

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang didapat untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

##### **1. Pengaruh Adaptabilitas Lingkungan terhadap Keunggulan Bersaing**

Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa variabel adaptabilitas lingkungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing. Semakin tinggi tingkat adaptabilitas lingkungan dari suatu perusahaan, maka akan semakin tinggi keunggulan bersaingnya. Peningkatan adaptabilitas lingkungan dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kemampuan memahami pelanggan, meningkatkan kemampuan memahami pesaing dan meningkatkan kemampuan bekerja sama dengan penyalur.

##### **2. Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Keunggulan Bersaing.**

Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing. Semakin tinggi tingkat orientasi kewirausahaan dari suatu perusahaan, maka akan semakin tinggi keunggulan bersaingnya. Upaya meningkatkan orientasi kewirausahaan dapat dilakukan dengan cara

meningkatkan kemampuan mengidentifikasi resiko, memanfaatkan setiap peluang dan cepat tanggap (proaktif) terhadap peluang yang muncul.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan adaptabilitas lingkungan dan orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing. Hasil ini menyatakan bahwa untuk meningkatkan keunggulan bersaing di perusahaan dibutuhkan upaya peningkatan pada adaptabilitas lingkungan dan peningkatan orientasi kewirausahaan di perusahaan.

## **5.2. Implikasi Teoritis**

Model yang diuji dalam penelitian ini, didasarkan dan dikembangkan dari berbagai teori dan hasil-hasil penelitian terdahulu. Oleh karenanya, hasil penelitian ini memberi dampak implikasi pada teori yang medasarinya, yaitu:

1. Dalam penelitian ini terbukti bahwa adaptabilitas lingkungan berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian dari Zulaikha & Fredianto (2003) bahwa perusahaan yang berhasil menyelaraskan strategi atau menunjukkan tingkat adaptif dan fleksibilitas yang tinggi dengan lingkungan eksternalnya, memperlihatkan kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang kurang berhasil menyelaraskan strategi atau menunjukkan tingkat adaptif dan fleksibilitas yang rendah. Hasil ini juga sejalan dengan hasil penelitian Barokah (2009) yang

menyatakan bahwa perusahaan harus mampu menyelaraskan kapabilitas perusahaan dengan lingkungan eksternal terutama dengan pihak pelanggan, pesaing dan *supplier*.

2. Dalam penelitian ini terbukti bahwa orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh yang positif terhadap keunggulan bersaing. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Suryanita (2009) yang menemukan bahwa perusahaan adalah kunci hidup dan pembangunan usaha baru; wirausahawan sukses mengembangkan berbagai sumber perusahaan untuk mendukung strategi bisnis mereka, dan kemudian memperoleh kinerja usaha. Hasil penelitian ini juga mendukung hasil penelitian yang dilakukan Barokah (2009) yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan merupakan sebuah perwujudan strategi yang membangun organisasi mencapai, membangun, membela dan mempertahankan keuntungan yang kompetitif dari industrinya.

### **5.3. Implikasi Manajerial**

Berdasarkan hasil penelitian telah teruji bahwa adaptabilitas lingkungan dan orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan pada keunggulan bersaing perusahaan periklanan di Yogyakarta. Oleh karena itu, untuk meningkatkan keunggulan bersaing dapat dilakukan dengan cara meningkatkan adaptabilitas lingkungan dan orientasi kewirausahaan di perusahaan periklanan.

Meningkatkan adaptabilitas lingkungan dilakukan dengan mampu memahami pelanggan terutama produk yang diinginkan pelanggan dari perusahaan, mengikuti dan menganalisis perkembangan yang terjadi pada pesaing-pesaing di industri dan membina hubungan kerja sama dengan penyalur. Pada perusahaan periklanan sendiri, kemampuan memahami pelanggan dapat dilakukan dengan cara melakukan riset pada konsep dan wujud iklan yang diinginkan klien (pihak pengiklan), kemudian memproduksi iklan tersebut dan melakukan evaluasi terhadap respon dari kepuasan klien. Menganalisis perkembangan yang terjadi pada pesaing dapat dilakukan dengan cara mengamati tren yang sedang berkembang di industri periklanan, kemudian mengevaluasi dan mengambil keputusan apakah akan mengikuti tren atau tidak, atau apakah akan mencoba menciptakan tren baru berdasarkan hasil evaluasi. Membina hubungan kerja sama dengan penyalur pada perusahaan periklanan dapat dilakukan dengan membina hubungan yang erat dengan pihak media seperti melakukan acara *gathering* yang diselenggarakan oleh media, aktif dalam mengikuti *update* harga *space* iklan, dan mengamati dan menganalisis dinamika perkembangan yang terjadi pada pihak media.

