

BAB IV

ANALISA DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Inet Cafe

Inet **Cafe** adalah sebuah tempat berkumpul bagi para profesional muda dan kawula muda terutama pelajar dan mahasiswa. Meskipun telah banyak tersedia pilihan lain **untuk** berkumpul bagi kaum muda ini, seperti restaurant, hotel, dan pub yang ada **di** Surabaya, namun Inet Cafe hadir dengan konsep yang berbeda, yaitu **dengan memadukan konsep** kafe, **warung** internet dan *multiplayer* game, Inet **Cafe** juga **berupaya untuk** menjadikan tempatnya sebuah tempat berkumpul bagi kaum **muda dengan hore yang** terjangkau **dan** nyaman serta mempunyai nilai **sebagai sebuah tempat untuk** mencari hiburan.

Inet **Cafe** berdiri pada bulan **Agustus** 2000. Sejarah berdirinya Inet **Cafe** dimulai ketika **beberapa** anak muda, antara lain : Louis Larry, George Beny, **Josh Herry, Wendik** Djainuddin dan William Surya mempunyai keinginan yang **sama untuk** mendirikan sebuah **kafe** internet, **namun** tetap santai sebagai sebuah tempat untuk berkumpul bersama teman. Kelima orang tersebut mempunyai visi yang sama **dalam mengambil** peluang kondisi Surabaya yang saat ini sedang berkembang, maka didirikanlah kafe ini. Masing-masing pemilik Inet Cafe memasukkan **modal** dengan persentase yang sama yaitu sebesar 20 % tiap orang.

2. Lokasi Perusahaan

Lokasi adalah bagian yang penting dalam perkembangan suatu perusahaan dan akan mempengaruhi kedudukan perusahaan dalam persaingan.

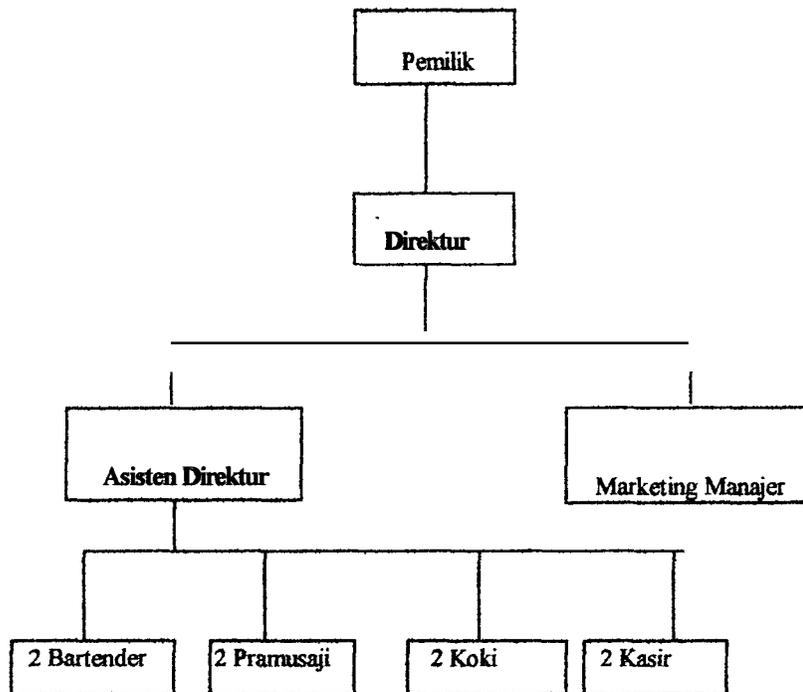
Inet cafe terletak di kompleks pertokoan Ngagel Jaya Indah no 67, dan terdiri dan dua lantai. Lantai pertama adalah lantai utama sebagai pusat kegiatan kafe dan kantor admimstrasi Inet Cafe. Lantai dua biasanya **disewakan untuk** kegiatan meeting, **pesta** ulang tahun dan lain-lain. Lantai pertama terdiri dari 8 meja **kaca dan** masing-masing meja terdiri dari **4** buah kursi. Ada meja **bar** yang agak panjang **dengan** 7 buah kursi. Di belakang counter bar terdapat 9 buah komputer dan masing-masing komputer terdapat 2 buah kursi..

