

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di tempat pembeli bertransaksi tiket *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya yang terletak di Jl.Jend.A.Yani 117 Surabaya. Penelitian ini dilakukan mulai dari 02-30 Juni 2014. Pemilihan lokasi penelitian ini dengan mempertimbangkan bahwa lokasi ini adalah tempat bertransaksinya pembeli tiket di *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya.

a. Sejarah Berdirinya *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya

Travel and Tour UIN Sunan Ampel merupakan usaha yang berada di bidang penyediaan jasa transportasi khususnya tiket pesawat terbang. *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel sendiri merupakan salah satu usaha yang berada dalam naungan BLU (Badan Layanan Umum). BLU sendiri merupakan suatu program yang ada di lingkungan kampus UIN Sunan Ampel Surabaya untuk mengembangkan suatu potensi usaha yang bisa dikembangkan di dalam atau pun di luar UIN Sunan Ampel Surabaya.

Awal berdirinya *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel sendiri ialah muncul dari ide Pimpinan BLU, Prof.Dr.Mahmud Manan, MA dan Sekretaris BLU Drs.H.Cholil Uman, M.Pd.I, yang melihat

adanya potensi penjualan tiket pesawat dikalangan Pegawai dan Dosen UIN Sunan Ampel. Karena selama ini hampir dari Pegawai dan Dosen UIN Sunan Ampel Surabaya melakukan perjalanan Dinas di luar kota. Di samping itu melihat anggaran pengeluaran UIN yang begitu banyak untuk kepentingan akomodasi perjalanan khususnya tiket pesawat. Oleh sebab itu, untuk mempermudah pencarian tiket terhadap Pegawai dan Dosen UIN, maka munculah ide untuk mendirikan *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel. Tetapi *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel tidak hanya melayani orang atau *civitas* akademika yang berada di lingkungan kampus UIN Sunan Ampel saja, tapi orang luar ataupun masyarakat umum pun bisa menggunakan usaha jasa *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel. Karena BLU (Badan Layanan Usaha) ingin membuat nama UIN Sunan Ampel Surabaya semakin luas dikalangan umum.

SDM yang ada di BLU (Badan Layanan Usaha) sendiri diambil dari lulusan dari UIN Sunan Ampel. Karena untuk memberikan kesempatan bagi lulusan UIN Sunan Ampel Surabaya mendapatkan pekerjaan dan pengalaman kerja yang luas. Meskipun jurusan SDM dan bidang yang ada di BLU (badan Layanan Usaha) berbeda seperti tenaga kerja yang ada di UIN *Fresh* dan *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel. Dimana tenaga kerja yang ada di UIN *Fresh* adalah lulusan dari fakultas Tarbiyah, tenaga kerja *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel adalah lulusan dari Fakultas Ushuluddin.

Tenaga kerja yang ada di *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel sendiri diberikan kesempatan belajar atau selama kurang lebih 1 bulan di Perusahaan DB praktis yang ada di Gempol Pasuruan. Proses magang tersebut untuk memberikan pengetahuan dan tata cara penjualan tiket yang ada di setiap *Travel* atau Biro Perjalanan. Oleh karena itu usaha *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel berdiri untuk memberikan kemudahan Masyarakat yang ada di UIN Sunan Ampel dan sesuai Motto *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel “Kami Melayani Lebih”. Agar apa yang ada di UIN Sunan Ampel dapat kembali lagi ke UIN Sunan Ampel Surabaya.

b. Visi Misi *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel

VISI *TRAVEL AND TOUR* UIN SUNAN AMPEL

Menjadi Perusahaan Jasa yang Profesional

MISI *TRAVEL AND TOUR* UIN SUNAN AMPEL

- a) Melayani dengan hati
- b) Melayani yang terbaik
- c) Melayani secara profesional

c. Database *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel

Nama Perusahaan : *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel
 Tanggal berdiri : 01 Oktober 2011
 Anggota : Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya
 Offices : Jl.A.Yani No.117 Surabaya
 Telp. : (031) 8410298 ext. 142
 Mobile : 089-990-23139

Fax. : 031 8483274

E-mail : sunanampeltravel@gmail.com

d. Jasa Layanan yang Tersedia

Travel And Tour UIN Sunan Ampel melayani reservasi dan penjualan tiket ke segala jurusan domestik dengan menggunakan maskapai:

1. Garuda Indonesia
2. Lion/Wings Air
3. Citilink
4. Sriwijaya Airlines
5. Air Asia Indonesia

Secara *online*, sehingga pembeli dapat langsung mendapat informasi mengenai jadwal secara cepat dan akurat serta dengan harga tiket yang terbaik secara langsung.

e. Struktur Organisasi Pusat Pengembangan Bisnis

1. Pimpinan Pusat Pengembangan Bisnis : Taufik M.Pd.I
2. Sekertaris Pusat Pengembangan Bisnis : Drs.Goentoer Soegiarto
3. Staff Bagian Percetakan dan Penerbitan : Desy
Wulansari
4. Staff Bagian Air Mineral : M. Mubasir
5. Staff Bagian Travel : Nailul Inayah
6. Staff Bagian Hotel dan Catering Green SA Inn : Nurul Qomar

B. Karakteristik Responden

Analisis ini digunakan untuk menggambarkan keadaan dari sampel yang diteliti. Sampel dari penelitian ini adalah pelanggan tiket pada *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya. Penelitian ini dilakukan pada pelanggan tiket pada *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya dengan mengumpulkan berbagai data tentang keadaan responden. Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, peneliti mengedarkan sebanyak 30 kuesioner kepada 30 pelanggan tiket pada *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya sebagai responden. Karakteristik responden yang diperoleh dari hasil pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner yang dijadikan sebagai responden kemudian data tersebut diklasifikasikan lalu dilakukan penghitungan terhadap masing-masing klasifikasi tersebut dan ditentukan berapa besar persentasenya.

Selanjutnya data yang diperoleh disajikan dalam bentuk analisa berikut ini adalah beberapa karakteristik responden menurut jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan, pekerjaan, dan pendapatan:

1. Data Jumlah Nasabah Berdasarkan Jenis Kelamin.

Tabel 4.1
Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
Perempuan	12	40 %
Laki-laki	18	60 %
Jumlah	30	100 %

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas dapat diketahui tentang jenis kelamin pelanggan tiket pada *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya yang diambil sebagai responden, menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah laki-laki, yaitu sebanyak 18 orang atau 60 %, sedangkan sisanya adalah perempuan sebanyak 12 orang atau 40 %. Dari keterangan diatas menunjukkan bahwa sebagian besar pelanggan tiket pada *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya yang diambil sebagai responden dalam penelitian ini adalah laki-laki.

2. Data Jumlah Nasabah Berdasarkan Usia

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Presentase
20-30 tahun	5	17 %
31-40 tahun	12	40 %
41-50 tahun	10	33 %
> 51 tahun	3	10 %
Jumlah	30	100 %

Berdasarkan tabel di atas, dari 30 orang yang menjadi responden terlihat bahwa jumlah responden terbanyak yang menjadi pelanggan berdasarkan usia adalah responden dengan tingkatan usia 31-40 tahun

yaitu sebanyak 12 pelanggan dengan tingkat persentase sebesar 40% dari jumlah keseluruhan responden. Selanjutnya diikuti oleh responden dengan tingkatan usia 20-30 tahun yaitu sebanyak 05 pelanggan dengan tingkat persentase sebesar 17% dan responden dengan tingkatan usia 41-50 tahun yaitu sebanyak 10 pelanggan dengan tingkat persentase sebesar 33% dan di usia di atas 51 tahun yaitu sebanyak 03 pelanggan dengan tingkat persentase sebesar 10%.

3. Data Jumlah Pelanggan Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan yang dimaksud dalam gambaran umum responden adalah tingkat pendidikan terakhir yang telah ditempuh oleh responden. Adapun data dan persentase mengenai pendidikan responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase (%)
SMA/Sederajat	-	
Diploma	4	13 %
S-1	8	25 %
S-2 dll	19	62 %
Jumlah	30	100 %

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa pelanggan tiket pada *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya paling banyak menempuh pendidikan terakhir S-1 dengan jumlah pelanggan dengan tingkat persentase 45 % dari jumlah seluruh responden yaitu 20 nasabah

yang memilih MULIA. Kedua ditempati oleh nasabah berpendidikan terakhir SMA yang berjumlah 5 nasabah dengan tingkat persentase 25%.

