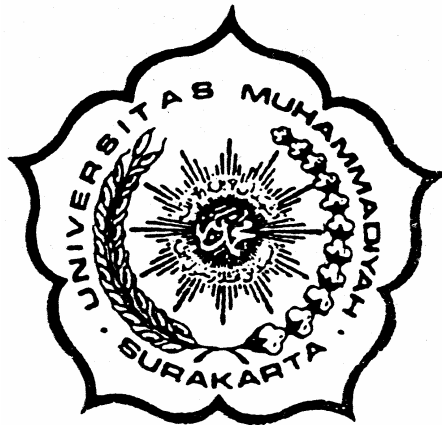


**PENGARUH ORIENTANSI PASAR TERHADAP EFISIENSI
BIAYA PENJUALAN PADA DEALER SEPEDA MOTOR
DI SURAKARTA**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh:

RONI SAFRIA
B 100 030 015

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2007

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul :

**“PENGARUH ORIENTASI PASAR TERHADAP EFISIENSI BIAYA
PENJUALAN PADA DEALER SEPEDA MOTOR DI SURAKARTA”**

Yang ditulis oleh RONI SAFRIA B 100 030 015

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Januari 2007

Pembimbing Utama

(Soepatini, SE M.Si)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi UMS

(Drs. H. Syamsuddin, MM)

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. Yani Tromol Pos I Pabelan Kartasura Telp. (0271) 717417 Surakarta - 57102

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : RONI SAFRIA

NIM : B 100 030 015

Jurusan : MANAJEMEN

Judul Skripsi : PENGARUH ORIENTASI PASAR TERHADAP EFISIENSI
BIAYA PENJUALAN PADA DEALER SEPEDA MOTOR
DI SURAKARTA

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila di kemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa Skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, JANUARI 2007

Yang membuat pernyataan,

RONI SAFRIA

MOTTO

*Bila cinta memanggilmu, ikutlah dengannya, meski jalan yang akan kau tempuh
terjal dan berliku. Dan apabila sayapnya merengku hmu,
pasrahlah meskipun dibalik sayap itu akan melukaimu.
Dan jika ia berbicara padamu percayalah, waktu ucapannya membuyarkan
mimpimu
(Kahlil Gibran)*

*Doa adalah nyanyian hati yang selalu dapat membuka jalan terbang kepada
singgasana Tuhan, meskipun terhimpit di dalam tangisan seribu jiwa
(Khalil Gibran)*

*Perjuanganmu terletak pada ambisi dan keinginanmu,
Sedang perilaku dan kesabaranmu ditentukan oleh imanmu
(RS)*

*Sahabat sejati adalah orang-orang yang dapat berkata benar denganmu
Bukan orang-orang yang dapat membenarkan kata-katamu
(HAMKA)*

PERSEMBAHAN

Helai demi helai, lembar demi lembar
dari goresan pena ini merupakan wujud
karya dari keagungan-Mu.

Goresan pena ini kupersembahkan
kepada:

1. Allah SWT
2. Ayah dan Ibu tercinta
3. A'ak dan adikku tersayang
4. Teman dan sahabat-sahabatku
5. Almamaterku

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala Rahmat, hidayah serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“PENGARUH ORIENTASI PASAR TERHADAP EFISIENSI BIAYA PENJUALAN PADA DEALER SEPEDA MOTOR DI SURAKARTA”** Penulisan skripsi ini disusun guna memenuhi sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung hingga terselesainya skripsi ini. Ucapan terima kasih dan penghargaan yang tulus penulis hanturkan kepada :

1. Bapak Drs. H. Syamsuddin. MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Agus Muqorobin, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Surakarta, yang telah memberikan izin penulisan skripsi ini.
3. Ibu Soepatini SE, Msi selaku Dosen Pembimbing Utama yang selama ini meluangkan waktu untuk memeriksa skripsi ini dengan cermat sekali, memberikan teguran dan bahkan memberikan saran-saran untuk perbaikan.