3. Kebijakan Yang Dijalankan Inet Cafe

Inet Cafe adalah suatu tempat untuk bermain internet yang dilengkapi **dengan** penjualan **makanan** dan minuman. Jam **oprasional Inet Cafe** adalah hari **Senin** sampai **dengan hari** Minggu adalah jam 10.00 sampai jam **24.00**. Inet Cafe memberikan jam **spesial** pada **konsumen** yang biasanya disebut dengan “*Happy Hour*”. “*Happy Hour*” pada hari Selasa sampai **dengan** hari Jumat **adalah** antara jam 10.00 sampai jam 17.00. Pada saat jam “*Happy Hour*” tarif **yang dikenakan adalah** Rp 3.500 /jam. Diharapkan dengan diberlakukannya jam “*Happy Hour*” dapat lebih **menarik jumlah** konsumen. sedangkan pada jam **lainnya** dikenakan **harga** Rp 5.000 dan mendapat segelas **soft drink**.

Sedangkan pembagian **keuntungan Inet Cafe** berdasarkan besarnya modal yang disetor **tiap pemilik, sehingga keuntungan yang Didapat besarnya** sama.

4. Struktur Organisasi -



Berdasarkan pada struktur organisasi yang ada Inet Cafe mempunyai pembagian tugas dan tanggung jawab berdasarkan pada jabatan masing-masing.

Tugas dan tanggung jawab Direktur adalah :

- Memimpin perusahaan.
- Menyusun laporan rugi laba.
- Bertanggung jawab pada seluruh kegiatan operasional Inet Cafe.

Tugas dan tanggung jawab Asisten Direktur :

- Memimpin perusahaan bila tidak ada Direktur.
- Bertanggung jawab terhadap semua administrasi,
- Bertanggung jawab terhadap semua stok barang.
- Menerima laporan operasional dari karyawan.
- Mengevaluasi laporan operasional dari karyawan.

Tugas dan tanggungjawab Marketing Manager :

- Bertanggungjawab terhadap peningkatan **konsumen**
- **Bertanggungjawab** terhadap **promosi** inet cafe.
- Memberi laporan pertanggungjawaban tentang pengeluaran promosi kepada Asisten Direktur.

Tugas dan tanggungjawab Bartender :

- Menyiapkan **dan** membersihkan **area** bar.
- **Bertanggungjawab** terhadap operasional **bar**.
- Membuat laporan minuman setiap hari.

Tugas dan tanggungjawab Pramusaji :

- Menyambut tamu.
- Menawarkan internet.
- Menawarkan **makanan dan minuman**.
- Menyajikan **makanan dan minuman** kepada tamu.

Tugas dan tanggungjawab **Koki** :

- **Bertanggungjawab** terhadap area **dapur**.
- Membuat laporan tentang persediaan **stok makanan** kepada Asisten **Direktur**.
- Menyiapkan **makanan dengan baik**.

Tugas dan tanggungjawab Kasir :

- Menguasai pengoperasian mesin "Cash Register".
- Mencatat dan menerima semua transaksi penjualan **dengan** mesin cash register.
- Memberikan pelayanan mengesampingkan tata krama

5. TenagaKerja.

Inet **Cafe** mempunyai tenaga kerja **sebanyak 13** orang yang terdiri dari:

- Direktur = 1 orang.
- Asisten **Direktur** = **2 orang**.
- Marketing Manager = 2 orang.
- Bartender = 2 orang.
- Pramusaji = 2 orang.
- **Koki** = 2 orang.
- Kasir = **2 orang**.

Adapun pembagian jam kerja Inet **Cafe** adalah **sebagai berikut** :

- **Shift I** : jam **10.00** sampai dengan jam **17.00**.
- **Shift II** : Jam **17.00** sampai denganjam **24.00**.

sedangkan Asisten **Direktur** **selalu** bekerja pada **shift** I dan **shift** II diambil alih oleh direktur **utama**

6. Pesaing.

Dalam dunia **usaha** saat **ini** **persaingan** **tidak** dapat dihindarkan lagi. **Karena** masing-masing perusahaan **ingin** menjadi yang lebih baik dari pesaing-pesaingnya Demikian pula Inet Cafe **yang** mempunyai **pesaing** yang **tidak** sedikit, **salah satu** contohnya adalah City Net yang **letaknya** dekat **dengan** Inet **Cafe**. **Untuk** menghadapi pesaingnya Inet **Cafe** mempunyai konsep yaitu **memadukan** antara konsep kafe **dan** **konsep** internet **sehingga** para konsumen bisa bermain internet **sambil** memesan makanan dan minuman.

