

IDENTIFIKASI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN PRODUK ORIFLAME

Piala Mutiara dan Indira Ruth Septarini

Dosen Teknik dan Manajemen Industri
Institut Sains dan Teknologi TD. Pardede Medan

Abstrak

Oriflame merupakan salah satu perusahaan kosmetika yang bergerak di bidang MLM yang bermula di Stockholm, Sweden, tahun 1967 oleh dua orang bersaudara Jones dan Robert af Jochnik. Dalam usaha untuk memasarkan produknya, perusahaan harus mampu menarik perhatian konsumen melalui produk kosmetik yang ditawarkan. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penjualan produk Oriflame. Pengolahan data dengan menggunakan Metode Analisis faktor dengan SPSS. Faktor yang diteliti secara garis besar adalah produk, harga, tempat dan promosi.

Melalui penelitian yang dilakukan penulis terhadap faktor-faktor yang berpengaruh dalam penjualan produk Oriflame, maka diperoleh empat faktor yang mempengaruhi penjualan produk Oriflame. Keempat faktor ini mampu mempersentasikan 64,345 % fenomena penelitian. Hasil pengelompokan variabel manifes kedalam variabel laten adalah Faktor 1, didominasi variabel-variabel manifes :Produk Mudah untuk diperoleh, Kemampuan dari pegawai personal selling, Pemberian Promo, Kepedulian dari Pegawai personal Selling, Materi iklan yang menarik, Merek dagang yang di kenal oleh masyarakat, Pemberian discoun, Harga yang terjangkau, Produk tersedia pada waktu yang tepat. Faktor 2, didominasi variabel manifes: Produk tidak memiliki efek samping, Produk sesuai dengan yang dijanjikan, Produk tidak menyebabkan ketergantungan, Faktor 3, didominasi variabel manifes: Produk tersedia untuk semua jenis kulit, Produk memiliki desain yang menarik, Produk tersedia untuk semua jenis usia, Produk memiliki variasi warna yang menarik, Faktor 4, didominasi variabel manifes: Memiliki daftar harga yang lengkap.

Kata kunci :

1. PENDAHULUAN

Persaingan antar pasar industri perawatan pribadi dan kosmetik semakin kompetitif. Hal ini terbukti dengan banyaknya jenis kosmetika beredar baik produksi dalam negeri maupun produksi luar negeri. Pembelian suatu produk bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan (*need*), melainkan juga karena keinginan (*want*). Ditambah dengan ditemukannya konsumen memutuskan memilih menggunakan produk tertentu (kosmetika) dalam rangka memperjelas identitas diri agar dipandang baik dalam komunitas tertentu. Oleh karena itu adapun salah satu produk kosmetik yang penjualannya melalui sistem multi level marketing oleh distributornya yaitu PT. Orindo Alam Ayu yang lebih dikenal dengan Oriflame, dan perusahaan tersebut melakukan suatu inovasi unik dengan cara menarik masyarakat untuk bergabung menjadi member atau membeli produknya.

Proses membeli diawali saat pembeli menyadari adanya masalah kebutuhan. Pembeli menyadari terdapat perbedaan antara kondisi sesungguhnya dengan kondisi yang diinginkan, konsumen tertarik terhadap suatu produk dan

berkeinginan untuk membelinya. Keputusan konsumen untuk membeli suatu produk didasari dengan adanya minat beli.

2. TEORI

Penjualan secara umum memiliki pengertian kegiatan yang dilakukan oleh satu perusahaan yang mengajak orang lain untuk membeli barang dan jasa yang ditawarkan yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan.. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swasta (2005) sebagai berikut:

- 1) Kondisi dan Kemampuan Penjual
Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual. Jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:
 - a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
 - b) Harga produk atau jasa
 - c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

- 2) Kondisi pasar
Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni: jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian dan kebutuhannya.
- 3) Modal
Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengakut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.
- 4) Kondisi Organisasi Perusahaan
Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.
- 5) Faktor-faktor lain
Faktor-faktor lain seperti periklanan, peraga kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

2.1. Marketing Mix

Marketing mix ialah serangkaian *marketing toll* yang digunakan untuk menghasilkan suatu respon yang diinginkan dari berbagai target pasar.

Product (produk)

Konsep produk yang paling utama adalah bagaimana produk yang ditawarkan dapat memenuhi kebutuhan, harapan/ekspektasi, dan juga *willingness to pay* dari konsumen dalam kerangka produk sebagai *customers solution*.

Product pada konsep Mix 4P mencakup Variasi, Kualitas, Design, Fitur, Merek, Kemasan, Ukuran, Layanan, Jaminan, Pengembalian.

Price (harga)

Price atau harga merupakan faktor yang sangat penting dalam dunia usaha, jika harga terlalu mahal, pelanggan akan pindah ke toko lain, namun, jika harga yang ditawarkan terlalu murah, maka pembeli bisa saja meragukan kualitas barang yang dijual, maka dari itu, mengikuti harga pasar merupakan langkah yang tepat.

Price (harga) pada konsep mix 4p mencakup Daftar harga, Diskon, Daya beli, Pembayaran, Kredit

Promotion (promosi)

Promosi didefinisikan sebagai koordinasi seluruh usaha yang diprakarsai oleh penjual untuk membangaun saluran informasi dan bujukan dalam rangka menjual barang dan jasa atau mempromosikan sebuah ide. Promosi pada konsep Mix 4P mencakup Promosi/Penjualan, Iklan, Pramuniaga, Public Relation, Direct marketing.

Place (tempat)

Produk yang telah dihasilkan oleh suatu perusahaan akan lebih berguna bagi konsumen/pembeli apabila produk tersebut tersedia pada tempat dan saat dimana saja dibutuhkan. Dalam pencapaian tujuan utama dari pemasaran yakni menyalurkan barang-barang atau jasa. Secara efisien dari produsen ke konsumen, maka diperlukan adanya kegiatan penyaluran (distribusi) sebagai mata rantai yang harus dilalui oleh barang-barang dari produsen ke konsumen pada waktu dan jumlah yang tepat. Place pada konsep Mix 4P mencakup Jalur, Cakupan, Daftar isi, Lokasi Interior, Transport

3. METODOLOGI PENELITIAN

Adapun yang menjadi objek atau fokus pada penelitian ini adalah Oriflame Medan yang berlokasi di Komplek A Trans Trade Center & Residence No 14 – 18. Jalan Abdul Haris Nasution Medan.

Penelitian ini terdiri dari beberapa tahapan yang sistematis yang diharapkan dapat memberikan gambaran secara menyeluruh dari kegiatan penelitian. Tahapan ini mempermudah peneliti lain dalam memperjelas atau melanjutkan penelitian tersebut. Variabel-variabel penelitian yang merupakan faktor-faktor dominan yang berpengaruh dalam kinerja tenaga penjual pada Oriflame Medan.