4. Data jumlah pelanggan yang berdasarkan pekerjaan

Adapun data dan persentase mengenai tingkat pekerjaan pelanggan tiket pada *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya sebagai responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Klasifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase (%)
Pelajar/Mahasiswa	-	
PNS	20	67 %
Wiraswasta	8	27 %
Lainnya	2	6 %
Jumlah	30	100%

Berdasarkan keterangan di atas dapat dijelaskan bahwa sebagian besar pelanggan tiket pada *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya sebagai responden dalam penelitian ini adalah PNS yang berjumlah 20 orang dengan tingkat persentase 67 %, kemudian wiraswasta berjumlah 8 orang dengan tingkat persentase 27 %, dan yang lainnya 2 orang dengan tingkat persentase 6 %.

5. Data jumlah pelanggan yang berdasarkan pendapatan

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Pendapatan	Frekuensi	Persentase
Rp 1.000.000	-	
Rp.1.000.000 - Rp 2.500.000	3	10 %
Rp. 2.500.000- Rp. 5.000.000	18	60 %
Rp.5.000.000	9	30 %
Jumlah	30	100%

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelanggan tiket pada *Travel And Tour* UIN Sunan Ampel Surabaya mempunyai pendapatan Rp.1.000.000 - Rp 2.500.000 yaitu sebanyak 3 orang dengan tingkat presentase 10 %. Kemudian yang mempunyai pendapatan Rp. 2.500.000- Rp. 5.000.000 yaitu sebanyak 18 orang dengan tingkat presentase 60 % . Dan yang mempunyai pendapatan Rp.5.000.000 sebanyak 9% dengan presentase 30%.

C. Analisis Data

1. Uji Validitas dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Uji validitas adalah pengukuran yang menunjukkan tingkat ketepatan (kesahihan) ukuran suatu instrumen terhadap konsep yang

diteliti.¹ Uji validitas dilakukan setiap butir soal. Hasilnya dibandingkan dengan r_{tabel} $df = n - k$ dengan tingkat kesalahannya 20% (0,02), maka dengan $r_{\text{tabel}}^{\text{hitung}}$ butir soal disebut valid.

Dalam pengujian validitas dan reliabilitas ini membuktikan setiap item dalam variabel independen dan dependent tergolong valid, dengan item total lebih besar dari 0.4093.

1) Variabel Harga

Tabel 4.6
Uji Validitas Variabel Harga

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
P1	12,5667	4,254	,826	,864
P2	12,3000	5,183	,786	,874
P3	12,2667	5,030	,812	,864
P4	11,8667	5,292	,731	,892

Sumber : Data Primer yang dikelola peneliti dengan SPSS19, 2014

Uji validitas pada variabel Harga dapat dilihat di atas, tampak bahwa nilai *Corrected Item–Total Correlation* masing-masing item pernyataan menunjukkan angka yang melebihi dari r_{tabel} 0.4093. Hal

¹ PungguhSuharso, *Metode Penelitian Kuantitatif untuk Bisnis: Pendekatan Filosofi dan Praktis*, (Jakarta : PT. Indeks, 2009), 108.

tersebut berarti masing-masing item pernyataan dapat dikatakan valid yaitu mampu mengukur variabel Harga

2) Variabel Lokasi

Tabel 4.7

Uji Validitas Variabel Lokasi

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
P1	12,4000	6,041	,822	,953
P2	12,1000	6,369	,922	,915
P3	12,1333	6,602	,877	,929
P4	11,9667	6,792	,894	,926

ji validitas pada variabel Lokasi dapat dilihat di atas, tampak bahwa nilai *Corrected Item-Total Correlation* masing-masing item pernyataan menunjukkan angka yang melebihi dari r_{tabel} 0.4093. Hal tersebut berarti masing-masing item pernyataan dapat dikatakan valid yaitu mampu mengukur variabel Lokasi.

3) Variabel Peningkatan.

Tabel 4.8

Uji Validitas Variabel Peningkatan

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	12,7333	5,444	,837	,925
X2	12,6667	5,678	,889	,906
X3	12,6000	5,972	,884	,910
X4	12,6000	5,834	,809	,931

Uji validitas pada variabel Peningkatan dapat dilihat di atas, tampak bahwa nilai *Corrected Item–Total Correlation* masing-masing item pernyataan menunjukkan angka yang melebihi dari r_{tabel} 0.4093. Hal tersebut berarti masing-masing item pernyataan dapat dikatakan valid yaitu mampu mengukur variabel Keputusan.

b. Uji Reliabilitas

Perhitungan keandalan butir dalam penelitian ini menggunakan fasilitas yang diberikan oleh SPSS 19 untuk mengukur reliabilitas dengan uji *Cronbach Alpha*, yaitu suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* 0,60.