Meningkatkan orientasi kewirausahaan dapat dilakukan dengan meningkatkan keberanian dalam mengambil resiko, memanfaatkan setiap peluang yang muncul dan proaktif (cepat tanggap) dalam mengeksekusi peluang. Meningkatkan keberanian dalam mengambil resiko dalam perusahaan periklanan dapat dilakukan dengan cara memperluas pasar pada klien potensial pada pasar yang belum terjamah, seperti pada

pengiklan produk yang non konvensional. Memanfaatkan peluang dapat dilakukan dengan cara aktif dalam mencari informasi mengenai bisnis periklanan, termasuk mengenai pelanggan (klien), pesaing, pihak media, dan pasar potensial. Kemudian perusahaan proaktif dalam mengolah informasi dan mengeksekusi strategi yang didapat dari hasil pengamatan.

#### **5.4. Keterbatasan Penelitian**

Penulis sadar jika dalam penelitian ini masih terdapat beberapa keterbatasan. Responden penelitian ini merupakan pengusaha/pengelola perusahaan periklanan yang berada di Yogyakarta. Jadi hasil penelitian ini tidak bisa digeneralisir untuk industri di luar periklanan, dan juga untuk industri periklanan di luar wilayah Yogyakarta.

Untuk agenda penelitian mendatang disarankan untuk melakukan penelitian di wilayah penelitian lain dengan jumlah sampel yang lebih besar. Termasuk juga perlu dilakukan penelitian untuk bidang industri lainnya, selain industri periklanan. Disarankan juga penambahan ataupun modifikasi variabel-variabel lainya di luar variabel penelitian ini untuk diperoleh model yang lebih sempurna.

## DAFTAR PUSTAKA

- Barney. 1991. *Firm Resource and Sustained Competitive Advantage*. Journal of Manajement, Vol 17, No 1, Texas: A & M University.
- Barokah, S.N. 2009. *Studi Tentang Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Strategi untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan pada KUKM Pengrajin Kulit Manding Bantul*. Tesis S2 Program Pascasarjana Universitas Diponegoro. Tidak Dipublikasikan.
- Beal, M Reginald. 2000. *Competing Effectively: Environmental Scanning, Competitive Strategy, and Organizational Performance in Small Manufacturing Firms*. Vol. 38, Edisi 1. Journal Manajemen Small Business. Milwaukee.
- Cahyono, Tri. 2006. *Uji Normalitas, Seri Statistik Terapan*. Semarang: Penerbit UNDIP.
- Cooper, D.R & Emory, C.W. 1998. Alih Bahasa Widyono Sutjipto. *Metode Penelitian Bisnis*, Edisi 5, Jilid 2. Jakarta: Erlangga.
- Cooper, D.R & Pamela, S.S. 2006. *Metode Riset Bisnis*, Edisi 9. Jakarta: Media Global Edukasi.
- Ferdinand, Augusty, 2003, *Sustainable Competitive Advantage Sebuah Eksplorasi Model Konseptual*, Semarang: BP UNDIP.
- Gujarati, N Damodar. 2007. *Dasar - Dasar Ekonometrika Jilid 1*. Alih Bahasa Julius A Mulyadi. Jakarta: Erlangga.
- Ghozali, I. 2007. *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program SPSS*. Semarang: Penerbit UNDIP.

- Hakim, Budiman. 2008. *Ngobrolin Iklan Yuk*. Yogyakarta: Galang Press.
- Hunger, J.D & Thomas L. W. 2003. *Manajemen Strategis*, Edisi 1. Yogyakarta: ANDI
- Joao, Ferreira & Azevedo, Susana. 2007. *Entrepreneurial Orientation as a main Resource and Capability on Small Firm's Growth*. University of Beira Interior.
- Kasali, Rhenald. 1992. *Manajemen Periklanan: Konsep dan Aplikasinya di Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.
- Kotler, P., & Armstrong, G. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi 12. Alih bahasa Widoyono Soetjipto. Jakarta: Erlangga.
- Kuncoro, Mudrajad. 2009. *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*, Edisi ke 3. Jakarta: Erlangga.
- Lane, W.R, Russel, J.R & King, K.W. 2009. *Prosedur Periklanan*, Edisi Ke-17, Jilid 1. Jakarta: Indeks.
- Maskur, M.F. 2011. *Belanja Iklan Capai 60 Triliun*. AC Nielsen, dalam artikel Tempo.com. [www.tempo.com](http://www.tempo.com) diakses tanggal 28 September 2011.
- Moriarty, S, Mitchel, N & Wells, W. 2011. *Advertising*, Edisi ke-8. Jakarta: Pranada Media Group.
- Papulova, Emilia & Zuzana Papulova. 2006. *Competitive Strategy And Competitive Strategi Advantages Of Small And Midsezed Manufacturing Enterprises In Slovakia*. Bratislava: Comenius University.
- Persatuan Perusahaan Periklanan Indonesia. 2004. *Reka Reklame, Sejarah Periklanan Indonesia 1744-1984*. Yogyakarta: ANDI.