Inet Cafe memiliki motto untuk menghadapi pesaingnya **yaitu** selalu mengutamakan **kepuasan dan** kenyamanan yang terbaik bagi **konsumen**

7. Promosi

Promosi merupakan faktor yang paling penting **dalam meningkatkan** penjualan dan menambah jumlah pelanggan. Promosi **yang** dilakukan Inet Cafe adalah **dengan cara** menyebarkan brosur ke beberapa universitas di Surabaya **dan** memasang **situsnya** di internet, dengan dua nama situsnya : www.Inetcafe.web.id. atau www.Capuresto.Com.

Tujuan utama **dari** promosi ini adalah agar **konsumen** lebih mengenal Inet **Cafe dan diharapkan** konsumen menjadi loyal serta Inet **Cafe** dapat mencapai target profit yang maksimal.

B. Analisa Data.

1. Analisa Deskriptif

Hasil pengumpulan data **dari** 60 responden melalui penyebaran kuesioner, akan dijabarkan dalam analisa berikut ini.

Tabel 4. 1. Sumber Konsumen Mengetahui Inet Cafe.

Sumber	Responden	%
a. Situs Internet.	0orang	0%
b. Selebaran atau iklan.	10orang	16,7%
c. Teman.	32orang	53,3%
d. Sendiri.	16orang	27%
e. Keluarga.	2orang	3%

Dari **tabel 4.1 dapat diketahui** bahwa **kansumen** mengetahui **keberadaan** Inet Cafe, kebanyakan melalui **teman**, yang **merupakan** jawaban terbesar yaitu **sebanyak 32 orang** atau **sebesar 53,3 %**. **Sumber** lainnya **adalah mengetahui** sendiri keberadaan Inet Cafe sebanyak **16 orang** atau sebesar **27 %** melalui selebaran **sebanyak 10 orang** atau sebesar **16,7 %** dan melalui keluarga sebanyak **2 orang** atau sebesar **3 %**, **tidak** ada responden yang menjawab mengetahui Inet Cafe melalui situs internet.

Tabel 4.2. **Alasan** Konsumen Mengunjungi Inet Cafe.

Alasan	Responden	%
a. Karena ada fasilitas internet.	34orang	56,6%
b. Karena kecepatan akses internet.	15orang	25%
c. Karena menyukai makanan.	10orang	16,7%
d. Karena menyukai minuman.	1 orang	1,7 %

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Dari jawaban para konsumen diatas, dapat diketahui alasan-alasan konsumen pergi ke Inet Cafe. Karena ada fasilitas internet merupakan jawaban yang paling tinggi yaitu sebanyak 34 orang atau sebesar 56,6 %, Karena kecepatan akses internet sebanyak 15 orang atau sebesar 25 %, karena menyukai makanan sebanyak 10 orang atau sebesar 16,7 %, karena menyukai minuman sebanyak 1 orang atau sebesar 1,7 %.

Tabel 4.3. Frekuensi Konsumen Mengunjungi Inet Cafe.

frekuensi F	Responden	%
a. 1 x	8 orang	13,3 %
b. 2 x	18 orang	30 %
c. 3 x	8 orang	13,3 %
d. > 3 x	15 orang	25 %
e. Tidak tentu pergi dalam seminggu	11 orang	18,4 %

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Bahwa Pergi ke Inet Cafe 2 x dalam seminggu merupakan jawaban konsumen paling tinggi yaitu sebanyak 18 orang atau sebesar 30 %, pergi lebih dari 3 x dalam seminggu sebanyak 15 orang atau sebesar 25 %, sedangkan tidak tentu pergi dalam seminggu sebanyak 11 orang atau sebesar 18,4 %, pergi 3 x dan 1 x dalam seminggu mempunyai jawaban yang sama yaitu sebanyak 8 orang atau sebesar 13,3 %

Tabel 4.4. Pekerjaan Konsumen Yang Mengunjungi Inet Cafe.

