3094	1.6955	2.0395	2.4528	2.7440	3.3749
32		0.6822	1.3085	1.6938	2.0369	2.4486	2.7384	3.3653
33		0.6820	1.3077	1.6923	2.0345	2.4447	2.7332	3.3563
34		0.6817	1.3069	1.6909	2.0322	2.4411	2.7283	3.3479
35		0.6815	1.3062	1.6895	2.0301	2.4377	2.7238	3.3400
36		0.6813	1.3055	1.6883	2.0280	2.4344	2.7194	3.3326
37		0.6811	1.3048	1.6870	2.0261	2.4314	2.7154	3.3256
38		0.6810	1.3042	1.6859	2.0243	2.4285	2.7115	3.3190
39		0.6808	1.3036	1.6848	2.0226	2.4258	2.7079	3.3127
40		0.6806	1.3030	1.6838	2.0210	2.4232	2.7044	3.3068

<b>Pr</b>	<b>0.2</b>	<b>0.1</b>	<b>0.0</b>	<b>0.02</b>	<b>0.0</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>df</b>	<b>0.5</b>	<b>0.2</b>	<b>0.1</b>	<b>0.05</b>	<b>0.0</b>	<b>0.01</b>	<b>0.00</b>
41	0.6805	1.3025	1.6828	2.0195	2.4208	2.7011	3.3012
42	0.6803	1.3020	1.6819	2.0180	2.4184	2.6980	3.2959

<b>43</b>	0.6802	1.3015	1.6810	2.0166	2.4162	2.6951	3.2908
<b>44</b>	0.6801	1.3010	1.6802	2.0153	2.4141	2.6922	3.2860
<b>45</b>	0.6799	1.3006	1.6794	2.0141	2.4121	2.6895	3.2814
<b>46</b>	0.6798	1.3002	1.6786	2.0129	2.4101	2.6870	3.2771
<b>47</b>	0.6797	1.2998	1.6779	2.0117	2.4083	2.6845	3.2729
<b>48</b>	0.6796	1.2994	1.6772	2.0106	2.4065	2.6822	3.2689
<b>49</b>	0.6795	1.2990	1.6765	2.0095	2.4048	2.6799	3.2650
<b>50</b>	0.6794	1.2987	1.6759	2.0085	2.4032	2.6777	3.2614
<b>51</b>	0.6793	1.2983	1.6752	2.0075	2.4017	2.6757	3.2578
<b>52</b>	0.6792	1.2980	1.6746	2.0066	2.4002	2.6737	3.2545
<b>53</b>	0.6791	1.2977	1.6741	2.0057	2.3987	2.6718	3.2512
<b>54</b>	0.6790	1.2974	1.6735	2.0048	2.3974	2.6699	3.2481
<b>55</b>	0.6789	1.2971	1.6730	2.0040	2.3960	2.6682	3.2451
<b>56</b>	0.6789	1.2968	1.6725	2.0032	2.3948	2.6665	3.2422
<b>57</b>	0.6788	1.2965	1.6720	2.0024	2.3935	2.6648	3.2394
<b>58</b>	0.6787	1.2963	1.6715	2.0017	2.3923	2.6632	3.2368
<b>59</b>	0.6786	1.2960	1.6710	2.0010	2.3912	2.6617	3.2342
<b>60</b>	0.6786	1.2958	1.6706	2.0003	2.3901	2.6602	3.2317
<b>61</b>	0.6785	1.2955	1.6702	1.9996	2.3890	2.6588	3.2293
<b>62</b>	0.6784	1.2953	1.6698	1.9989	2.3880	2.6574	3.2269
<b>63</b>	0.6784	1.2951	1.6694	1.9983	2.3870	2.6561	3.2247
<b>64</b>	0.6783	1.2949	1.6690	1.9977	2.3860	2.6548	3.2225
<b>65</b>	0.6782	1.2947	1.6686	1.9971	2.3851	2.6536	3.2204
<b>66</b>	0.6782	1.2945	1.6682	1.9965	2.3841	2.6523	3.2183
<b>67</b>	0.6781	1.2943	1.6679	1.9960	2.3833	2.6512	3.2163
<b>68</b>	0.6781	1.2941	1.6675	1.9954	2.3824	2.6500	3.2144
<b>69</b>	0.6780	1.2939	1.6672	1.9949	2.3816	2.6489	3.2126
<b>70</b>	0.6780	1.2937	1.6669	1.9944	2.3808	2.6479	3.2107
<b>71</b>	0.6779	1.2935	1.6666	1.9939	2.3800	2.6468	3.2090
<b>72</b>	0.6779	1.2934	1.6662	1.9934	2.3792	2.6458	3.2073
<b>73</b>	0.6778	1.2932	1.6660	1.9930	2.3785	2.6448	3.2056
<b>74</b>	0.6778	1.2931	1.6657	1.9925	2.3778	2.6439	3.2040
<b>75</b>	0.6777	1.2929	1.6654	1.9921	2.3771	2.6429	3.2024
<b>76</b>	0.6777	1.2927	1.6651	1.9916	2.3764	2.6420	3.2009
<b>77</b>	0.6776	1.2926	1.6648	1.9912	2.3757	2.6412	3.1994
<b>78</b>	0.6776	1.2925	1.6646	1.9908	2.3751	2.6403	3.1980
<b>79</b>	0.6776	1.2923	1.6643	1.9904	2.3744	2.6395	3.1966
<b>80</b>	0.6775	1.2922	1.6641	1.9900	2.3738	2.6386	3.1952