Adapun variabel yang dijadikan variabel penelitian terhadap tenaga penjual adalah sebagai berikut:

1. Produk
 - a. Quality (kualitas)
 - b. Option (pilihan)
 - c. Brand name (merek dagang)
 - d. Design (desain)
 - e. Service (Pelayanan)
2. Price (harga)
 - a. List Price (daftar harga)
 - b. Discount
3. Promotion (promosi)
 - a. Advertasing (iklan)
 - b. Personal Selling (penjualan tatap muka)
 - c. Sales Promotion (Promosi Penjualan)
4. Place (tempat)
 - a. Channels (saluran)
 - b. Inventory (persediaan)

Alat yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah dengan menggunakan kuesioner. Dipilih kuesioner sebagai alat pengumpulan data karena

pengumpulan data melalui kuesioner ini mempunyai beberapa keuntungan yaitu pertanyaan yang akan diajukan dapat distandartkan, responden dapat menjawab sesuai dengan waktu luangnya, responden dapat memikirkan terlebih dahulu pertanyaan yang akan diajukan jawabannya yang dapat diperpercaya dibandingkan dengan jawaban secara lisan.

Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner tertutup dimana kuesioner ini disusun berdasarkan unsur-unsur variabel pemasaran yang telah dikemukakan sebelumnya.

3.1. PENGUMPULAN DATA

Pengumpulan data dilakukan dengan metode kuesioner yaitu data dikumpulkan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan tertulis yang kemudian disebarkan kepada para responden yang terdiri dari para pemakai produk Oriflame.

Adapun rincian mengenai penyebaran kuesioner kepada masing-masing responden dapat dilihat pada tabel

Tabel . Perincian Jumlah kuesioner

| Keterangan | Jumlah (lembar) |
|-------------------------------------|-----------------|
| Kuesioner yang dibagikan | 80 |
| Kuesioner yang diterima kembali | 69 |
| Kuesioner yang tidak sah | 9 |
| Kuesioner yang sah/Jumlah responden | 60 |

Matriks ini dapat dilihat pada tabel 4.2 yang merupakan input program dan data mentah untuk program SPSS. Dengan penilaian dari 1 sampai 5 (sangat negatif ke sangat positif).

Tabel . Matriks Data mentah faktor-faktor yang penjualan Oriflame

| | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 | X7 | X8 | X9 | X10 | X11 | X12 | X13 | X14 | X15 | X16 | X17 | X18 | X19 | X20 | X21 |
|-----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| r1 | 4 | 3 | 2 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| r2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| r3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 8 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| r4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| r5 | 4 | 3 | 3 | 5 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| r6 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 |
| r7 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| r8 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| r9 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| r10 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| r11 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| r12 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 2 |
| r13 | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| r14 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| r15 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| r16 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| r17 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| r18 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 |
| r19 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 |
| r20 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| r21 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| r22 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |

| | X 1 | X 2 | X 3 | X 4 | X 5 | X 6 | X 7 | X 8 | X 9 | X 10 | X 11 | X 12 | X1 3 | X 14 | X 15 | X 16 | X 17 | X 18 | X 19 | X 20 | X 21 |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| r23 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 1 | 5 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| r24 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| r25 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| r26 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| r27 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 |
| r28 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| r29 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| r30 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 |
| r31 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 2 | 5 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 1 |
| r32 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| r33 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| r34 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| r35 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| r36 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 1 |
| r37 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 |
| r38 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 |
| r39 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 |
| r40 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 |
| r41 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 |
| r42 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| r43 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| r44 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |

| | X 1 | X 2 | X 3 | X 4 | X 5 | X 6 | X 7 | X 8 | X 9 | X 10 | X 11 | X 12 | X 13 | X 14 | X 15 | X 16 | X 17 | X 18 | X 19 | X 20 | X 21 |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| r45 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| r46 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| r47 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| r48 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| r49 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| r50 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| r51 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 |
| r52 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| r53 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| r54 | 2 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| r55 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| r56 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 2 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 |
| r57 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 5 | 5 |
| r58 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 1 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| r59 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 |
| r60 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 2 |

Perhitungan nilai rata-rata dan standar deviasi

Program ini pertama-tama akan menghitung nilai rata-rata dan standar deviasi setiap variabel manifes. Adapun hasil perhitungan tersebut dapat dilihat pada analisa berikut.

| | | | | | |
|--------------------|----|------|------|--------|---------|
| X19 | 60 | 1.00 | 5.00 | 4.0000 | .92057 |
| X20 | 60 | 2.00 | 5.00 | 3.7833 | .88474 |
| X21 | 60 | 1.00 | 5.00 | 3.2667 | 1.24692 |
| Valid N (listwise) | 60 | | | | |

Tabel. Tabel Rata-rata dan Standar Deviasi

| | N | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation |
|-----|----|---------|---------|--------|----------------|
| X1 | 60 | 1.00 | 5.00 | 4.0333 | .86292 |
| X2 | 60 | 2.00 | 5.00 | 4.1333 | .89190 |
| X3 | 60 | 2.00 | 5.00 | 4.1667 | .86684 |
| X4 | 60 | 3.00 | 5.00 | 4.5000 | .59660 |
| X5 | 60 | 2.00 | 5.00 | 4.3500 | .81978 |
| X6 | 60 | 2.00 | 5.00 | 4.2000 | .83969 |
| X7 | 60 | 2.00 | 5.00 | 4.1833 | .83345 |
| X8 | 60 | 2.00 | 8.00 | 4.0333 | 1.00788 |
| X9 | 60 | 2.00 | 25.00 | 4.3667 | 2.81019 |
| X10 | 60 | 1.00 | 5.00 | 3.9667 | .97366 |
| X11 | 60 | 1.00 | 5.00 | 4.1833 | .92958 |
| X12 | 60 | 2.00 | 5.00 | 3.7333 | 1.05552 |
| X13 | 60 | 1.00 | 5.00 | 3.9000 | 1.16007 |
| X14 | 60 | 1.00 | 5.00 | 4.0000 | .95669 |
| X15 | 60 | 1.00 | 5.00 | 3.6833 | 1.09686 |
| X16 | 60 | 2.00 | 5.00 | 3.9167 | 1.02992 |
| X17 | 60 | 1.00 | 5.00 | 4.0833 | .84956 |
| X18 | 60 | 1.00 | 5.00 | 4.1500 | .81978 |

Penyusunan Matriks Kolerasi

Setelah program menghitung mean dan standar deviasi, berikutnya adalah menghitung kolerasi antar variabel manifes. Penelitian akan menguji asumsi analisis faktor satu per satu terlebih dahulu sebelum uji analisis faktor dilakukan. Korelasi antarvariabel manifes, dalam analisis faktor, harus > 0,5 dengan signifikansi < 0,05.

