Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

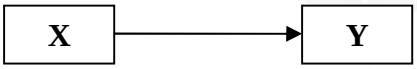
Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan teknik korelasional. Penelitian dengan teknik korelasional merupakan penelitian untuk mengetahui hubungan antara dua atau beberapa variabel. Teknik korelasional memungkinkan seorang peneliti mengetahui hubungan variasi dalam sebuah variabel dengan variasi pada satu atau lebih variabel lainnya (Azwar, 2010).

B. Identifikasi Variabel Penelitian

1. Variabel Penelitian

Variabel merupakan suatu konsep mengenai atribut yang memiliki nilai variasi secara kualitatif atau kuantitatif (Azwar, 2010). Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah komunikasi interpersonal sebagai variabel bebas (X) dan kemampuan negosiasi sebagai variabel terikat (Y).

Bagan 3.1
Hubungan masing-masing variabel



Keterangan :
X : Komunikasi Interpersonal
Y : Kemampuan Negosiasi

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

C. Definisi operasional

Definisi operasional variabel penelitian adalah:

1. Kemampuan Negosiasi

Kemampuan negosiasi adalah kemampuan yang dimiliki *entrepreneur* muda untuk melakukan suatu proses timbal balik antara *entrepreneur* itu sendiri dengan pihak lain hingga mencapai suatu kesepakatan, yang diukur dengan skala kemampuan negosiasi. Skala terdiri dari aspek-aspek kemampuan negosiasi dari Jackman (2005) yang meliputi: (1) kemampuan memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang dihadapi, (2) kemampuan berfokus pada kepentingan bukan pada posisi, (3) kemampuan untuk mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir, dan (4) kemampuan untuk memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria obyektif. Tinggi rendahnya kemampuan negosiasi ditandai semakin tinggi total skor skala kemampuan negosiasi, semakin tinggi tingkat kemampuan negosiasi dan sebaliknya.

2. Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal adalah proses pertukaran informasi, serta pemindahan pengertian dan pemahaman antara dua orang atau lebih dalam hal ini *entrepreneur* muda dengan pihak-pihak lain yang diukur melalui skala komunikasi interpersonal. Skala terdiri dari aspek-aspek komunikasi interpersonal dari Hartley (dalam Sarwono,2002) yang meliputi: (1) tatap muka, (2) adanya hubungan dua arah, (3) niat kehendak, dan (4) intensi kedua belah pihak. Kemudian semakin tinggi total skor skala komunikasi

interpersonal berarti semakin tinggi tingkat komunikasi interpersonal dan sebaliknya.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi Penelitian

Azwar (2010) menyebutkan bahwa populasi merupakan kelompok subjek yang hendak digeneralisasikan yang kelompok subjeknya harus memiliki ciri-ciri atau karakteristik-karakteristik bersama yang membedakannya dari kelompok subjek yang lain. Ciri yang dimaksud tidak hanya sebatas pada ciri lokasi akan tetapi dapat terdiri dari karakteristik-karakteristik individu. Populasi dalam penelitian ini adalah para *entrepreneur* muda yang berjumlah 105 orang. Adapun kriteria populasi adalah sebagai berikut:

a. Usia dewasa muda

Dalam penelitian ini subjek berkisar antara 18-30 tahun, sesuai dengan pendapat Erikson (Santrok, 2005) dimana pada usia tersebut orang dewasa muda yang masih bingung dengan pilihan karirnya didorong untuk memilih bidang pekerjaan yang cocok dengan bakat, minat, dan faktor psikologis yang dimilikinya.

b. Telah melakukan kegiatan wirausaha aktif berkelanjutan minimal 1 tahun.

Entrpreneur muda sebagai penggerak usahanya, diharapkan dapat melaksanakan inovasi yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha sebaiknya dilakukan secara aktif dan berkelanjutan minimal satu tahun, karena paling tidak dibutuhkan satu tahun pertama bagi seorang

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

entrepreneur muda untuk memahami seluk beluk usaha yang di jalankannya (Tiyas, 2013).