- Ramelan, I. 2007. *Perkembangan Biro Iklan di Indonesia*. <http://dgiindonesia.com/perkembangan-biro-iklan-di-indonesia/> diakses tanggal 28 September 2011
- Sekaran, Uma. 2006. *Research Methods for Bussines*, 4<sup>th</sup> Edition. Alih bahasa Kwan Men Yon. Jakarta: Salemba Empat.
- Setyaningsih, N., Azhari, M, dkk. 2009. *Pengolahan Data Statistik dengan SPSS 16.0*. Jakarta: Salemba Empat
- Setyono, Budi. 2004. *Cakap Kecap 1972 - 2003*. Yogyakarta: PPPI
- Siahaan, H. 2005. *Strategi Bersaing Pada Industri Kecil dan Menengah (Studi Kasus Pengrajin Kuningan di Kecamatan Juwana)*. Tesis S2 Program Pascasarjana Universitas Diponegoro. Tidak Dipublikasikan.
- Siegel, Sidney. 1997. *Statistik Non Parametrik Untuk Ilmu-Ilmu Sosial*, Cetakan Ke 7. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. 1999. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Supranoto, Meike. 2009. *Strategi Menciptakan Keunggulan Bersaing Produk Melalui Orientasi Pasar, Inovasi dan orientasi Kewirausahaan Dalam Rangka Meningkatkan Kinerja Perusahaan*. Tesis S2 Program Pascasarjana Universitas Diponegoro. Tidak Dipublikasikan.
- Suryanita, Andriani. 2006. *Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Kompetensi Pengetahuan Terhadap Kapabilitas untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran*. Tesis S2 Program Pascasarjana Universitas Diponegoro. Tidak Dipublikasikan.
- Trihendradi, Cornelius. 2009. *Step By Step SPSS 16 Analisis Data Statistik*. Yogyakarta: ANDI.



Utama, Wandra M. 2009. *Pengaruh Adaptabilitas Lingkungan dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Kualitas Aliansi Untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada PT Pos Indonesia Jawa Barat*. Tesis S2 Program Pascasarjana Universitas Diponegoro. Tidak Dipublikasikan.

Walpole, Ronald E. 1995. *Pengantar Statistika Edisi Ke-3*. Alih Bahasa Bambang Sumardi. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Zulaikha dan Fredianto, Ronie. 2003. *Hubungan Antara Lingkungan Eksternal, Orientasi Strategik Dan Kinerja Perusahaan*. Program Pascasarjana Universitas Diponegoro. Tidak Dipublikasikan.

PPPI. 2011. <http://www.p3i-pusat.com/anggota/88-daerah-istimewa-yogya> diakses tanggal 28 September 2011

<http://www.tempo.com/hg/bisnis/2011/02/27/brk,20110227-316366,id.html> diakses tanggal 28 September 2011

<http://www.bisnis.com/articles/belanja-iklan-capai-rp60-triliun> diakses tanggal 28 September 2011

**LAMPIRAN I**  
**KUESIONER**



Kepada Yth.

Direktur/Manajer/Pemilik Perusahaan Periklanan

Di Yogyakarta

Dengan hormat,

Bersama surat ini saya yang bernama Lawrence Sagala merupakan mahasiswa dari Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya yang sedang menyusun skripsi tentang **Pengaruh Adaptabilitas Lingkungan dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Bersaing pada Perusahaan Periklanan di Yogyakarta.**

Untuk keperluan penelitian ini, saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk berkenan mengisi kuesioner ini. Hasil dari penelitian ini nantinya akan bermanfaat pada bidang keilmuan dan praktek manajerial khususnya di bidang Pemasaran. Oleh karena itu sangat diharapkan jawaban yang seobjektif mungkin sesuai dengan keadaan yang ada di perusahaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari.

Kuesioner ini bukan suatu ujian atau suatu tes penilaian untuk mengukur atau mencari suatu kekurangan namun merupakan suatu alat untuk memperoleh data yang diperlukan untuk penelitian ini. Tidak ada jawaban benar atau salah, melainkan yang ingin dicari adalah keakuratan informasi sesuai dengan keadaan dan kenyataan di perusahaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari

Sebelum dan sesudahnya saya mengucapkan terima kasih atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari mengisi kuesioner ini.

Hormat Saya

Lawrence Sagala

## KUESIONER

Nomor: .....

### IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :  
Umur :  
Jenis Kelamin :  Laki- Laki       Perempuan  
Pendidikan :  SMA     DIII       S1       S2       S3  
Status :  Pemilik     Pengelola     Pemilik & Pengelola  
Omzet per Tahun :

### PETUNJUK PENGISIAN

1. Untuk pertanyaan tertutup (**bagian a**), berikan tanda silang (**X**) pada kolom jawaban (STS/TS/N/S/SS) yang sesuai dengan pilihan saudara.