4. Ibu Rini Kuswati, SE selaku Pembimbing Akademik yang selama ini bersedia memberikan bimbingan dengan sabar.
5. Staff dan Dosen Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen Muhammadiyah Surakarta.
6. Bapak dan Ibu Manajer Dealer Sepeda Motor di Surakarta atas segala bantuan dan kerjasamanya dalam memberikan data penelitian.
7. Bapak dan Ibu tercinta, ananda haturkan terima kasih atas doa, nasehat, perhatian dan kasih sayang yang diberikan.
8. Buat semua yang pernah singgah dihatiku. Terima kasih banget, telah mengisi lembaran hari-hariku.
9. A'ak Sigid, Didit, Didi, Beni, Doni, Mbak Dian yang selalu memberi motivasi dan dorongan serta doanya sehingga penulisan ini selesai.
10. Adikku Danur yang telah memberiku semangat dan keceriaan di rumah.
11. Sahabat-sahabat terbaikku yang ada di “Kontrakan Biru” (Kriting, Besur, Pithik, Kenthung, Kadal, Pekel, Agung, Mas A'an) yang selalu menghibur di saat Stress.
12. Temenku: Tony, Bambang, Pujadi, Giat, Hary, Tembong, Danang, B.Agus, Endar, kapan kalian “nyusul wisudanya?”.
13. Panji dan Ratri tak tunggu makan-makannya.
14. Semua teman Kelas A yang telah memberi support dan motivasi untuk maju dan penyelesaian skripsi ini.
15. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu hingga terselesainya skripsi ini.

Semoga Allah senantiasa melimpahkan rahmat dan anugerahnya sebagai balasan atas segala budi yang telah dilakukan.

Akhirnya disadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna meskipun skripsi ini adalah hasil optimal dari pengetahuan dan kemampuan penulis yang terbatas. Oleh karena itu tegur sapa, saran dan kritik yang membangun akan penulis terima demi perbaikan dan kemajuan pada masa-masa mendatang. Hanya kepada Allah segala puja dan puji dipersembahkan dan hanya kepada-Nya juga penulis mendambakan keridhoaan-Nya.

Surakarta, Januari 2007

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN KEASLIAN PENELITIAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAKSI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pemasaran.....	8
1. Pengertian Pemasaran.....	8
2. Konsep Pemasaran.....	9
3. Pengukur Kinerja Pemasaran.....	12

B. Orientasi Pasar	14
1. Pengertian Orientasi Pasar	14
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Orientasi Pasar	16
3. Manfaat Orientasi Pasar	19
4. Pengukur Orientasi Pasar	20
C. Efisiensi Biaya Penjualan.....	23
1. Pengertian Efisiensi.....	23
2. Pengertian Biaya	24
3. Pengertian Penjualan	25
4. Pengertian Efisiensi Biaya Penjualan	26
5. Ukuran Efisiensi Biaya Penjualan	26
D. Pengaruh Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Penjualan	26
E. Hipotesis	28

BAB III METODE PENELITIAN

A. Kerangka pemikiran.....	29
B. Definisi Operasional Variabel	30
C. Populasi dan Sampel	32
1. Populasi	32
2. Sampel	32
D. Sumber Data	32
E. Metode Analisis Data	34
1. Analisis Deskriptif	34
2. Uji Instrumen Kuesioner Penelitian	34
3. Uji Asumsi Klasik	35
4. Uji Hipotesis	39