Tabel 4.9

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
Harga	0,937	0,60	Reliabel
Lokasi	0,947	0,60	Reliabel
Peningkatan	0,903	0,60	Reliabel

Uji reliabilitas pada variabel penelitian dapat dilihat pada tabel di atas, tampak bahwa nilai *Cronbach Alpha* masing-masing variabel menunjukkan angka yang melebihi dari 0,60. Hal tersebut berarti semua variabel dalam penelitian ini adalah reliabel dengan tingkat reliabilitas yang beraneka ragam.

2. Uji Asumsi Klasik

Untuk mengetahui koefisien regresi yang didapat telah sah (benar, dapat diterima), maka perlu melakukan pengujian terhadap kemungkinan adanya pelanggaran asumsi klasik. Adapun asumsi klasik regresi linier adalah sebagai berikut:

a) Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah data yang digunakan berdistribusi normal atau tidak. Cara yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan uji *One Sample Kolmogorov-Smirnov*. Untuk melihat data berdistribusi normal atau tidak adalah dengan melihat nilai signifikansi residual. Jika signifikansi lebih dari 0,05, maka *residual* terdistribusi normal.²

Tabel 4.10

Uji *One Sample Kolmogorov-Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
	Unstandardized Residual

²Dwi Priyatno, *Mandiri Belajar Analisis Data dengan SPSS*, (Yogyakarta: MediaKom,2013), 53

N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,87838244
Most Extreme Differences	Absolute	,144
	Positive	,139
	Negative	-,144
Kolmogorov-Smirnov Z		,789
Asymp. Sig. (2-tailed)		,562
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		

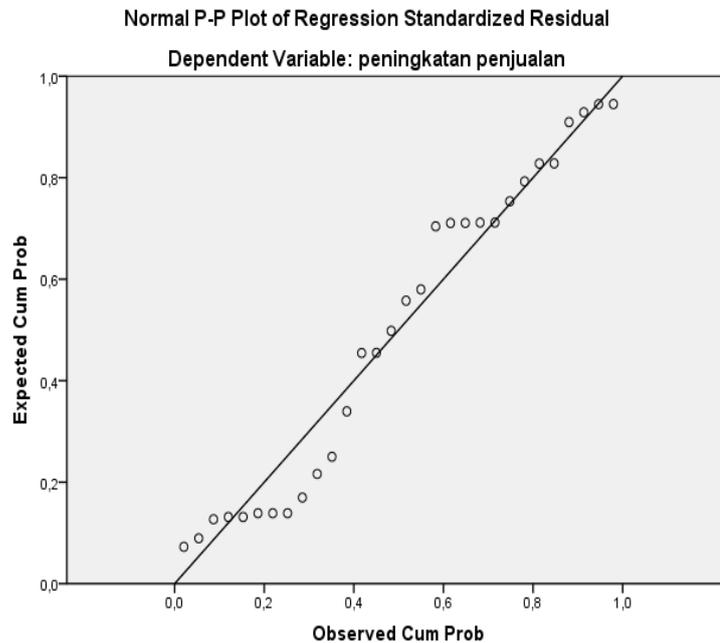
Sumber : Data Primer yang dikelola peneliti dengan SPSS19, 2014

Dari hasil di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (Asymp. Sig. 2-tailed) sebesar 0,562. Karena signifikansi lebih dari 0,05 maka *residual* berdistribusi dengan normal.

Uji normalitas yang kedua menggunakan uji Grafik P-Plot untuk mengetahui data berdistribusikan normal atau tidak. Data berdistribusikan normal apabila titik-titik mengikuti garis linier.