Keterangan:

STS      = Sangat Tidak Setuju

TS        = Tidak Setuju

N         = Netral

S         = Setuju

SS        = Sangat Setuju

2. Untuk pertanyaan terbuka (**bagian b**), isilah kolom jawaban yang disediakan sesuai dengan keadaan yang ada di perusahaan saudara

### Adaptabilitas Lingkungan

No.	Pertanyaan					
1. a	Perusahaan mampu memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan yang selalu berubah.	STS	TS	N	S	SS
1. b	Berikan contoh bahwa perusahaan selalu memenuhi keinginan pelanggan?					
	Jawab:					
2. a	Perusahaan selalu mengikuti perubahan yang terjadi di industri (pesaing).	STS	TS	N	S	SS
2. b	Berikan contohnya?					
	Jawab:					
3. a	Perusahaan selalu memperhatikan hubungan kerja sama yang baik dengan penyalur.	STS	TS	N	S	SS
3. b	Berikan contoh dalam memperhatikan kerjasamanya?					
	Jawab:					

### Orientasi Kewirausahaan

Pertanyaan						
1. a	Saya adalah orang yang selalu berani mengambil resiko.	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
1.b	Berikan contoh dalam mengambil resiko yang pernah dihadapi?					
	Jawab:					
2.a	Perusahaan selalu memanfaatkan setiap ada kesempatan/pejuang.	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
2.b	Berikan contohnya dalam memanfaatkan kesempatan/pejuang?					
	Jawab:					
3.a	Perusahaan selalu mencoba menciptakan produk baru mendahului selera pasar.	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
3.b	Berikan contoh dalam mendahului selera pasar?					
	Jawab:					

## Keunggulan Bersaing

Pertanyaan						
1. a	Kualitas produk yang dihasilkan perusahaan lebih baik dan sesuai dengan yang dibutuhkan pelanggan bila dibandingkan dengan pesaing.	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
1. b	Berikan contoh?					
	Jawab:					
2. a	Produk-produk yang dihasilkan perusahaan termasuk produk yang susah tergantikan. (proses produksinya)	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
2. b	Berikan contohnya produk yang susah tergantikan?					
	Jawab:					
3. a	Produk yang dihasilkan perusahaan memiliki desain yang unik dan menarik.	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
3. b	Berikan contohnya?					

	Jawab:					
4.a	Produk yang dihasilkan perusahaan tidak mudah untuk ditiru secara sempurna. (teknik produksinya)	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
4.b	Berikan contohnya?					
	Jawab:					

-- Selesai --

*Terima Kasih*



**LAMPIRAN II**  
**UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS**



## 1. Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Adaptabilitas Lingkungan:

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.721	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
AL1	8.13	.809	.635	.511
AL2	8.47	.947	.502	.680
AL3	7.93	.961	.493	.689

## 2. Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Orientasi Kewirausahaan:

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.675	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
OK1	8.17	.902	.527	.530
OK2	7.93	.961	.549	.517
OK3	8.63	.861	.411	.705

### 3. Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Keunggulan Bersaing:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.632	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KB1	11.47	1.706	.438	.544
KB2	12.13	1.913	.424	.557
KB3	11.53	1.913	.407	.568
KB4	12.17	1.730	.389	.584

**LAMPIRAN III**  
**KARAKTERISTIK RESPONDEN**



### 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia:

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20-25 Tahun	1	3.3	3.3	3.3
	26-30 Tahun	11	36.7	36.7	40.0
	31-35 Tahun	4	13.3	13.3	53.3
	36-40 Tahun	4	13.3	13.3	66.7
	> 40 Tahun	10	33.3	33.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

### 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin:

Jenis\_Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	22	73.3	73.3	73.3
	Perempuan	8	26.7	26.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

### 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir :

pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SMA	1	3.3	3.3	3.3
	D III	2	6.7	6.7	10.0
	S 1	26	86.7	86.7	96.7
	S 2	1	3.3	3.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

**4. Karakteristik Responden Berdasarkan Status Jabatan di Perusahaan:**

		status			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pemilik	6	20.0	20.0	20.0
	Pengelola	17	56.7	56.7	76.7
	Pemilik & Pengelola	7	23.3	23.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

**5. Karakteristik Responden Berdasarkan Omzet Per Tahun:**

		Omzet_per_Tahun			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<500 Juta	3	10.0	17.6	17.6
	500 Juta - 1 Milyar	7	23.3	41.2	58.8
	> 1 Milyar	7	23.3	41.2	100.0
	Total	17	56.7	100.0	
Missing	System	13	43.3		
Total		30	100.0		

**LAMPIRAN IV**  
**HASIL UJI NORMALITAS**



**Hasil uji *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*:**

		AL	OK	KB
N		30	30	30
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	12.27	12.37	15.73
	Std. Deviation	1.337	1.326	1.660
Most Extreme Differences	Absolute	.212	.209	.130
	Positive	.212	.209	.119
	Negative	-.121	-.191	-.130
Kolmogorov-Smirnov Z		1.163	1.144	.715
Asymp. Sig. (2-tailed)		.134	.146	.687
a. Test distribution is Normal.				