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam keduaujung.

## 6.9 Lampiran IX:

### SURAT PENELITIAN



PT. SOKA CIPTA NIAGA  
Soka Building  
Puteraco Gading Regency  
Blok B1 No. 11  
Soekarno-Hatta Bandung 40292

Bandung, 15 Juni 2022

Nomor : 030/HR/SCN/VI/22  
Lampiran : -  
Perihal : Surat Selesai Penelitian

Kepada Yth,  
Universitas Pasundan  
Fakultas Ilmu Sosial Dan Politik

Dengan Hormat,

Bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa yang tercantum dibawah ini :

NO	NPM	NAMA MAHASISWA	PROGRAM STUDI
1	182040104	Fajri Nurfalalah	SI Administrasi Bisnis

Telah melaksanakan penelitian di PT. Soka Cipta Niaga untuk periode Oktober 2021 – Juni 2022.

Demikian surat pemberitahuan ini kami buat, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

PT Soka Cipta Niaga.

**Raka Satria, S.H., M.H.**  
HR&GA Manager



# Universitas Pasundan

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

Terakreditasi Peringkat "A"

PROGRAM STUDI :  
 Ilmu Administrasi Publik  
 Ilmu Kesejahteraan Sosial  
 Ilmu Hubungan Internasional  
 Ilmu Administrasi Bisnis  
 Ilmu Komunikasi

Nomor : 2083/Unpas-Fisip.DI/Q/XI/2022  
 Lampiran : -  
 Perihal : Permohonan Penelitian

Kepada Yth.

**PT Soka Cipta Niaga**

**Komp. Putra Gading Regency Blok B1 No. 11-12, Cisaranten Endah Arcamanik Bandung**

**Di**

**Bandung**

*Assalamu`alaikum Wr. Wbr.*

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pasundan Bandung, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Fajri Nurfalih  
 Nomor Pokok : 182040104  
 Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis  
 Email : Fajrinurfalih20@gmail.com  
 No.Hp : 087719428849

Adalah benar-benar tercatat sebagai mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pasundan Bandung.

Sehubungan yang bersangkutan akan menyusun tugas akhir, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu agar memperkenalkan yang bersangkutan mengadakan penelitian guna melengkapi data mengenai

**Skripsi (Pengaruh Sales Performance Terhadap Peningkatan Penjualan Pada PT Soka Cipta Niaga Bandung)**

Perlu kami jelaskan bahwa penelitian/pengumpulan data ini bersifat ilmiah dan semata-mata akan digunakan untuk penyusunan tugas akhir.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan bantuannya kami ucapkan terima kasih

*Wassalamu`alaikum Wr. Wbr.*



Bandung, 15 November 2022

Wakil Dekan I

Dr. Kunkunrat M.Si

NIP : 151.101.28

**Jl. Lengkong Besar 68 Telp./Fax 022-4205945, 4262456 Bandung 40261**  
 website : <http://fisip.unpas.ac.id>, e-mail: [info@fisip.unpas.ac.id](mailto:info@fisip.unpas.ac.id)