Gambar 4.1

Grafik P-Plot



Gambar tersebut menunjukkan bahwa residual mengikuti garis linier yang berarti asumsi normalitas terpenuhi.

b) Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual data yang ada. Cara yang digunakan dalam pengujian ini adalah dengan uji *Spearman's Rho*. Jika ini signifikan antara variabel independen dengan absolut residual lebih dari 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji yang pertama dapat dilakukan menggunakan uji *Spearman's Rho*. Dasar pengambilan keputusannya adalah jika korelasi antara variabel independen dengan residual didapat signifikansi lebih dari 0.05 maka

dapat dikatakan bahwa tidak terjadi masalah heterokedastisitas pada model regresi.³

Tabel 4.11

Uji Spearman's Rho

Correlations

			harga	lokasi	Unstandardize d Residual
Spearman's rho	harga	Correlation Coefficient	1,000	,105	-,010
		Sig. (2-tailed)	.	,582	,958
		N	30	30	30
	lokasi	Correlation Coefficient	,105	1,000	-,055
		Sig. (2-tailed)	,582	.	,774
		N	30	30	30
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	-,010	-,055	1,000
		Sig. (2-tailed)	,958	,774	.
		N	30	30	30

Sumber : Data Primer yang dikelola peneliti dengan SPSS19, 2014

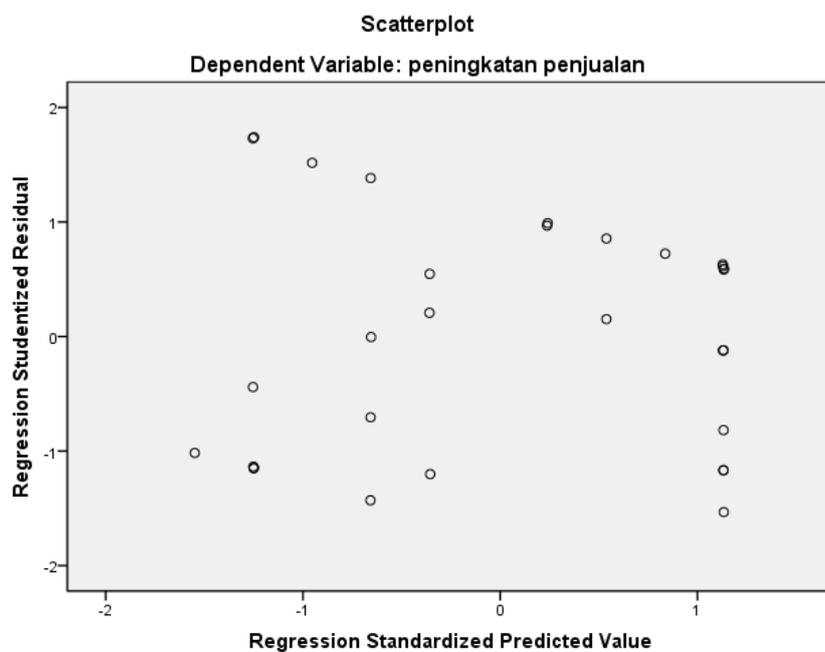
Dari hasil di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk harga (X1) sebesar 0,958, dan lokasi (X2) sebesar 0,774. Karena signifikansi lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak ada masalah heteroskedastisitas.

³Duwi Priyanto, *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2012), 168.

Sedangkan uji heteroskedastisitas yang kedua dapat dilakukan dengan uji Grafik. Uji dilakukan dengan melihat pola titik-titik pada *scatterplot* regresi. Jika titik menyebar dengan pola yang tidak jelas di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Gambar 4.2

Grafik Scatter Plot



Dari gambar grafik di atas titik menyebar dengan pola yang tidak jelas di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Jadi dapat disimpulkan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

c) Uji Multikolinieritas

Pembuktian ada atau tidaknya gejala multikolinieritas dapat dilakukan dengan cara menghitung VIF (*Variance Inflation Factor*) dan nilai *tolerance*. Berikut ini nilai VIF dan *tolerance* masing-masing variabel bebas:

Tabel 4.12
Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a						
Model		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)		2,723	,011		
	Harga	,001	,004	,997	,981	1,019
	Lokasi	,412	2,328	,028	,981	1,019
a. Dependent Variable: peningkatan penjualan						

umber : Data Primer yang dikelola peneliti dengan SPSS19, 2014

Hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada *coefficients* (nilai *tolerance* dan VIF). Dari output di atas dapat dilihat bahwa nilai VIF kurang dari 10 yaitu harga (X1) 1,019, lokasi (X2) 1,019, dan nilai *tolerance* lebih dari 0,1 untuk semua variabel yaitu harga (X1) 0,981, lokasi (X2) 0,981,. Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terjadi masalah multikolinieritas.