Pekerjaan	Responden	%
a. Pelajar	27 orang	45 %
b. Pegawai negeri	4 orang	6,6 %
c. Pegawai swasta	19 orang	31,7 %
d. Wiraswasta	10 orang	16,7 %
e. Lain-lain	0 orang	0 %

Menurut tabel 4. 4. Pelajar merupakan jawaban tertinggi yaitu sebanyak 27 orang atau sebesar 45 %, pegawai swasta merupakan jawaban paling tinggi kedua setelah pelajar yaitu sebanyak 19 orang atau sebesar 31,7 %, wiraswasta sebanyak 10 orang atau sebesar 16,7 %, sedangkan yang menjawab pegawai negeri sebanyak 4 orang atau sebesar 6,6 %.

Tabel 4.5. Penghasilan Konsumen yang Mengunjungi Inet Cafe.

Penghasilan	Responden	Y
a. ≤ Rp 400.000	10 orang	16,7 %
b. > Rp 400.000 - ≤ Rp 800.000	15 orang	25 %
c. > Rp 800.000 - ≤ Rp 1.200.000	20 orang	33,3 %
d. > Rp 1.200.000.	15 orang	25 %

Dari jawaban responden di atas, dapat diketahui bahwa konsumen yang mempunyai penghasilan $> \text{Rp } 800.000 \leq \text{Rp } 1200.000$ merupakan jawaban **paling tinggi** yaitu sebanyak 20 orang atau sebesar **33,3 %** Konsumen yang mempunyai penghasilan $> \text{Rp } 400.000 - \leq \text{Rp } 800.000$ dan $> \text{Rp } 1200.000$ mempunyai jawaban **yang sama yaitu** sebanyak 15 orang atau sebesar 25 $\%$ Sedangkan konsumen yang mempunyai penghasilan $\leq \text{Rp } 400.000$ sebanyak 10 orang atau sebesar **16,7 $\%$**

Tabel 4.6. ~~Partner~~ Konsumen Sewaktu **Mengunjungi Inet Cafe**.

Partner	Responden	%
a. Sendiri	28 orang	46,7%
b. Pacar	5 orang	8,3 %
c. Teman	24 orang	40 %
d. Keluarga	3 orang	5 %

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Dari jawaban para responden di atas, dapat diketahui bahwa pergi sendiri ke Inet Cafe merupakan jawaban paling tinggi yaitu sebanyak 28 orang atau sebesar **46,7 %**, sedangkan pergi ke Inet Cafe bersama teman merupakan jawaban paling **tinggi** kedua yaitu sebanyak 24 orang atau sebesar **40 %**, bersama pacar merupakan jawaban tertinggi ketiga yaitu sebanyak 5 orang atau sebesar **8,3 %** dan pergi bersama keluarga **sebanyak** 3 orang atau sebesar **5 %**.

Tabel 4.7. Usia Konsumen Yang mengunjungi Inet Cafe.

Usia	Responden	%
a. ≤ 17 tahun	3 orang	5 %
b. ≥ 18 tahun ≤ 25 tahun	34 orang	56,6%
c. ≥ 26 tahun ≤ 35 tahun	17 orang	28,4%
d. ≥ 36 tahun	6 orang	10 %

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Dari jawaban para responden di atas, dapat diketahui bahwa konsumen yang pergi ke Inet Cafe dan berumur ≥ 18 tahun ≤ 25 tahun merupakan jawaban yang paling tinggi yaitu sebanyak 34 orang atau sebesar 56,6 %, konsumen yang berumur ≥ 26 tahun ≤ 35 tahun merupakan jawaban tertinggi kedua yaitu sebanyak 17 orang atau sebesar 28,4 % dan konsumen yang berusia ≥ 36 tahun sebanyak 6 orang atau sebesar 10 %, sedangkan jawaban yang paling rendah, konsumen yang berumur ≤ 17 tahun yaitu sebanyak 3 orang atau sebesar 5 %.