Hasil uji korelasi antarvariabel manifes ada pada output KMO and Bartlett's Test, sebagai berikut:

Tabel 4.6. KMO and Bartlett's Test – 1

| | | |
|--|--------------------|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | .796 |
| Bartlett's Test of Sphericity | Approx. Chi-Square | 679.409 |
| | Df | 210 |
| | Sig. | .000 |

Tabel. Anti-image Matrices - 1

| | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 | X7 | X8 | X9 | X10 | X11 | X12 | X13 | X14 | X15 | X16 | X17 | X18 | X19 | X20 | X21 | |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|------|
| X1 | .376 | -.111 | -.026 | .012 | - | .072 | -.019 | - | .019 | .086 | -.015 | -.013 | -.115 | - | .068 | .089 | - | - | - | -.061 | -.135 | |
| X2 | -.111 | .288 | -.144 | .036 | - | .064 | - | -.021 | -.050 | - | -.002 | -.009 | - | .072 | - | -.124 | - | .049 | .007 | .017 | - | |
| X3 | - | -.144 | .371 | - | .005 | -.091 | .072 | - | -.077 | - | .014 | -.059 | .040 | - | .042 | .076 | .021 | - | - | .019 | .065 | |
| X4 | .026 | .036 | -.076 | .582 | -.141 | .045 | - | .008 | -.013 | .074 | -.103 | -.019 | - | .002 | -.014 | - | - | .076 | .045 | .080 | -.018 | |
| X5 | .012 | -.036 | -.076 | .582 | -.141 | .045 | -.076 | - | -.011 | .054 | .020 | -.005 | -.028 | .082 | .011 | -.077 | - | .024 | .005 | .035 | .022 | .048 |
| X6 | -.019 | -.019 | -.019 | -.019 | .436 | -.151 | -.029 | - | -.011 | .054 | .020 | -.005 | -.028 | .082 | .011 | -.077 | -.008 | .005 | .035 | .022 | .048 | |
| X7 | .064 | .063 | .005 | -.141 | .436 | -.151 | .029 | - | -.011 | .054 | .020 | -.005 | -.028 | .082 | .011 | -.077 | .008 | .005 | .035 | .022 | .048 | |
| X8 | .072 | .064 | -.091 | .045 | -.151 | .359 | -.118 | - | .016 | -.013 | .052 | -.043 | -.122 | .018 | .017 | - | .060 | - | - | - | - | |
| X9 | -.019 | - | .072 | - | - | -.118 | .392 | - | -.051 | -.111 | -.023 | .034 | -.015 | -.013 | .004 | .122 | - | .040 | - | .081 | .065 | |
| X10 | .075 | .075 | -.065 | .008 | -.011 | - | .064 | - | -.055 | .072 | .060 | - | - | -.008 | .035 | .027 | -.046 | .074 | - | -.035 | -.072 | |
| X11 | .029 | -.021 | -.065 | .008 | -.011 | -.090 | .064 | -.056 | - | -.055 | .072 | .060 | - | -.008 | .035 | .027 | .053 | .027 | -.016 | .035 | -.072 | |
| X12 | .019 | - | -.077 | .013 | .054 | .016 | .051 | .056 | .446 | .161 | -.048 | -.047 | .012 | - | .013 | -.013 | - | .125 | -.016 | .150 | .069 | |
| X13 | -.135 | .050 | -.065 | -.018 | .048 | - | .065 | - | .069 | -.077 | .055 | -.079 | .092 | - | - | -.012 | .035 | .062 | - | .157 | .505 | |
| X14 | .072 | .072 | .072 | .072 | .072 | .056 | .072 | .072 | .072 | .072 | .055 | -.079 | .092 | -.006 | .085 | -.012 | .035 | .062 | .062 | .157 | .505 | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|-----|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------|-------------------|
| | X11 | .086 | - | -.020 | .074 | .020 | -.013 | -.111 | - | .161 | .400 | -.020 | .002 | .008 | -.071 | .081 | - | - | .023 | .021 | .011 | -.077 |
| | | .060 | - | | | | | .005 | - | | | | | | | .028 | .088 | - | | | | |
| | X12 | -.015 | - | .014 | -.103 | .005 | .052 | - | - | -.048 | - | .409 | -.022 | - | - | - | - | .124 | - | -.114 | - | .055 |
| | | .002 | - | | | | .023 | .055 | | .020 | | | | .035 | .049 | .026 | .063 | | .025 | - | .004 | |
| | X13 | .013 | - | -.059 | -.019 | - | - | .034 | .072 | -.047 | .002 | -.022 | .360 | - | - | .004 | .060 | .004 | - | - | -.103 | - |
| | | .009 | - | | | .028 | .043 | | | | | | | .047 | .043 | | | | .044 | .080 | | .079 |
| | X14 | -.115 | - | .040 | - | .082 | -.122 | -.015 | .060 | .012 | .008 | -.035 | -.047 | .322 | -.061 | .008 | - | - | .051 | .034 | .072 | .092 |
| | | .036 | - | | .026 | | | | | | | | | | | .045 | .053 | - | | | | |
| | X15 | - | .072 | -.047 | .002 | .011 | .018 | -.013 | - | -.065 | -.071 | -.049 | -.043 | -.061 | .138 | - | - | -.001 | -.017 | .040 | .009 | - |
| | | .039 | - | | | .011 | .018 | -.013 | - | -.065 | -.071 | -.049 | -.043 | -.061 | .138 | - | - | -.001 | -.017 | .040 | .009 | - |
| | X16 | .068 | - | .042 | -.014 | -.077 | .017 | .004 | - | .013 | .081 | -.026 | .004 | .008 | - | .095 | .034 | | | | | .006 |
| | | .027 | - | | | | .053 | | | | | | | | | .025 | - | - | | | | |
| | X17 | .089 | - | .076 | - | - | - | .122 | .008 | -.013 | - | -.063 | .060 | - | - | .025 | .293 | - | -.101 | - | - | -.012 |
| | | | | | .058 | .008 | .044 | | | | .028 | | | .045 | .034 | | | .027 | | .003 | .067 | |
| | X18 | - | - | .021 | - | .024 | .060 | - | .035 | -.056 | - | .124 | .004 | - | -.001 | - | - | .237 | - | -.100 | - | .035 |
| | | .008 | .027 | | .070 | | .046 | | | .088 | | | | .053 | .063 | .027 | | | .068 | .082 | | |
| | X19 | - | .049 | -.049 | .076 | .005 | - | .040 | .027 | .125 | .023 | -.025 | -.044 | .051 | -.017 | - | -.101 | - | .216 | -.077 | .147 | .062 |
| | | .057 | - | | | .047 | | | | | | | | | .028 | .068 | | | | | | |
| | X20 | - | .007 | -.032 | .045 | .035 | - | - | -.016 | -.016 | .021 | -.114 | -.080 | .034 | .040 | .035 | - | -.100 | -.077 | .368 | - | - |
| | | .024 | - | | | .007 | .074 | | | | | | | | | .003 | - | | | | .060 | .062 |