Keterangan:

AL : variabel Adapatabilitas Lingkungan

OK : variabel Orientasi Kewirausahaan

KB : variabel Keunggulan Bersaing



**LAMPIRAN V**  
**HASIL ANALISIS REGRESI BERGANDA**



**Pengaruh Adaptabilitas Lingkungan dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Keunggulan bersaing:**

**Variables Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	OK, AL <sup>a</sup>	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: KB

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.675 <sup>a</sup>	.455	.415	1.269

a. Predictors: (Constant), OK, AL

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	36.376	2	18.188	11.292	.000 <sup>a</sup>
	Residual	43.490	27	1.611		
	Total	79.867	29			

a. Predictors: (Constant), OK, AL

b. Dependent Variable: KB

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.261	2.925		.773	.446
	AL	.688	.177	.554	3.874	.001
	OK	.407	.179	.325	2.275	.031

a. Dependent Variable: KB

**LAMPIRAN VI**  
**HASIL KUESIONER**



**Data Mentah:**

usia	Jenis kelamin	Pen- didikan	status	omset	AL1	AL2	AL 3	OK 1	OK 2	OK 3	KB 1	KB 2	KB 3	KB 4
3	1	3	2	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
1	1	3	2	2	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4
2	1	3	2	3	4	4	5	3	4	3	4	4	4	4
2	1	3	3	2	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4
2	1	3	2	2	4	4	5	4	4	4	4	3	4	3
2	2	3	2		4	4	4	3	4	3	4	4	4	3
5	1	4	1	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3
5	2	3	3		4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
2	2	3	3		4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
3	1	3	2		5	5	5	4	4	4	5	3	4	5
2	1	3	2	2	4	3	4	5	5	3	3	3	5	3
5	1	3	2		3	3	4	4	4	3	4	3	3	3
5	1	3	3	1	5	5	5	4	5	4	5	3	4	4
5	1	3	1	1	4	3	4	4	5	3	4	3	4	3
3	1	3	3		4	3	4	5	5	4	5	3	5	4
5	1	3	3	2	5	4	4	4	4	3	4	3	5	3

**Data Mentah (lanjutan):**

usia	Jenis kelamin	Pen-didikan	status	omset	AL1	AL2	AL 3	OK 1	OK 2	OK 3	KB 1	KB 2	KB 3	KB 4
3	1	3	2	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
1	1	3	2	2	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4
2	1	3	2	3	4	4	5	3	4	3	4	4	4	4
2	1	3	3	2	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4
2	1	3	2	2	4	4	5	4	4	4	4	3	4	3
2	2	3	2		4	4	4	3	4	3	4	4	4	3
5	1	4	1	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3
5	2	3	3		4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
2	2	3	3		4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
3	1	3	2		5	5	5	4	4	4	5	3	4	5
2	1	3	2	2	4	3	4	5	5	3	3	3	5	3
5	1	3	2		3	3	4	4	4	3	4	3	3	3
5	1	3	3	1	5	5	5	4	5	4	5	3	4	4
5	1	3	1	1	4	3	4	4	5	3	4	3	4	3
3	1	3	3		4	3	4	5	5	4	5	3	5	4
5	1	3	3	2	5	4	4	4	4	3	4	3	5	3

**Rangkuman Hasil Pertanyaan Terbuka:**

<b>ADAPTABILITAS LINGKUNGAN</b>	
<b>No.</b>	<b>Jawaban</b>
1.	Iklan sesuai dengan keinginan pelanggan.
2.	Klien selalu merasa puas dengan iklan yang diproduksi.
3.	Respon positif dari pelanggan, pelanggan puas, jarang komplain, memberi solusi bagi kesulitan pelanggan.
4.	Menyesuaikan bentuk dan desain iklan sesuai karakter pelanggan, spt: Djarum, Adira, Telkomsel.
5.	Deal harga yang fleksibel
6.	Menghargai ide pelanggan
7.	Mendukung program yang dijalankan pelanggan
8.	Iklan sesuai dengan keinginan pelanggan.
9.	Klien selalu merasa puas dengan iklan yang diproduksi.
10.	Respon positif dari pelanggan, pelanggan puas, jarang komplain, memberi solusi bagi kesulitan pelanggan.
11.	Menyesuaikan bentuk dan desain iklan sesuai karakter pelanggan, spt: Djarum, Adira, Telkomsel.
12.	Deal harga yang fleksibel
13.	Menghargai ide pelanggan
14.	Mendukung program yang dijalankan pelanggan
15.	Iklan sesuai dengan keinginan pelanggan.
16.	Klien selalu merasa puas dengan iklan yang diproduksi.
17.	Respon positif dari pelanggan, pelanggan puas, jarang komplain, memberi solusi bagi kesulitan pelanggan.
18.	Menyesuaikan bentuk dan desain iklan sesuai karakter pelanggan, spt: Djarum, Adira, Telkomsel.
19.	Deal harga yang fleksibel
20.	Menghargai ide pelanggan