3. Regresi Linier Berganda

Adapun model persamaan regresi linier berganda yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.13
Persamaan Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,569	3,882		2,723	,000
	Harga	,001	,192	,001	,004	,001
	Lokasi	,388	,167	,412	2,328	,000

a. Dependent Variable: peningkatan penjualan

Sumber : Data Primer yang dikelola peneliti dengan SPSS19, 2014

Persamaan regresi yang dihasilkan adalah:

$$\hat{Y} = \text{Error! Reference source not found.} + b_1X_1 + b_2X_2$$

$$\hat{Y} = 10,569 + 0,01 x_1 + 0,388 x_2$$

penjelasan persamaan tersebut sebagai berikut:

- 1) Konstanta sebesar 10,569. Artinya jika harga (X_1), dan lokasi(X_2) nilainya 0, maka keputusan (Y) nilainya sebesar 10,569. .
- 2) Koefisien regresi harga (X_1) sebesar 0,001 Artinya jika harga (X_1) mengalami kenaikan satu satuan, maka peningkatan (Y) akan

mengalami peningkatan sebesar 0,001 dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.

- 3) Koefisien regresi pelatihan (X_2) sebesar 0,388. Artinya jika lokasi (X_2) mengalami kenaikan satu satuan, maka keputusan (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,388 dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.

c. Koefisien Determinasi

Dari hasil pengujian koefisien determinasi yang telah dilakukan terhadap data yang ada, maka diperoleh data sebagai berikut :

Tabel 4.14
Determinasi R Square

S

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,412 ^a	,170	,108	2,983
a. Predictors: (Constant), lokasi, harga				
b. Dependent Variable: peningkatan penjualan				

Data Primer yang dikelola peneliti dengan SPSS19, 2014

Dalam tabel diatas menunjukkan bahwa nilai R *Square* adalah 0,170 atau 17%. Hal ini berarti bahwa variabel-variabel independen yaitu harga dan lokasi mampu menjelaskan variabel dependen yaitu peningkatan penjualan tiket sebesar

17% dan selebihnya 83% (100%-17%) ditentukan atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam analisa atau penelitian regresi ini. Karena *R Square* berkisar pada angka 0 sampai 1. Dengan catatan semakin besar *R Square* maka semakin kuat variabelnya.

4. Uji Hipotesis

a) Uji F

Uji F bertujuan untuk menguji apakah ada pengaruh yang signifikan secara simultan dari harga dan lokasi terhadap peningkatan penjualan tiket di *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel . Hasil uji F dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.15
Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	49,199	2	24,600	12,764	,000 ^a
	Residual	240,267	27	8,899		
	Total	289,467	29			
a. Predictors: (Constant), lokasi, harga						
b. Dependent Variable: peningkatan penjualan						

Sumber : Data Primer yang dikelola peneliti dengan SPSS19, 2014

Hasil perhitungan F tabelnya yaitu 95%, $\alpha = 5\%$, df 1 (4-1= 3) dan df 2 (n-k-1, 30-3-1= 26). Hasil diperoleh untuk F_{tabel} yaitu 3,6697. Signifikansi yang digunakan adalah kurang dari 0,05. Hasil di atas

menunjukkan $F_{hitung} > F_{tabel}$ (12,764 > 3,6697) dan signifikansi kurang dari 0,05 maka H_1 diterima dan H_0 ditolak. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan secara simultan dari harga dan lokasi terhadap peningkatan penjualan tiket di UIN Sunan Ampel Surabaya.

b) Uji t

Uji t bertujuan untuk menguji apakah ada pengaruh yang signifikan secara parsial dari dari harga dan lokasi terhadap peningkatan penjualan tiket di *Travel and Tour* UIN Sunan Ampel. Hasil uji t dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.16
Hasil Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,569	3,882		2,723	,000
	Harga	,001	,192	,001	2,344	,001
	Lokasi	,388	,167	,412	2,328	,000

a. Dependent Variable: peningkatan penjualan

Sumber : Data Primer yang diklola peneliti dengan SPSS19, 2014

Hasil perhitungan t_{tabel} yaitu $5\%:2 = 2,5\%$, $df (n-1, 30-1 = 29)$. Hasil diperoleh untuk t_{tabel} yaitu 1,311. Signifikansi yang digunakan kurang dari 0,05. Hasil di atas menunjukkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ harga (X_1): 2,344 , 1311 lokasi

(X_2): 2,328 1,311, dan signifikansi kurang dari 0,05 maka H_1 diterima dan H_0 ditolak. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan secara parsial dari harga dan lokasi terhadap peningkatan penjualan tiket di *travel and tour* UIN Sunan Ampel.