| | X21 | -.061 | .017 | .019 | .080 | .022 | - | .081 | .035 | .150 | .011 | -.004 | -.103 | .072 | .009 | - | - | | .147 | - | .653 | .157 |
| | | | | | .087 | | | | | | | | | | | .074 | .067 | .082 | | .060 | | |
| | X1 | .799 ^a | - | -.070 | .026 | -.159 | .197 | - | - | .047 | .221 | - | .036 | -.331 | -.172 | .247 | .268 | - | - | - | -.123 | - |
| | | .337 ^a | - | | | | .050 | .067 | | | | .038 | | | | | .028 | .200 | .065 | | .309 | |
| | X2 | - | .749 ^a | -.441 | .087 | -.177 | .198 | -.222 | - | -.139 | -.178 | - | -.027 | -.119 | .358 | -.111 | - | -.105 | .196 | .021 | .038 | -.188 |
| | | .337 ^a | - | | | | .056 | | | | .006 | | | | | | .428 | | | | | |
| | X3 | - | -.441 | .822 ^a | -.163 | .013 | - | .188 | -.151 | -.189 | - | .035 | -.161 | .114 | - | .154 | .232 | .070 | -.172 | - | .038 | .150 |
| | | .070 | - | | | | .250 | | | | .052 | | | | .207 | | | | | .086 | | |
| | X4 | .026 | .087 | -.163 | .814 ^a | - | .098 | -.160 | .015 | .026 | .153 | -.212 | -.042 | - | .006 | -.041 | -.141 | -.187 | .213 | .098 | .130 | - |
| | | | | | .280 | | | | | | | | | .060 | | | | | | | | .033 |
| | X5 | -.159 | -.177 | .013 | - | .828 ^a | - | - | - | .124 | .047 | .011 | -.071 | .219 | .046 | -.261 | - | .073 | .018 | .087 | .041 | .103 |
| | | | | | .280 | | .382 | .070 | .024 | | | | | | | .024 | | | | | | |
| | X6 | .197 | .198 | -.250 | .098 | - | .760 ^a | -.315 | -.211 | .039 | - | .137 | -.120 | - | .080 | .065 | -.137 | .207 | -.169 | -.019 | -.180 | -.132 |
| | | | | | | .382 | | | | .035 | | | | .359 | | | | | | | | |
| | X7 | - | -.222 | .188 | -.160 | - | -.315 | .736 ^a | -.144 | .121 | -.281 | -.057 | .091 | - | - | .016 | .360 | -.150 | .138 | -.194 | .160 | .145 |
| | | .050 | - | | | .070 | | | | | | | .042 | .054 | | | | | | | | |
| | X8 | .067 | - | -.151 | .015 | - | -.211 | -.144 | .882 ^a | .118 | -.010 | -.121 | .170 | .148 | -.102 | -.167 | .022 | .101 | .082 | - | .061 | -.143 |
| | | .067 | .056 | | .024 | | | | | | | | | | | | | | .037 | | | |
| | X9 | .047 | -.139 | -.189 | .026 | .124 | .039 | .121 | .118 | .487 ^a | .380 | -.113 | -.117 | .031 | - | .042 | - | -.171 | .401 | -.041 | .278 | .145 |
| | | | | | | | | | | | | | | | .263 | | .036 | | | | | |
| Anti-image | X10 | - | -.188 | .150 | - | .103 | -.132 | .145 | -.143 | .145 | -.172 | .121 | -.186 | .227 | - | - | -.031 | .100 | .187 | -.144 | .272 | .730 ^a |
| Correlati | | .309 | - | | .033 | | | | | | | | | .024 | .265 | | | | | | | |
| on | X11 | .221 | -.178 | -.052 | .153 | .047 | - | -.281 | -.010 | .380 | .763 ^a | -.048 | .005 | .022 | - | .286 | -.081 | - | .077 | .056 | .021 | -.172 |
| | | | | | | | .035 | | | | | | | .300 | | | | .287 | | | | |
| | X12 | - | - | .035 | -.212 | .011 | .137 | - | -.121 | -.113 | - | .852 ^a | -.058 | - | - | - | -.181 | .398 | - | - | - | .121 |
| | | .038 | .006 | | | | .057 | | | .048 | | | | .097 | .205 | .089 | | | .083 | .294 | .008 | |
| | X13 | .036 | - | -.161 | - | -.071 | -.120 | .091 | .170 | -.117 | .005 | -.058 | .912 ^a | -.138 | -.191 | .016 | .185 | .012 | -.159 | -.219 | -.213 | -.186 |
| | | .027 | - | | .042 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | X14 | -.331 | -.119 | .114 | - | .219 | - | - | .148 | .031 | .022 | -.097 | -.138 | .839 ^a | - | .030 | -.147 | -.191 | .193 | .098 | .156 | .227 |
| | | | | | .060 | | .359 | .042 | | | | | | .289 | | | | | | | | |
| | X15 | -.172 | .358 | -.207 | .006 | .046 | .080 | - | -.102 | -.263 | - | -.205 | -.191 | - | .824 ^a | - | -.167 | - | - | .178 | .029 | - |
| | | | | | | .054 | | | | .300 | | | | .289 | | .568 | | .007 | .096 | | | .024 |
| | X16 | .247 | -.111 | .154 | -.041 | -.261 | .065 | .016 | -.167 | .042 | .286 | - | .016 | .030 | - | .807 ^a | .102 | - | -.133 | .129 | - | - |
| | | | | | | | | | | .089 | | | | | .568 | | .288 | | | | .204 | .265 |
| | X17 | .268 | - | .232 | -.141 | - | -.137 | .360 | .022 | -.036 | -.081 | -.181 | .185 | -.147 | -.167 | .102 | .782 ^a | -.103 | - | -.010 | -.154 | -.031 |
| | | | | | | .024 | | | | | | | | | | | | | .404 | | | |
| | X18 | - | -.105 | .070 | -.187 | .073 | .207 | -.150 | .101 | -.171 | - | .398 | .012 | -.191 | - | - | -.103 | .812 ^a | - | - | - | .100 |
| | | .028 | - | | | | | | | .287 | | | | | .007 | .288 | | | | .302 | .337 | .209 |
| | X19 | - | .196 | -.172 | .213 | .018 | -.169 | .138 | .082 | .401 | .077 | - | -.159 | .193 | - | -.133 | - | - | .773 ^a | -.271 | .392 | .187 |
| | | .200 | - | | | | | | | | .083 | | | | .096 | | .404 | .302 | | | | |
| | X20 | - | .021 | -.086 | .098 | .087 | -.019 | -.194 | - | -.041 | .056 | -.294 | -.219 | .098 | .178 | .129 | -.010 | - | -.271 | .847 ^a | -.122 | -.144 |
| | | .065 | - | | | | | .037 | | | | | | | | | .337 | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|-------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-------------------|------|
| X21 | -.123 | .038 | .038 | .130 | .041 | -.180 | .160 | .061 | .278 | .021 | - | -.213 | .156 | .029 | - | -.154 | - | .392 | -.122 | .315 ^a | .272 |
| | | | | | | | | | | | .008 | | | | .204 | | .209 | | | | |