2. Subjek Penelitian

Subjek adalah sebagian dari populasi dengan karakteristik yang memiliki ciri-ciri yang dimiliki oleh populasi (Azwar, 2010). Penelitian ini merupakan penelitian populasi. Pada penelitian ini jumlah subjek adalah 105 orang. Pengambilan subjek mengunakan teknik sampling jenuh

E. Metode Pengumpulan Data

Menurut Azwar (2010) metode atau tehnik pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah skala. Skala menurut Azwar (2010) adalah sejumlah pertanyaan ataupun pernyataan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden mengenai hal-hal yang ingin diketahui. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan dua skala yaitu, skala kemampuan negosiasi dan skala komunikasi interpersonal.

1. Alat Ukur Variabel Kemampuan Negosiasi

Alat ukur pada penelitian ini menggunakan skala kemampuan negosiasi disusun berdasarkan teori Jackman (2005). Skala ini menggunakan bentuk skala *likert* yang dibuat menjadi empat alternatif jawaban. Seluruh aitem dalam skala ini terdiri dari *favourable* dan *unfavourable*. Penilaian untuk setiap jawaban berkisar dari satu (1) sampai dengan empat (4). Untuk pernyataan yang bersifat *favourable*, pilihan jawaban meliputi: skor empat (4) untuk jawaban Sangat Sesuai (SS), skor tiga (3) untuk jawaban Sesuai (S),

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

skor dua (2) untuk jawaban Tidak Sesuai (TS), dan skor satu (1) untuk jawaban Sangat Tidak Sesuai (STS). Sebaliknya untuk pernyataan bersifat *unfavourable*, pilihan jawaban meliputi: skor empat (4) untuk jawaban Sangat Tidak Sesuai (STS), skor tiga (3) untuk jawaban Tidak Sesuai (TS), skor dua (2) untuk jawaban Sesuai (S), dan skor satu (1) untuk jawaban Sangat Sesuai (SS).

Berdasarkan aspek kemampuan negosiasi dari Jackman yaitu, (1) kemampuan untuk memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang sedang dihadapi, (2) kemampuan untuk berfokus pada kepentingan bukan posisi, (3) kemampuan untuk mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir, (4) kemampuan untuk memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria obyektif, maka disusun *blue print* skala kemampuan negosiasi yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 3.1. *Blue print* skala kemampuan negosiasi

No	Aspek	Nomor aitem		Jumlah
		Favorabel	Unfavorabel	
1	Memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang sedang dihadapi	1, 2,3, 4	5, 6	**6**
2	Berfokus pada kepentingan bukan posisi	7, 8, 9	10, 11, 12	**6**
3	Mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir	13, 14, 15	16, 17, 18	**6**
4	Memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria obyektif	19, 20	21, 22	**4**
Jumlah		**11`**	**11**	**22**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2. Alat Ukur Variabel Komunikasi Interpersonal

Alat ukur pada penelitiaan ini menggunakan skala komunikasi interpersonal disusun berdasarkan teori Hartley (dalam Sarwono, 2002). Skala ini menggunakan bentuk skala *likert* yang telah dimodifikasi menjadi empat alternatif jawaban dengan menghilangkan jawaban netral. Penghilangan jawaban netral ini berguna untuk menghindari jawaban yang mengelompok sehingga dikhawatirkan peneliti akan kehilangan banyak data. (Hadi,2002)

Seluruh aitem dalam skala ini terdiri dari *favourable* dan *unfavourable*. Penilaian untuk setiap jawaban berkisar dari satu (1) sampai dengan empat (4). Untuk pernyataan yang bersifat *favourable*, pilihan jawaban meliputi: skor empat (4) untuk jawaban Sangat Sesuai (SS), skor tiga (3) untuk jawaban Sesuai (S), skor dua (2) untuk jawaban Tidak Sesuai (TS), dan skor satu (1) untuk jawaban Sangat Tidak Sesuai (STS). Sebaliknya untuk pernyataan bersifat *unfavourable*, pilihan jawaban meliputi: skor empat (4) untuk jawaban Sangat Tidak Sesuai (STS), skor tiga (3) untuk jawaban Tidak Sesuai (TS), skor dua (2) untuk jawaban Sesuai (S), dan skor satu (1) untuk jawaban Sangat Sesuai (SS).