<b>ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN</b>	
<b>No.</b>	<b>Jawaban</b>
1.	Pemberian diskon yang lebih besar dibandingkan perusahaan lain
2.	Pernah menanggung kerugian finansial untuk tetap menjaga hubungan baik dengan klien.
3.	Mencari klien potensial sebanyak mungkin dan tidak terbatas di DIY saja.
4.	Perusahaan memiliki tim riset dan pengembangan.
5.	Berani memberikan diskon kepada klien-klien yang berprospek bagus
6.	Mensponsori even yang dilaksanakan klien potensial sebagai sarana promosi.

<b>No.</b>	<b>Jawaban</b>
7.	Mengikuti perkembangan pasar dan melakukan riset.
8.	Menawarkan barang baru dengan spekulasi, spt: promosi gratis tanpa biaya untuk membuktikan kualitas kepada klien.
9.	Mencari apa yang diinginkan konsumen merupakan kesempatan/peluang bagi perusahaan.
10.	Apa yang menjadi selera konsumen akan bergeser ke seiring waktu.
11.	Memprediksi model iklan yang akan berkembang dan akan disukai di masa yang akan datang.
12.	Menentukan desain iklanyang nantinya masih menyesuaikan dengan keinginan klien.
13.	Memberi penawaran diskon pada klien potensial dengan menekan budget produksi
14.	Masuk pada pasar yang kurang diminati industri dan mengubahnya menjadi menarik dan membuat konsumen puas.
15.	Selalu mengikuti bidding yang diadakan pelanggan
16.	Mengikuti tender proyek yang diadakan oleh pemerintah maupun swasta.
17.	Melakukan R&D untuk produk-produk baru
18.	Berani berkompetisi harga dengan perusahaan lain
19.	Respon cepat, desain memenuhi selera konsumen, target jelas.
20.	Mencoba terobosan baru dan menciptakan kebutuhan akan pentingnya beriklan terutama yang belum umum dijadikan sasaran beriklan

<b>KEUNGGULAN BERSAING</b>	
<b>No.</b>	<b>Jawaban</b>
1.	Kualitas produk jadi lebih baik daripada pesaing karena punya tim R&D
2.	Iklan yang dikhususkan untuk kompetisi/penghargaan
3.	Produk mengikuti tren dan keinginan klien.
4.	Produk memiliki ciri khas tersendiri.
5.	Membuat produk sesuai keinginan pelanggan namun dengan sedikit variasi yang populer di pasar.
6.	Beberapa desain dibuat dengan teknologi yang up to date, yang belum digunakan pesaing, seperti: kamera terbaru. Contohnya: iklan banner yang dibuat dengan teknologi hologram.
7.	Produk yang lebih awet dan tahan lama dibandingkan rata-rata produk dari perusahaan lain.
8.	Desain yang mengikuti pesanan klien.
9.	Proses produksi yang butuh keahlian tertentu dan tahapan yang panjang.
10.	Keunikan produk membuat klien selalu mencari dan mengandalkan produk kami

No.	Jawaban
12.	Kreatifitas merupakan modal yang tidak bisa ditiru dengan sempurna
13.	Membuat dan merencanakan hasil kerja dengan spesifikasi yang lebih baik.
14.	Kreativitas akan menghasilkan kualitas produk yang lebih unggul dari pesaing.
15.	Dengan menghasilkan produk yang kreatif dan unik akan menjadi buah bibir sehingga banyak dibicarakan oleh banyak orang.
16.	Jualan ide kreatif sangat sulit untuk ditiru oleh pesaing.
17.	Memberikan desain yang lebih komunikatif dan daya jual yang menarik.
18.	Iklan untuk media cetak sangat rentan untuk dijiplak.
19.	Iklan yang dihasilkan merupakan media komunikasi yang memberikan kejutan pada <i>target audience</i> baik dari sisi pesan maupun kemasan.
20.	Desain dan pelayanan yang unggul membuat perusahaan sering dicari klien.