Pada tabel KMO and Barlett's test, terlihat KMO measure of sampling Adequacy (MSA) adalah 0,796. Oleh karena MSA di atas 0,5 maka kumpulan variabel tersebut dapat diproses lebih lanjut. Selanjutnya tiap variabel dianalisis untuk mengetahui mana yang dapat diproses lebih lanjut dan mana yang harus dikeluarkan. Kesimpulan yang sama dapat dilihat pula pada angka KMO and Barlett's test (yang ditampakkkan dengan angka Chi-Square) sebesar 679,409 dengan signifikasi 0,000.

Ternyata ada dua variabel yang mempunyai MSA dibawah 0,5 yaitu X9 (0,487) dan X21 (0,0315). Untuk dipilih variabel yang angka MSA

yang paling kecil untuk dikeluarkan dari pemilihan variabel. Oleh karena MSA dari variabel X21 paling kecil, maka variabel tersebut dikeluarkan dari pemilihan variabel.

Tabel 4.8. KMO and Bartlett's Test – 2

| | |
|--|--------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | .814 |
| Approx. Chi-Square | 661.88 |
| Bartlett's Test of Sphericity | 9 |
| Df | 190 |
| Sig. | .000 |

Tabel.anti-image Matrices - 2

| | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 | X7 | X8 | X9 | X10 | X11 | X12 | X13 | X14 | X15 | X16 | X17 | X18 | X19 | X20 | X21 |
|-----|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-----|
| X1 | .381 | -.111 | -.025 | .020 | -.063 | -.067 | -.012 | -.037 | .088 | -.016 | .004 | -.113 | -.039 | -.065 | .086 | -.017 | -.052 | -.031 | -.132 | | |
| X2 | -.111 | .288 | -.145 | .034 | -.063 | -.068 | -.079 | .022 | .058 | -.061 | -.002 | -.006 | .039 | -.071 | -.126 | -.053 | .008 | -.082 | | | |
| X3 | -.025 | -.145 | .372 | -.005 | -.079 | -.092 | .066 | .088 | .020 | -.014 | -.059 | -.038 | -.047 | -.046 | .080 | .024 | -.031 | -.063 | -.065 | | |
| X4 | .020 | .034 | -.079 | .592 | -.146 | .058 | -.004 | -.074 | -.105 | -.001 | -.007 | .036 | -.001 | -.005 | .052 | .063 | .054 | -.041 | | | |
| X5 | -.063 | -.063 | -.005 | -.146 | .436 | -.154 | -.012 | .054 | .019 | .005 | -.082 | .011 | -.028 | -.001 | .037 | .046 | | | | | |
| X6 | .067 | .068 | -.092 | -.058 | .371 | -.114 | .088 | -.040 | -.012 | .054 | -.119 | .020 | .008 | -.053 | -.015 | -.039 | -.015 | -.050 | | | |
| X7 | -.012 | -.079 | .090 | .033 | .403 | -.036 | -.115 | -.051 | -.023 | .025 | -.014 | .015 | .137 | -.027 | -.069 | .050 | -.050 | | | | |
| X8 | -.026 | .022 | .066 | .088 | .070 | .502 | .052 | -.005 | .055 | -.082 | .057 | -.027 | -.051 | .012 | .041 | .023 | -.013 | -.087 | | | |
| X9 | .037 | -.058 | .088 | .006 | .054 | .040 | .036 | .483 | .171 | -.051 | -.026 | .005 | .073 | .033 | .003 | .116 | -.038 | | | | |
| X10 | -.132 | .082 | -.085 | -.041 | .046 | -.039 | .087 | .086 | -.061 | -.062 | -.009 | .075 | -.005 | .062 | .034 | -.053 | -.546 | | | | |
| X11 | .088 | -.061 | .020 | .074 | .019 | -.012 | -.115 | .171 | .400 | -.004 | .007 | -.071 | .086 | -.071 | .086 | -.091 | .024 | .023 | -.086 | | |
| X12 | -.016 | .002 | -.014 | -.105 | .005 | .054 | -.023 | -.055 | .020 | .024 | -.035 | .049 | .027 | .064 | .028 | -.116 | .061 | | | | |
| X13 | .004 | -.006 | .059 | .007 | .026 | .062 | .082 | -.004 | -.024 | -.038 | .043 | .008 | -.053 | -.010 | -.026 | .095 | .062 | | | | |
| X14 | -.113 | .039 | -.038 | .036 | -.082 | -.119 | .057 | -.007 | -.035 | -.038 | -.064 | .017 | -.330 | -.047 | -.040 | .047 | -.042 | -.083 | | | |
| X15 | -.039 | .071 | -.047 | .001 | .011 | .020 | -.014 | -.071 | -.049 | .043 | .064 | -.138 | -.098 | .033 | -.000 | -.042 | -.009 | | | | |
| X16 | .065 | -.026 | .005 | .078 | -.008 | .015 | -.051 | .033 | .086 | -.027 | .008 | -.017 | -.098 | .210 | .018 | -.014 | .030 | -.075 | | | |
| X17 | .086 | -.126 | .080 | -.052 | .006 | .057 | .137 | .012 | .003 | -.027 | .064 | -.053 | -.040 | .033 | .018 | .300 | -.104 | -.010 | .005 | | |
| X18 | -.017 | .027 | .063 | -.028 | .053 | -.041 | -.038 | .042 | -.091 | .129 | -.010 | -.047 | .079 | .038 | -.248 | -.062 | -.114 | .062 | | | |
| X19 | -.052 | .053 | -.063 | .069 | .001 | -.034 | .027 | .023 | .116 | .024 | -.028 | .026 | -.014 | -.104 | -.062 | .076 | -.034 | -.076 | | | |