Berdasarkan aspek komunikasi interpersonal dari Hartley yaitu, (1) adanya tatap muka, (2) adanya hubungan dua arah, (3) adanya niat, kehendak dan intensi dari kedua belah pihak, maka disusun *blue print* skala komunikasi interpersonal yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

Tabel 3.2. *Blue print* skala komunikasi interpersonal

No	Aspek	Indikator	Aitem		Jumlah
			Favorabel	Unfavorabel	
1	Adanya tatap muka	1. Bertemunya komunikan dan komunikator	1	6	2
		2. Peran komunikator dan komunikan	2	7	2
		3. Rasa saling percaya	3	8	2
		4. Saling terbuka	4	9	2
		5. Saling senang	5	10	2
2	Adanya hubungan dua arah	1. Adanya pesan yang ingin disampaikan	11, 12	15	2
		2. Pemahaman pesan oleh komunikator	13	16	2
		3. Saling pengertian	14	17	2
3	Adanya niat. Kehendak dan intensitas	1. Adanya keinginan	18	24	2
		2. Adanya perhatian	19	25	2
		3. Intensitas (kedalaman pembahasan informasi)	20	26	2
		4. frekuensi (tingkat keseringan)	21	27	2
		5. Pengulangan pemberian informasi	22	28	2
		6. Durasi (rentang waktu)	23	29	2
	Jumlah		**15**	**14**	**29**

F. Teknik Pengumpulan Data

1. Uji Validitas

Validitas dapat diartikan sejauh mana suatu tes mampu mengukur atribut yang seharusnya diukur. Dalam penelitian ini, validitas yang digunakan peneliti adalah validitas isi. Validitas isi merupakan validitas yang estimasi lewat pengujian terhadap isi tes dengan analisis rasional atau lewat *professional judgement* (Azwar, 2009).

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2. Uji Coba Alat Ukur

Dalam penellitian ini, uji coba alat ukur dalam penelitian dilakukan pada subjek dengan sifat yang sama dengan populasi yang diteliti. Pada hasil uji coba alat ukur sendiri akan dilihat daya deskriminasi aitem adalah sejauh mana aitem mampu membedakan antar individu atau kelompok individu yang memiliki dan tidak memiliki atribut yang diukur (Azwar, 2012).

Azwar (2012) menyebutkan salah satu cara melihat daya deskriminasi aitem adalah dengan melihat koefisien korelasi antara distribusi skor aitem dengan distribusi skor skala itu sendiri yang dikenal dengan nama koefisien korelasi aitem-total (rix). Penerimaan aitem diterima atau gugur dalam penelitian ini dengan melihat koefisien korelasi (rix) dengan batasan ≥ 0,30. Aitem dengan nilai koefisiensi korelasi ≥ 0,30 dianggap memuaskan dan bisa digunakan untuk alat ukur penelitian. Sedangkan aitem yang berada dibawah koefisien korelasi tersebut akan dianggap gugur. Sementara itu Azwar (2012) menyebutkan apabila aitem yang diterima ternyata masih tidak bisa memenuhi jumlah yang diinginkan, ketentuan koefisien korelasi aitem dari ≥ 0,30 bisa diturunkan menjadi 0,25, dan dalam penelitian ini ketentuan koefisien korelasi aitem yang diterima adalah 0,30.

Uji coba dalam penelitian ini dilakukan di kawasan kampus Universitas Riau pada tanggal 17-23 November 2014 dengan jumlah subjek sebanyak 60 orang. Setelah dilakukan uji coba, dari 22 aitem alat ukur kemampuan negosiasi ada dua aitem yang dinyatakan gugur, yaitu 2, 18, dengan ketentuan koefisien korelasi aitem >0,25. Lebih jelas dapat dilihat pada tabel berikut:

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Tabel 3.3. *Blue print* skala kemampuan negosiasi *try out*

No	Aspek	Jumlah Aitem	Aitem diterima	Aitem gugur
1	Memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang sedang dihadapi	6	1, 3, 4, 5, 6	2
2	Berfokus pada kepentingan bukan posisi	6	7, 8, 9, 10, 11, 12	-
3	Mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir	6	13, 14, 15, 16, 17	18
4	Memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria obyektif	4	19, 21, 20, 22	-
	Jumlah	**22**	**20**	**2**

Dari tabel di atas diketahui ada 20 aitem yang diterima dan dapat digunakan dalam penelitian dengan standar korelasi ≥0,25, dengan kisaran koefisien korelasi dari 0,28 sampai 0,831, sementara yang lainnya gugur. Adapun gambaran aitem yang diterima dapat dilihat melalui tabel *blue print* sebagai berikut:

Tabel 3.4. *Blue print* skala kemampuan negosiasi setelah *try out*

No	Aspek	Jumlah aitem	Sebaran aitem
1	Memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang sedang dihadapi	5	9, 15 , 11, 19, 18
2	Berfokus pada kepentingan bukan posisi	6	6, 12, 16, 1, 10, 3
3	Mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir	5	7, 13, 14, 2, 8,
4	Memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria obyektif	4	17, 5, 4, 20
	Jumlah	**20**	**20**

Selanjutnya pada skala komunikasi interpersonal, dari 29 aitem yang digunakan dalam skala, ada tujuh aitem yang dinyatakan gugur, yaitu 6, 8, 9, 23, 24, 25, 26 dengan ketentuan bahwa setiap aitem memiliki koefisiensi korelasi aitem ≥0,25. Lebih jelas dapat dilihat pada tabel berikut:

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Tabel 3.5. *Blue print* skala komunikasi interpersonal *try out*

No	Aspek	Jumlah Aitem	Aitem diterima	Aitem gugur
1	Adanya tatap muka	10	1, 2, 3, 4, 5, 7, 10	6, 8, 9
2	Adanya hubungan dua arah	7	11, 12, 13, 14, 15, 16, 17	-
3	Adanya niat, kehendak dan intensitas	12	18, 19, 20, 21, 22, 27, 28, 29	23, 24, 25, 26
	Jumlah	**29**	**22**	**7**

Dari tabel di atas diketahui bahwa ada 22 aitem yang diterima dan dapat digunakan dalam penelitian dengan standar koefisien korelasi ≥0,25, dengan kisaran koefisien korelasi dari 0,306 sampai 0,806, sementara yang lainnya gugur. Adapun gambaran aitem yang diterima dapat dilihat melalui tabel *blue print* sebagai berikut:

Tabel 3.6. *Blue print* skala komunikasi interpersonal setelah *try out*

No	Aspek	Indikator	Aitem		Jumlah
			Favorabel	Unfavorabel	
1	Adanya tatap muka	1. Bertemunya komunikan dan komunikator	3	-	1
		2. Peran komunikator dan komunikan	11	5	2
		3. Rasa saling percaya	1	-	1
		4. Saling terbuka	4	-	1
		5. Saling senang	21	6	2
2	Adanya hubungan dua arah	1. Adanya pesan yang ingin disampaikan	9, 8	2	3
		2. Pemahaman pesan oleh komunikator	7	12	2
		3. Saling pengertian	10	13	2
3	Adanya niat. Kehendak dan intensitas	1. Adanya keinginan	22	-	1
		2. Adanya perhatian	19	-	1
		3. Intensitas (kedalaman pembahasan informasi)	15	-	1
		4. frekuensi (tingkat keseringan)	20	18	2
		5. Pengulangan pemberian informasi	17	14	2
		6. Durasi (rentang waktu)	-	16	1
	Jumlah		**14**	**8**	**22**

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

3. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan suatu teknik yang digunakan untuk melihat seberapa jauh skala dapat memberikan hasil ajeg (konstan) dalam suatu pengukuran. Reliabilitas mengacu pada konsistensi hasil pengukuran suatu alat ukur. Reliabilitas dinyatakan dalam koefisien reliabilitas yang mendekati angka 1,00 menunjukkan reliabilitas alat ukur yang semakin tinggi. Sebaliknya, alat ukur yang rendah reliabilitasnya ditandai dengan koefisien reliabilitas yang mendekati angka 0,00 (Azwar, 2010). Uji reabilitas dihitung dengan menggunakan proses komputerisasi yaitu program *SPSS 17.00 for Windows*. Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas terhadap aitem pada skala kemampuan negosiasi diperoleh koefisien reliabilitas (α) sebesar 0,926 dan pada skala komunikasi interpersonal (α) sebesar 0,921 Hal ini dapat disimpulkan bahwa koefisien reliabilitas kedua skala dalam penelitian ini tergolong tinggi.

G. Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam menganalisa data dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik korelasi *product moment.* Analisis korelasional bertujuan untuk melihat hubungan antara satu variabel dengan variabel lain. Analisis data akan dihitung menggunakan bantuan program *SPSS (Statistical Product and Service Solution)* 17.0 *for windows*.