Jenis Kelamin	Responden	%
a. Pria	38 orang	63,3 %
b. Wanita	22 orang	36,7 %

Dari table 4.8. di atas, dapat diketahui bahwa pria merupakan jawaban yang tertinggi yaitu **sebanyak** 38 orang atau sebesar **63,3 %** **sedangkan** wanita merupakan jawaban tertinggi kedua yaitu **sebanyak 22 orang** atau sebesar **36,7 %**

Yang termasuk faktor internal yang berhubungan erat dengan volume **penjualan** adalah kuesioner nomer : 2, 3, 5. Sedangkan yang termasuk **faktor** eksternal adalah kuesioner nomer : **1,4, 6, 7, 8.**

Tabel 4.9. Letaknya Strategis.

Letaknya Strategis	Responden	%
a. Sangat setuju.	14orang	23,3%
b. Setuju.	32orang	53,4%
c. Tidak tahu.	2orang	3,3 %
d. Tidak setuju.	12 orang	20 %
e. sangat tidak setuju.	0orang	0 %

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Dari jawaban di atas, dapat **diketahui** bahwa **sebagian** besar pendapat konsumen yaitu sebanyak **32** orang atau sebesar **53,4%** menyatakan setuju bahwa **Inet Caff** letaknya strategis, **responden** lainnya sebanyak **14 orang** atau sebesar **23,3 %** yang menyatakan sangat setuju bahwa **Inet Cafe** letaknya **strategis**, sedangkan yang menjawab **tidak** setuju **sebanyak** 12 orang atau **sebesar** 20 % dan **sebanyak** 2 orang atau sebesar **3,3 %** menjawab **tidak** tahu.

Tabel 4. 10. Jumlah Komputer Banyak.

Jumlah Kom puter Banyak	Responden	%
a. Sangat setuju.	8 orang	13,3 %
b. Setuju.	42 orang	70 %
c. Tidak tahu.	0 orang	0 %
d. Tidak setuju.	10 orang	16,7 %
e. Sangat tidak setuju.	0 orang	0 %

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Dari tabel 4.10 dapat diketahui bahwa sebanyak 42 orang atau sebesar 70% menyatakan setuju bahwa komputer di Inet Café jumlahnya banyak, sedangkan yang tidak setuju bahwa komputer di inet café banyak sebanyak 10 orang atau sebesar 16,7 % dan yang menjawab sangat setuju sebanyak 8 orang atau sebesar 13,3 %.

Tabel 4. 11. Pelayanan Memuaskan.

Pelayanan Memuaskan.	Responden.	%
a. Sangat setuju.	16 orang	26,7 %
b. Setuju.	40 orang	66,7 %
c. Tidak tahu.	0 orang	0 %
d. Tidak setuju.	4 orang	6,6 %
e. Sangat tidak setuju.	0 orang	0 %

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Bahwa hampir sebagian besar konsumen menyatakan pelayanan di *Inet Cafe* memuaskan yaitu sebanyak 40 orang atau sebesar 66,7 % menyatakan Setuju dan yang menyatakan sangat setuju sebanyak 16 orang atau sebesar 26,7 % serta 4 orang atau sebesar 6,6 % yang menyatakan tidak setuju bahwa pelayanan di *Inet Cafe* memuaskan.

Tabel 4. 12. Suasannya Nyaman.

Suasannya Nyaman	Responden	%
a. Sangat setuju.	21 orang	35 %
b. Setuju.	39 orang	65 %
c. Tidak tahu.	0 orang	0 %
d. Tidak setuju.	0 orang	0 %
e. Sangat tidak setuju.	0 orang	0 %

Sebanyak 39 orang atau sebesar 65 % menyatakan setuju bahwa *Inet Cafe* suasana nya nyaman dan 21 orang atau sebesar 35 % menyatakan sangat setuju bahwa *Inet Cafe* suasana nya sangat nyaman serta yang menyatakan tidak tahu, tidak setuju, sangat tidak setuju bahwa *Inet Cafe* suasana nya nyaman adalah sebesar 0 %.