| X20 | -.031 | .008 | -.031 | .054 | .037 | -.015 | -.069 | .003 | .023 | -.116 | -.095 | .042 | .030 | -.010 | -.114 | .076 | -.081 | .053 | | | |
| X21 | .815 ^a | -.336 | .065 | -.043 | -.156 | .179 | -.031 | -.085 | .225 | -.040 | -.318 | -.170 | .228 | .254 | -.056 | -.081 | .289 | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----|-------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| n | X2 | -.336 | .745 ^a | - | .083 | -.179 | .209 | - | - | -.156 | -.179 | - | -.019 | -.126 | .358 | -.105 | -.427 | - | .197 | .026 | - |
| | X3 | -.065 | - | .816 ^a | -.169 | .011 | - | .248 | .185 | -.154 | - | .036 | -.156 | .110 | - | .166 | .241 | .080 | - | - | .145 |
| | X4 | .043 | .083 | -.169 | .820 ^a | - | .124 | -.184 | .007 | -.011 | .152 | -.212 | -.015 | - | .002 | -.015 | -.124 | -.165 | .178 | .116 | - |
| | X5 | -.156 | -.179 | .011 | - | .828 ^a | -.381 | - | .117 | .047 | .011 | - | .215 | .045 | - | -.018 | .084 | .002 | .092 | .095 | - |
| | X6 | .179 | .209 | - | .124 | -.381 | .776 ^a | - | - | .094 | - | .138 | -.164 | -.341 | .086 | .029 | -.169 | .176 | -.109 | -.041 | - |
| | X7 | -.031 | - | .185 | -.184 | - | - | .743 ^a | -.156 | .081 | - | - | .130 | - | - | .050 | .395 | -.121 | .084 | -.179 | .107 |
| | X8 | -.060 | - | -.154 | .007 | - | - | -.156 | .880 ^a | .106 | -.012 | -.120 | .188 | .141 | -.104 | -.158 | .032 | .117 | .064 | - | -.166 |
| | X9 | .085 | -.156 | - | -.011 | .117 | .094 | .081 | .106 | .533 ^a | .390 | -.115 | -.061 | -.013 | - | .105 | .008 | -.120 | .331 | - | .075 |
| | X10 | -.289 | - | .145 | - | -.095 | - | .107 | -.166 | .075 | -.185 | .128 | -.136 | .184 | - | - | .012 | .167 | -.091 | -.117 | .790 ^a |
| | X11 | .225 | -.179 | - | .152 | .047 | - | - | -.012 | .390 | .755 ^a | - | .010 | .019 | -.301 | .297 | - | - | .075 | .059 | -.185 |
| | X12 | -.040 | - | .036 | -.212 | .011 | .138 | - | -.120 | -.115 | - | .849 ^a | -.061 | - | - | - | -.184 | .405 | - | - | .128 |
| | X13 | .010 | -.019 | -.156 | -.015 | - | -.164 | .130 | .188 | -.061 | .010 | -.061 | .927 ^a | -.108 | -.189 | - | .157 | - | - | - | -.136 |
| | X14 | -.318 | -.126 | .110 | - | .215 | -.341 | - | .141 | -.013 | .019 | - | -.108 | .857 ^a | - | .063 | -.126 | -.164 | .145 | .119 | .194 |
| | X15 | -.170 | .358 | - | .002 | .045 | .086 | - | -.104 | - | -.301 | - | -.189 | - | .819 ^a | - | -.164 | -.001 | -.117 | .183 | - |
| | X16 | .228 | -.105 | .166 | -.015 | - | .029 | .050 | -.158 | .105 | .297 | - | - | .063 | - | .812 ^a | .073 | - | - | .107 | - |
| | X17 | .254 | -.427 | .241 | -.124 | -.018 | -.169 | .395 | .032 | .008 | - | -.184 | .157 | -.126 | -.164 | .073 | .786 ^a | -.140 | - | - | .012 |
| | X18 | -.056 | - | .080 | -.165 | .084 | .176 | -.121 | .117 | -.120 | - | .405 | - | -.164 | -.001 | - | -.140 | .814 ^a | - | - | .167 |
| | X19 | -.166 | .197 | - | .178 | .002 | -.109 | .084 | .064 | .331 | .075 | - | - | .145 | -.117 | - | - | - | .848 ^a | - | .091 |
| | X20 | -.081 | .026 | - | .116 | .092 | -.041 | -.179 | - | - | .059 | - | - | .119 | .183 | .107 | - | - | - | .843 ^a | -.117 |
| | 0 | | .082 | | | | | | .030 | .007 | | | .297 | .252 | | .029 | .373 | .245 | | | |

Pada tabel KMO and Barlett's test, terlihat KMO measure of sampling Adequacy (MSA) adalah 0,814. Semua variabel telah memiliki MSA di atas 0,5 maka kumpulan variabel tersebut dapat diproses lebih lanjut.

Perhitungan Eigen Value Dan Persentase Kontribusi Variabel

Selanjutnya pengolahan berlanjut pada perhitungan besarnya eigen dari setiap variabel manifest dan persentase kontribusi tiap variabel manifest dalam membentuk variabel laten. Hasil pengolahan ini dapat dilihat pada Tabel 4.10

Tabel. Tabel Communalities

| | Initial | Extraction |
|----|---------|------------|
| X1 | 1.000 | .684 |
| X2 | 1.000 | .736 |
| X3 | 1.000 | .613 |
| X4 | 1.000 | .519 |
| X5 | 1.000 | .643 |
| X6 | 1.000 | .598 |
| X7 | 1.000 | .596 |
| X8 | 1.000 | .601 |