**LAMPIRAN VII**  
**DAFTAR PERUSAHAAN PERIKLANAN DI**  
**YOGYAKARTA**



**Daftar Perusahaan Periklanan di Yogyakarta (Anggota Persatuan Perusahaan Periklanan Indonesia):**

No.	NAMA PT.	ALAMAT	TELP/FAX	EMAIL
1.	BROMICA MULTI CREATIVE	Jl. Kenari 68 ,Yogyakarta 55165	T. (0274) 563667/5464 84 F. (0274) 565828	<a href="mailto:bromica2001@yahoo.com">bromica2001@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:Info.bromica@gmail.com">Info.bromica@gmail.com</a>
2.	PT. GALANGPRESS MEDIA UTAMA	Jl. Mawar Tengah 72, Baciro Yogyakarta 55225	T. (0274) 554986 F. (0274) 554985	<a href="mailto:julius-felicianus@yahoo.com">julius-felicianus@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:galangpress@gmn.net.id">galangpress@gmn.net.id</a>
3.	PT. EKSIS CIPTA CITRA KOMUNIKA	Jl. Bakung 17, Baciro Yogyakarta 55225	T. (0274) 518686 F. (0274) 553488	<a href="mailto:eddyadv@yahoo.com">eddyadv@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:info@existcomm.com">info@existcomm.com</a>
4.	SYAFA'AT ADVERTISING	Suryodiningrat an MJ II, Gg. Abdul Kahar No. 1, Yogyakarta	T. (0274) 411229 F. (0274) 411229	<a href="mailto:andikakerenlah@yahoo.com">andikakerenlah@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:info@syafaatadvertising.net">info@syafaatadvertising.net</a>
5.	PT. INISTI DWI EBA ARKA	Jl. Gajah No. 1, Yogyakarta 55167	T. (0274) 417507 F. (0274) 417507	<a href="mailto:ekobebek17@yahoo.com">ekobebek17@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:idea-ginigitu@yahoo.com">idea-ginigitu@yahoo.com</a> <a href="mailto:venue@idea-ginigitu.com">venue@idea-ginigitu.com</a>
6.	DINI MEDIA PRO	Jl. Pleret Km 1,5 Mertosanan Kulon, Potorono Bantul 55196	T. (0274) 4435636 F. (0274) 4435593	<a href="mailto:taufik_mbantul@yahoo.com">taufik_mbantul@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:dini_adv@yahoo.com">dini_adv@yahoo.com</a> <a href="mailto:dini.adv@gmail.com">dini.adv@gmail.com</a>
7.	PT. JENTERA INTERMEDIA INTIUTAMA	Puri Kenari B- 4, CT Sleman 55281	T. (0274) 487651 F. (0274) 487652	<a href="mailto:jentera@indosat.net.id">jentera@indosat.net.id</a> Company : <a href="mailto:jentera@indosat.net.id">jentera@indosat.net.id</a>

No.	NAMA PT.	ALAMAT	TELP/FAX	EMAIL
8.	PT. TYALANA ADVERTINDO	Jl. Raya Godean Km 6,5 Nglarang, Yogyakarta 55564	T. (0274) 798682 F. (0274) 798290	<a href="mailto:iskandarhasymi@yahoo.co.id">iskandarhasymi@yahoo.co.id</a> Company : <a href="mailto:tyalanajogja@yahoo.com">tyalanajogja@yahoo.com</a>
9.	PT. ARESTA LINTAS MEDIA	Jl. Gedongkuning Gg. Cendana 257, Yogyakarta 55198	T. (0274) 451376 F. (0274) 451375	Company : <a href="mailto:aresta_advoutdoor@yahoo.com">aresta_advoutdoor@yahoo.com</a>
10.	PT. SRENGENGE CIPTA IMAGI	Jl. Warungboto I No. 750 UH IV, Yogyakarta 55164	T. (0274) 378796 F. (0274) 378821	<a href="mailto:rifqi@srengenge.co.id">rifqi@srengenge.co.id</a>
11.	PT. 2000 TOTAL PROMOSI	Jl. Ontorejo 12, Wirobrajan, Yogyakarta 55252	T. (0274) 370569 F. (0274) 370569	Company : <a href="mailto:tp2000@ygy.centrin.net.id">tp2000@ygy.centrin.net.id</a>
12.	PT. MAVINDO PRATAMA	Jl. Menur 7, Baciro, Yogyakarta 55225	T. (0274) 511717 F. (0274) 542940	<a href="mailto:rachm_at@yahoo.com">rachm_at@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:mav.iklan@gmail.com">mav.iklan@gmail.com</a>
13.	CV. BAHTERA JAYA ABADI	Jl. Perkutut No. 1/1B, Demangan Baru, Sleman	T. (0274) 550828 F. (0274) 566729	<a href="mailto:nursamsu_bja@yahoo.com">nursamsu_bja@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:bja_adv@yahoo.com">bja_adv@yahoo.com</a>
14.	PT. MARA ADVERTISING	Jl. Mawar 22, Baciro, Yogyakarta 55225	T. (0274) 564919/5602 69 F. (0274) 565245	<a href="mailto:djarot_soediroprono@yahoo.com">djarot_soediroprono@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:djarot@maraadv.com">djarot@maraadv.com</a>
15.	CV. ADKONSEP COMMUNICATI ONS	Jl. Tantular 414 A Pringwulung,	T. (0274) 549449 549850	<a href="mailto:herbert4366@yahoo.com">herbert4366@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:adkonsep_com@yahoo.com">adkonsep_com@yahoo.com</a>