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Daerah Penelitian	44
1. Karakteristik Demografi Daerah	44
2. Karakteristik Monografi Daerah	45
3. Batas Wilayah	46
B. Deskripsi Responden	47
1. Nama Dealer.....	47
2. Karakteristik Produk	48
3. Penjualan Produk	49
C. Analisis Deskriptif	51
1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	51
2. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan .	52
D. Analisis data	68
1. Uji Instrumen Penelitian	53
2. Uji Asumsi Klasik	55
3. Uji Hipotesis	58
E. Pembahasan	63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	67
B. Saran.....	68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 4.1	Luas Wilayah dan Pembagian Administrasi Tiap Kecamatan Kota Surakarta Tahun 2006	44
Tabel 4.2	Jumlah dan Kepadatan Penduduk Tiap Kecamatan Kota Surakarta Tahun 2006	45
Tabel 4.3	Data Responden Penelitian	47
Tabel 4.4	Rata-rata Hasil Penjualan Motor Dealer Per Bulan	50
Tabel 4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	51
Tabel 4.6	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	52
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas Butir Instrumen Penelitian	47
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas Instrumen	54
Tabel 4.9	Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov	55
Tabel 4.10	Rangkuman Hasil Multikolinearitas	56
Tabel 4.11	Hasil Uji Heteroskedastisitas Uji Glejser	57
Tabel 4.12	Rangkuman Hasil Uji Regresi Linier Berganda	58
Tabel 4.13	Hasil Uji t	58

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Tujuan Orientasi Kepada Pelanggan	20
Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran	29

ABSTRAK

RONI SAFRIA, B100030015. PENGARUH ORIENTASI PASAR TERHADAP EFISIENSI BIAYA PENJUALAN PADA DEALER SEPEDA MOTOR DI SURAKARTA

Dealer sebagai distributor produk otomotif dituntut untuk mengembangkan orientasi pasarnya, baik orientasi pasar konsumen, pasar pesaing dan koordinasi antar fungsi. Orientasi pasar ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi biaya penjualan. Efisien atau tidaknya kondisi keuangan perusahaan tergantung pada keberhasilan manajer dalam menerapkan kebijakan baik di bidang keuangan maupun operasi perusahaan. Kegiatan operasional perusahaan dan pengelolaan sumber-sumber yang efisien akan mempengaruhi keberhasilan dalam mencapai tujuan perusahaan.

Peneliti mengambil 30 manajer dealer motor sebagai responden dalam sampel penelitian ini, untuk menguji faktor-faktor orientasi pasar terhadap efisiensi biaya penjualan sepeda motor. Uji asumsi klasik digunakan untuk menguji model yang digunakan agar memenuhi kaidah sebagai parameter penduga yang baik (*BLUE*) yaitu *Best, Linier, Unbiased* dan *Estimated*. Dalam model ini digunakan model regresi linier berganda, uji t, uji F dan koefisien determinasi (R^2) untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh baik secara individu maupun secara serentak aspek orientasi pasar (orientasi konsumen (X_1), orientasi pesaing (X_2) dan koordinasi antar fungsi (X_3)) terhadap efisiensi biaya penjualan (Y).

Hasil pengujian dan analisis mendapatkan hasil bahwa dari ketiga faktor yang diteliti sebagai aspek dari orientasi pasar ini memunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap efisiensi biaya penjualan. Hal ini dibuktikan dengan t-hitung untuk orientasi konsumen sebesar 2,441, t-hitung untuk orientasi konsumen sebesar 2,568 dan t-hitung untuk koordinasi antar fungsi sebesar 2,522 signifikan pada taraf signifikansi 5%. Sedangkan untuk pengaruh ketiga faktor tersebut secara bersamaan mendapatkan nilai F-hitung sebesar 4,867 signifikan pada taraf signifikansi 5%. Sehingga dengan demikian dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama ketiga faktor tersebut berpengaruh secara positif signifikan terhadap efisiensi biaya penjualan. Sedangkan regresi estimasi yang didapatkan dari model regresi linier berganda yaitu: $y = -5,817 + 0,302x_1 + 0,356x_2 + 0,345x_3$. Koefisien regresi (Beta) yang paling besar adalah variabel x_3 (koordinasi antar fungsi). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa faktor koordinasi antar fungsi merupakan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi efisiensi biaya penjualan sepeda motor.

Kata kunci: Orientasi pasar (orientasi konsumen, orientasi pesaing, koordinasi antar fungsi), efisiensi biaya penjualan