Tabel 4.II. Initial Statistik

| Component | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | |
|-----------|---------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 7.599 | 37.993 | 37.993 | 7.599 | 37.993 | 37.993 |

| | | | | | | |
|----|-------|--------|---------|-------|--------|--------|
| 2 | 2.261 | 11.306 | 49.299 | 2.261 | 11.306 | 49.299 |
| 3 | 1.721 | 8.605 | 57.904 | 1.721 | 8.605 | 57.904 |
| 4 | 1.288 | 6.441 | 64.345 | 1.288 | 6.441 | 64.345 |
| 5 | .946 | 4.731 | 69.076 | | | |
| 6 | .882 | 4.409 | 73.485 | | | |
| 7 | .746 | 3.729 | 77.214 | | | |
| 8 | .665 | 3.324 | 80.538 | | | |
| 9 | .659 | 3.295 | 83.833 | | | |
| 10 | .575 | 2.876 | 86.708 | | | |
| 11 | .510 | 2.551 | 89.260 | | | |
| 12 | .437 | 2.187 | 91.447 | | | |
| 13 | .403 | 2.016 | 93.463 | | | |
| 14 | .283 | 1.417 | 94.881 | | | |
| 15 | .259 | 1.293 | 96.174 | | | |
| 16 | .223 | 1.114 | 97.288 | | | |
| 17 | .167 | .834 | 98.122 | | | |
| 18 | .155 | .777 | 98.899 | | | |
| 19 | .135 | .675 | 99.573 | | | |
| 20 | .085 | .427 | 100.000 | | | |

| | | | | |
|-----|------|-------|-------|-------|
| X15 | .808 | -.339 | .078 | -.234 |
| X16 | .732 | -.241 | .059 | -.384 |
| X17 | .651 | -.353 | -.305 | -.111 |
| X18 | .709 | -.231 | -.378 | .130 |
| X19 | .700 | -.247 | -.467 | -.076 |
| X20 | .639 | -.060 | -.365 | .301 |

Penentuan Matriks Statistik Final

Berdasarkan empat faktor hasil proses ekstraksi atau reduksi dari duapuluh variabel dihasilkan harga-harga statistik final (final statistik). Harga-harga statistik ini terdiri dari nilai komunalitas masing-masing variabel, nilai eiguevalue masing masing faktor, variens masing-masing faktor tersebut adalah 64,345%. Maksudnya bahwa keempat faktor tersebut mempersentasekan fenomena-fenomena penelitian sebesar 64,345%. Hasil statistik dapat dilihat pada Tabel bawah ini

Tabel . Final Statistik

| Variabel | Comunality | * | Faktor | Eigen value | Pct of var | Cum of Var |
|----------|------------|---|--------|-------------|------------|------------|
| X1 | .684 | * | 1 | 7.599 | 37.993 | 37.993 |
| X2 | .736 | * | 2 | 2.261 | 11.306 | 49.299 |
| X3 | .613 | * | 3 | 1.721 | 8.605 | 57.904 |
| X4 | .519 | * | 4 | 1.288 | 6.441 | 64.345 |
| X5 | .643 | * | | | | |
| X6 | .598 | * | | | | |
| X7 | .596 | * | | | | |
| X8 | .601 | * | | | | |
| X9 | .753 | * | | | | |
| X10 | .389 | * | | | | |
| X11 | .621 | * | | | | |
| X12 | .577 | * | | | | |
| X13 | .613 | * | | | | |
| X14 | .573 | * | | | | |
| X15 | .828 | * | | | | |
| X16 | .745 | * | | | | |
| X17 | .653 | * | | | | |
| X18 | .716 | * | | | | |
| X19 | .775 | * | | | | |
| X20 | .637 | * | | | | |

Penyusunan matriks pembobotan faktor (faktor loading)

Variabel matriks yang ada dalam kuesioner kemudian direduksi menjadi variabel laten. Berhitungan dari program SPSS hanya diperoleh 4 buah faktor dari 20 variabel. Ini berarti penjualan produk Oriflame di kota medan memiliki 4 faktor yang sangat berpengaruh dari 20 faktor yang diteliti penulis.

Tabel menunjukkan komunitas tiap variabel dan persentase kontribusi tiap faktor terhadap panelitian ini. Dengan reduksi variabel persentase empat faktor, tingkat kumulatif persentase empat faktor tersebut adalah 64,435% melalui 20 variabel laten tersebut.

Tabel. Matriks Bobot Faktor

| | Faktor 1 | Faktor 2 | Faktor 3 | Faktor 4 |
|-----|----------|----------|----------|----------|
| X1 | .642 | .110 | .227 | .456 |
| X2 | .638 | .237 | .177 | .491 |
| X3 | .661 | .036 | .294 | .298 |
| X4 | .477 | -.040 | .477 | -.248 |
| X5 | .558 | .394 | .263 | -.328 |
| X6 | .587 | .418 | -.050 | -.276 |
| X7 | .444 | .630 | .014 | .036 |
| X8 | .512 | .482 | .239 | -.222 |
| X9 | -.007 | -.586 | .591 | .247 |
| X10 | .481 | .360 | .096 | .138 |
| X11 | .533 | .372 | -.440 | .067 |
| X12 | .637 | -.311 | .203 | -.185 |
| X13 | .743 | -.238 | .014 | .065 |
| X14 | .717 | -.228 | .067 | .052 |

Penyusunan matriks faktor rotasi

Tujuan rotasi manifes adalah untuk mendapatkan hasil pengelompokan variabel manifes

menjadi variabel laten yang lebih baik. Untuk menentukan variabel manifes menjadi variabel laten digunakan batas terkecil bobot faktor. Bobot faktor ditentukan 0,5 karena nilai 0,5 merupakan batas terkecil variabel manifes yang masih dianggap layak untuk dipilih membentuk variabel laten.

Tabel Matriks Faktor Rotasi

| | Faktor 1 | Faktor 2 | Faktor 3 | Faktor 4 |
|-----|----------|----------|----------|----------|
| X1 | .253 | .764 | .183 | -.049 |
| X2 | .190 | .811 | .192 | .068 |
| X3 | .312 | .646 | .284 | -.134 |
| X4 | .247 | .148 | .581 | -.313 |
| X5 | .145 | .188 | .753 | .141 |
| X6 | .251 | .174 | .591 | .394 |
| X7 | -.046 | .421 | .469 | .444 |
| X8 | .053 | .267 | .697 | .202 |
| X9 | .086 | .180 | -.118 | -.836 |
| X10 | .091 | .468 | .344 | .209 |
| X11 | .317 | .310 | .149 | .634 |
| X12 | .601 | .139 | .359 | -.260 |
| X13 | .662 | .362 | .198 | -.072 |
| X14 | .621 | .354 | .225 | -.109 |
| X15 | .793 | .147 | .391 | -.159 |
| X16 | .713 | .013 | .479 | -.083 |
| X17 | .798 | .068 | .051 | .095 |
| X18 | .757 | .302 | -.048 | .222 |
| X19 | .824 | .109 | .019 | .290 |
| X20 | .577 | .451 | -.097 | .302 |

Penentuan variabel manifes yang membentuk variabel laten tertentu

Penentuan variabel manifes yang membentuk variabel laten ditentukan oleh batas minimum bobot faktor 0,5. Variabel ini terdiri dari 20 variabel dominan. Selanjutnya kedua puluh variabel ini disebut sebagai variabel manifes. Melalui metode analisis faktor, maka kedua puluh variabel ini direduksi kedalam beberapa kelompok yang disebut faktor. Faktor-faktor selanjutnya dinamakan variabel laten. Variabel laten biasanya berjumlah lebih sedikit dibanding dengan variabel manifesnya, sehingga lebih mudah dalam melakukan analisisnya.