No.	NAMA PT.	ALAMAT	TELP/FAX	EMAIL
16.	SIMPUL REKACITRA	Jl. Pandeyan UH V/684, Yogyakarta 55161	T. (0274) 413713/3807 64 F. (0274) 450485	<a href="mailto:simpulcomm.syamsul@gmail.com">simpulcomm.syamsul@gmail.com</a> Company : <a href="mailto:info@simpulnet.com">info@simpulnet.com</a>
17.	CV. CIPTA INSAN MANDIRI	Getas Kalongan RT 07 RW 14 Tlogoadi, Mlati Sleman		<a href="mailto:ttpras020963@gmail.com">ttpras020963@gmail.com</a> Company : <a href="mailto:ciptaiman@gmail.com">ciptaiman@gmail.com</a>
18.	PT. EXIST OUTDOOR INDONESIA	Jl. Celeban UH II/372 A, Tahunan, Umbulharjo, Yogyakarta 55167	T. (0274) 382877 F. (0274) 382878	Company : <a href="mailto:exist_outdoor@yahoo.co.id">exist_outdoor@yahoo.co.id</a> <a href="mailto:existadv@gmail.com">existadv@gmail.com</a>
19.	CV. DICIPTA ADVERTISING	Jl. Mayjend Sutoyo 16, Yogyakarta 55143	T. (0274) 387809 F. (0274) 387809	<a href="mailto:dicipta_adv@yahoo.com">dicipta_adv@yahoo.com</a>
20.	PT. KIRANA MEDIA KREATIVISIA	Jl. Palagan Tentara Pelajar 45, Yogyakarta	T. (0274) 65266000 F. (0274) 0274 867156	<a href="mailto:ibnunovelhafidz@yahoo.com">ibnunovelhafidz@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:kiranaevents@yahoo.com">kiranaevents@yahoo.com</a>
21.	CV. DIVISI IKLAN	Jl. Kusuma GK 4/862, Baciro, Yogyakarta 55225	T. (0274) 7175007 F. (0274) 0274 633169	<a href="mailto:dvciklan@yahoo.com">dvciklan@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:dvc_iklan@yahoo.co.id">dvc_iklan@yahoo.co.id</a>
22.	PT. MEDCOM CIPTA KREASI	Jl. Bimasakti 1 Z, Yogyakarta 55221	T. (0274) 540746 F. (0274) 0274 555220	<a href="mailto:eri@medcom.co.id">eri@medcom.co.id</a> Company : <a href="mailto:medcom@medcom.co.id">medcom@medcom.co.id</a>
23.	CV. SAKA SOLUSI MEDIATAMA	Minggiran MJ II/1552, Yogyakarta 55141	T. (0274) 384509 F. (0274) 0274 384509	<a href="mailto:emel_hakim@yahoo.com">emel_hakim@yahoo.com</a> Company : <a href="mailto:info_sakaadv@yahoo.com">info_sakaadv@yahoo.com</a>

No.	NAMA PT.	ALAMAT	TELP/FAX	EMAIL
24.	RIZKY ADVERTISING	Jl. Janturan 84, Yogyakarta	T. (0274) 380305 F. (0274) 0274 380305	Company : <a href="mailto:rizky_janturan@yahoo.com">rizky_janturan@yahoo.com</a>
25.	OCTA	Jl. Ronodigdayan 51, Yogyakarta	T. (0274) 588133 F. (0274) 0274 510437	
26.	PADI	Jl. Bimasakti 57, Yogyakarta 55221	T. (0274) 556972 F. (0274) 0274 585103	Company : <a href="mailto:padi_adv@yahoo.com">padi_adv@yahoo.com</a>
27.	STARCOM	Jl. Gambir 13, Baciro, Yogyakarta	T. (0274) 514436 F. (0274) 0274 514436	
28.	PETAKUMPET	Jl. Kabupaten, Sleman	T. (0274) 6415079 F. (0274) 0274 641580	
29.	MITRA DAYA	Jl. Lowano MG III/1373, Yogyakarta	T. (0274) 378524 F. (0274) 0274 381- 718	
30.	MAPADA	Jl. Sorowajan Gg Kalkun 215 B, Plumbon, Yogyakarta	T. (0274) 489634 F. (0274) 0274 489634	
31.	GARDU	Jl. Magelang 156-160, Yogyakarta	T. (0274) 542024 F. (0274) 0274 584007	
32.	CV. ELANG INDAH PERKASA	Jl. Magelang KM 4,5 Gg. Yogyakarta.	T. (0274) 624540	Company : <a href="mailto:elipsadv@yahoo.co.id">elipsadv@yahoo.co.id</a>

**LAMPIRAN VIII**  
**TABEL DISTRIBUSI R**