Banyak Pilihan Makanan	Responden	%
a. Sangat setuju	13 orang	21,7 %
b. Setuju	34 orang	56,6 %
c. Tidak tahu	0 orang	0 %
d. Tidak setuju	13 orang	21,7 %
e. Sangat tidak setuju	0 orang	0 %

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Dari jawaban di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar pendapat konsumen yaitu sebanyak 40 orang atau sebesar 66,7 % menyatakan setuju bahwa Inet Cafe memiliki banyak pilihan minuman, sedangkan 19 orang atau sebesar 31,6 % menyatakan sangat setuju bahwa Inet Cafe memiliki banyak pilihan minuman dan hanya 1 orang atau 1,7 % yang menyatakan tidak setuju bahwa Inet Cafe memiliki banyak macam pilihan minuman.

Tabel 4. 14. Banyak Pilihan Makanan.

Banyak Pilihan Minuman.	Responden	yo
a. Sangat setuju.	13 orang	21,7 Yo
b. Setuju.	34 orang	56,6 %
c. Tidak tahu.	0 orang	0 %
d. Tidak setuju.	13 orang	21,7 Yo
e. Sangat tidak setuju.	0 orang	0 %

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Dari jawaban responden di atas dapat diketahui bahwa sebanyak 34 orang atau sebesar **56,6 %** menyatakan bahwa Inet Cafe memiliki **banyak** pilihan **makanan**, sedangkan 13 orang atau sebesar **21,7 %** menyatakan **sangat** setuju bahwa Inet Cafe memiliki banyak pilihan makanan dan sebanyak 13 orang juga atau sebesar **21,7 %** menyatakan tidak setuju bahwa Inet Cafe memiliki **banyak** pilihan makanan.

Tabel 4. 15. Harga Terjangkau.

Harga Terjangkau	Responden	Yo
a. Sangat setuju	11 orang.	18,4%
b. Setuju.	31 orang	51,6 %
c. Tidak tahu.	0 orang	0 %
d. Tidak setuju.	17 orang	28,3 Yo
e. Sangat tidak setuju.	1 orang	1,7%

Sumber : Kuesioner yang telah di proses

Dari jawaban responden di atas dapat diketahui bahwa sebanyak 31 orang atau sebesar **51,6 %** menyatakan setuju bahwa harga di Inet Cafe memang terjangkau, **17** orang atau sebesar **28,3%** menyatakan tidak setuju bahwa harga terjangkau, sedangkan 11 orang atau sebesar **18,4 %** menyatakan sangat setuju bahwa harga di Inet Cafe terjangkau dan hanya 1 orang atau sebesar **1,7 %** menyatakan sangat tidak setuju bahwa harga di Inet Cafe terjangkau.

2. Analisa Ketergantungan Antar Faktor

a. Analisa Ketergantungan Antara Tingkat Kunjungan Konsumen Dengan Usia

Setelah diperoleh gambaran dari faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih Inet Cafe, selanjutnya dilakukan analisis ketergantungan antara faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam memilih Inet Cafe. Maksud dari analisa ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor mana yang mempunyai ketergantungan yang dominan karena dari ketergantungan ini dapat diambil kesimpulan-kesimpulan yang diperlukan.

Analisa ketergantungan dilakukan dengan menggunakan contingency table dan metode chi square untuk menguji statistiknya.

Tingkat kedatangan \ usia	≤ 25 tahun	> 25 tahun	Total
≤ 2 x	27	10	37
≥ 3 x	10	13	23
Total	37	23	60

$$E_{1.1} = \frac{37 \times 37}{60} = 22,82$$

$$E_{1.2} = \frac{37 \times 23}{60} = 14,18$$

$$E_{2.1} = \frac{23 \times 37}{60} = 14,18$$

$$E_{2.2} = \frac{23 \times 23}{60} = 8,82$$

$$X^2 = \frac{(27 - 22,82)^2}{22,82} + \frac{(10 - 14,18)^2}{14,18} + \frac{(10 - 14,18)^2}{14,18} + \frac{(13 - 8,82)^2}{8,82}$$

$$= 0,77 + 1,23 + 1,23 + 1,98$$

$$= 5,21$$

$$V = (B-1)(K-1)$$

$$= (2-1)(2-1)$$

$$= 1$$

Menurut tabel X^2 untuk $V = 1$ & $\alpha = 5\%$ maka $X^2_{5\%, 1} = 3,84146$, ternyata $X^2 > X^2_{\alpha, V}$ maka H_0 ditolak, dengan kata lain ada hubungan atau ketergantungan antara tingkat kunjungan dengan faktor usia. Ini dapat diartikan bahwa tingkat kunjungan konsumen pada Inet Café dipengaruhi oleh faktor usia.