Hasil pengelompokan variabel manifes kedalam variabel laten adalah sebagai berikut:

1. Faktor 1, didominasi variabel-variabel manifes:
 X19 = Produk Mudah untuk diperoleh
 X17 = Kemampuan dari pegawai personal selling
 X15 = Pemberian Promo
 X18 = Kepedulian dari Pegawai personal Selling

2. Faktor 2, didominasi variabel manifes:
 X2 = Produk tidak memiliki efek samping
 X1 = Produk sesuai dengan yang dijanjikan
 X3 = Produk tidak menyebabkan ketergantungan
3. Faktor 3, didominasi variabel manifes:
 X5 = Produk tersedia untuk semua jenis kulit
 X8 = Produk memiliki desain yang menarik
 X6 = Produk tersedia untuk semua jenis usia
 X4 = Produk memiliki variasi warna yang menarik
4. Faktor 4, didominasi variabel manifes:
 X11 = Memiliki daftar harga yang lengkap

Pengelompokan Variabel Manifes

Pada penelitian ini terdapat dua puluh variabel manifes. Kedua puluh variabel ini akan mencerminkan faktor-faktor dominan yang berpengaruh dalam penjualan produk Oriflame. Hasil pengelompokan variabel manifes membentuk variabel laten ditunjukkan pada Tabel.

Pengelompokan Variabel Manifes

Tabel. Pengelompokan Variabel Manifes

| Variabel Manifes | Keterangan Variabel Manifes | Bobot Faktor Variabel Manifes | Variabel laten |
|------------------|--|-------------------------------|----------------|
| X19 | Produk Mudah untuk diperoleh | 0,824 | IX |
| X17 | Kemampuan dari pegawai personal selling | 0,798 | |
| X15 | Pemberian Promo | 0,793 | |
| X18 | Kepedulian dari Pegawai personal Selling | 0,757 | |
| X16 | Materi iklan yang menarik | 0,713 | |
| X13 | Merek dagang yang di kenal oleh masyarakat | 0,692 | |
| X14 | Pemberian discoun | 0,621 | |
| X12 | Harga yang terjangkau | 0,601 | |
| X20 | Produk tersedia pada waktu yang tepat | 0,557 | III |
| X2 | Produk tidak memiliki efek samping | 0,811 | |

| | | | |
|-----|--|-------|----|
| X1 | Produk sesuai dengan yang dijanjikan | 0,764 | |
| X3 | Produk tidak menyebabkan ketergantungan | 0,646 | |
| X5 | Produk tersedia untuk semua jenis kulit | 0,753 | IV |
| X8 | Produk memiliki desain yang menarik | 0,697 | |
| X6 | Produk tersedia untuk semua jenis usia | 0,591 | |
| X4 | Produk memiliki variasi warna yang menarik | 0,581 | |
| X11 | Memiliki daftar harga yang lengkap | 0,634 | I |

Kriteria pemilihan variabel manifes dominan yang membentuk variabel laten adalah variabel yang memiliki bobot pada matriks faktor ≥ 0.5 . Kriteria ini berdasarkan bobot variabel yang masih berpengaruh membentuk variabel laten tertentu.

Pengelompokan Variabel Laten

Berdasarkan harga eigen value. Dapat diurutkan pada Tabel

Tabel. Urutan Harga Eigen Value

| Variabel Laten | Eigenvalue |
|----------------|------------|
| 1 | 7.599 |
| 2 | 2.261 |
| 3 | 1.721 |
| 4 | 1.288 |

Berdasarkan urutan harga eigen value pada tabel, dapat dinyatakan bahwa pengaruh variabel laten I > variabel laten II > variabel laten III > variabel laten IV. Tingkat kumulatif persentase keempat variabel laten tersebut adalah 64,345% .

Kesimpulan

Melalui penelitian yang dilakukan penulis terhadap faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penjualan produk Oriflame dapat disimpulkan

1. Pada penelitian ini diperoleh empat faktor yang mempengaruhi penjualan produk Oriflame.
2. Keempat faktor ini mampu mempersentasikan 64,345 % fenomena penelitian. Nilai ini didasarkan pada presentase kumulatif tingkat komunitas variabel manifes mewakili setiap variabel laten. Persentase yang belum dapat

dideteksi dari penelitian ini sebesar 35.655% yang mungkin disebabkan oleh kesalahan atau variabel yang belum dimasukkan dalam penelitian.

3. Hasil pengelompokan variabel manifes kedalam variabel laten adalah sebagai berikut:
 - 1) Faktor 1, didominasi variabel-variabel manifes:
 - X19 = Produk Mudah untuk diperoleh
 - X17 = Kemampuan dari pegawai personal selling
 - X15 = Pemberian Promo
 - X18 = Kepedulian dari Pegawai personal Selling
 - X16 = Materi iklan yang menarik
 - X13 = Merek dagang yang di kenal oleh masyarakat
 - X14 = Pemberian discount
 - X12 = Harga yang terjangkau
 - X20 = Produk tersedia pada waktu yang tepat
 - 2) Faktor 2, didominasi variabel manifes:
 - X2 = Produk tidak memiliki efek samping
 - X1 = Produk sesuai dengan yang dijanjikan
 - X3 = Produk tidak menyebabkan ketergantungan
 - 3) Faktor 3, didominasi variabel manifes:
 - X5 = Produk tersedia untuk semua jenis kulit
 - X8 = Produk memiliki desain yang menarik
 - X6 = Produk tersedia untuk semua jenis usia
 - X4 = Produk memiliki variasi warna yang menarik
 - 4) Faktor 4, didominasi variabel manifes:
 - X11 = Memiliki daftar harga yang lengkap

Saran

Yang perlu diperhatikan didalam penjualan produk Oriflame ini adalah:

1. Kenyamanan konsumen terhadap pelayanan yang diberikan oleh konsultan atau *personal selling*
2. Pelayanan yang diberikan oleh Oriflame harus didukung dengan promosi serta harga yang terjangkau.

Daftar Pustaka

Dilon W.R. dan Matthew Goldstein, “Multivariat Analysis, Method and Application”, New York, 1984.

Paryono, Petrus, ”Mengolah Data Statistik dengan SPSS/PC+”, Cetakan kedua penerbit Andi, Yogyakarta, 1996.

Philip Kotler, ”Manajemen Pemasaran”, edisi keempat, Jilid 1, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1985

Santosa, Singgih, ”Buku Latihan SPSS Parametik Multivariat”, Elex Media Komputindo, Jakarta, 2002.