Koefisien Contingency adalah :

$$C = \sqrt{\frac{X^2}{X^2 + n}}$$

$$= \sqrt{5,21 / 65,21}$$

$$= \sqrt{0,08}$$

$$= 0,282$$

C maksimum atau upper limit :

$$= \sqrt{\frac{(m-1)}{m}}$$

$$= \sqrt{\frac{(2-1)}{2}}$$

$$= \sqrt{0,5} = 0,707$$

$$\frac{C}{UL} = \frac{0,282}{0,707} = 0,399$$

Dengan membandingkan nilai C dengan nilai upper limit maka dapat dikatakan bahwa hubungan kedua faktor lemah karena C/UL di bawah 0,4.

b. Analisa Ketergantungan Antara Tingkat Kunjungan Dengan Besarnya Penghasilan Konsumen

Tabel 4. 17. Analisa Ketergantungan Antara Tingkat Kunjungan Dengan Besarnya Penghasilan konsumen.

Tingkat kunjungan \ penghasilan	≤Rp 800.000	> Rp 800.000	total
≤ 2 x	17	20	37
≥ 3 x	8	15	23
Total	25	35	60

$$E_{1.1} = \frac{37 \times 25}{60} = 15,41$$

$$E_{1.2} = \frac{37 \times 35}{60} = 21,58$$

$$E_{2.1} = \frac{23 \times 25}{60} = 9,58$$

$$E_{2.2} = \frac{23 \times 35}{60} = 13,42$$

$$X^2 = \frac{(17 - 15,41)^2}{15,41} + \frac{(20 - 21,58)^2}{21,58} + \frac{(8 - 9,58)^2}{9,58} + \frac{(15 - 13,42)^2}{13,42}$$

$$=0,16 + 0,12 + 0,26 + 0,19$$

$$=0,73$$

$$V=(B-1)(K-1)$$

$$=(2-1)(2-1)$$

$$=1$$

Menurut tabel X^2 untuk $V = 1$ & $\alpha = 5\%$ maka $X^2_{5\%, 1} = 3,84146$ ternyata $X^2 < X^2_{\alpha, V}$ maka H_0 diterima dengan kata lain tidak ada hubungan atau ketergantungan antara tingkat kunjungan konsumen dengan besarnya penghasilan konsumen. Hal ini berarti tingkat kedatangan konsumen di Inet Cafe tidak ditentukan oleh besarnya penghasilan konsumen.

c. Analisa Ketergantungan Antara Tingkat Kunjungan Dengan Jenis Kelamin

Tabel 4. 18. Analisa Ketergantungan Antara Tingkat Kunjungan Dengan Jenis Kelamin

Tingkat kunjungan \ jenis kelamin	Pria	Wanita	total
≤ 2 x	24	13	37
≥ 3 x	14	9	23
Total	38	22	60

$$E_{1.1} = \frac{37 \times 38}{60} = 23,43$$

$$E 1.2 = \frac{37 \times 22}{60} = 13,57$$

$$E 2.1 = \frac{23 \times 38}{60} = 14,57$$

$$E 2.2 = \frac{23 \times 22}{60} = 12,27$$

$$X^2 = \frac{(24 - 23,43)^2}{23,43} + \frac{(13 - 13,57)^2}{13,57} + \frac{(14 - 14,57)^2}{14,57} + \frac{(9 - 12,27)^2}{12,27}$$

$$= 0,01 + 0,02 + 0,02 + 0,87 = 0,92$$

$$V = (B-1)(K-1)$$

$$= (2-1)(2-1)$$

$$= 1$$

Menurut tabel X^2 untuk $V = 1$ & $\alpha = 5\%$ maka $X^2_{5\%, 1} = 3,84146$ ternyata $X^2 < X^2_{\alpha, V}$ maka H_0 diterima, atau dengan kata lain tidak ada ketergantungan antara tingkat kunjungan konsumen dengan jenis kelamin. Hal ini berarti tingkat kunjungan konsumen pada Inet Café tidak dipengaruhi oleh jenis kelamin.