14Reer Was Should be Alexander

30at

09 JAN 2007 3005/EM/Hd.1/2007 Rf 658.8 AND 06

USECONO SECUE UNA Y NOVAZALTA

SECONO. CONTROL

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi (S1)
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun Oleh:

ANDY WIJAYA NPM. 01 03 13090

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA JANUARI, 2006

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi (S1)
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Disusun Oleh:

ANDY WIJAYA NPM. 01 03 13090

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA JANUARI, 2006

TO SEE OF AN OLD WASHINGTON TO SEE THE SEE OF THE SEE O

Disusun Oleh:

ANDY WIJAYA NPM. 01 03 13090

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Pembimbing Utama

A. Dedy Handrimurtjahjo, Drs, MBM

Tanggal 11 November 2005

Yang dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal 11 Januari 2006 dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan untuk mencapai derajat Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

> Yang telah dipersiapkan dan disusun oleh: Andy Wijaya NPM: 010313090

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji

Drs. Ign. Sukirnó, MS

Anggota Panitia Penguji

Drs. A. Dedy, Handrimurtjahjo, MBM

Budi Suprapto, Ph. D

Yogyakarta, 11 Januari 2006 Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

, FX. Suwarto, MS

MONO

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skrispsi dengan judul

PENILAIAN KONSUMEN TERHADAP KUALITAS PELAYANAN JASA PENGIRIMAN KANTOR POS DI YOGYAKARTA

benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut/catatan kaki/daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagaian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 11 November 2005

Yang menyatakan,

Andy Wijaya

HALAMAN MOTTO

Sebab itu janganlah kamu kuatir akan hari besok, karena hari besok mempunyai kesusahannya sendiri, kesusahan sehari cukuplah untuk sehari....Amin.

(Matius 6:34)

Allah membuat segala sesuatunya indah pada waktunya. (Pengkhotbah 3:11).

Takut akan Tuhan adalah didikan yang mendatangkan hikmat (Amsal 15:33)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

- 1. Kepada Tuhan Yesus Kristus
- 2. Yang saya kasihi kedua orangtuaku Bapak dan ibu
- 3. Teman-temanku seangkatanku

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah, atas segala penyertaan, pengajaran dan kekuatan yang telah dikaruniakan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul "PENILAIAN KONSUMEN TERHADAP KUALITAS PELAYANAN JASA PENGIRIMAN KANTOR POS DI YOGYAKARTA".

Adapun tujuan penulisan skripsi ini untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada berbagai pihak yang membantu selesainya penyusunan skripsi ini, antara lain kepada :

- Dekan dan segenap Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta
- Bpk A. Dedy Handrimurtjahjo, Drs, MBM, yang dengan tekun dan sabar membimbing.
- Penghargaan terhadap seluruh Seluruh Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah memberikan bekal ilmu yang berharga.
- 4. Seluruh staf Administrasi Fakultas Ekonomi yang telah membantu memberikan informasi tentang kelengkapan Administrasi skripsi ini.

 Semua teman-temanku yang tidak dapat disebut satu persatu disini, penulsi dengan segenap hati mengucapkan terima kasih buat dukungannya

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini tentu saja tidak luput dari kekurangan dan jauh dari sempurna. Penulis membuka diri terhadap masukan dari semua pihak yang membaca skripsi ini demi kesempurnaannya.

Yogyakarta, November 2005

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul	ii
Halaman Persetujuan	iii
Halaman Pernyataan	iv
Halaman Motto	v
Halaman Persembahan	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Batasan Masalah	4
1.4. Tujuan Penelitian	
1.5. Manfaat Penelitian	5
1.6. Hipotesis	6
1.7. Sistematika Penulisan.	6
BAB II. LANDASAN TEORI	
2.1. Pengertian Pemasaran	8
2.2. Pengertian Konsep Pemasaran	9
2.3. Pengertian Manajemen Pemasaran	11

2.4. Pengertian Perilaku Konsumen	11
2.5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	12
2.6. Konsep Kepuasan Konsumen	. 18
2.7. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian.	21
2.8. Model Kepuasan Pelanggan.	23
2.9. Dimensi Kualitas Produk Jasa/Service	26
2.10. Metodel Pengukuran Konsumen.	27
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Metodologi Pengambilan sampel	29
3.2. Metode Analisis Data	30
3.3. Analisis Prosentase.	
3.4. Metode Arithmatic Mean.	33
3.5. Analisis Chi-square.	34
BAB IV. ANALISIS HASIL	
4.1. Karakteristik responden.	36
4.2. Pengujian Instrumen.	38
4.3. Metode Analisis Data	40
BAB V. PENUTUP	
5.1. Kesimpulan.	. 45
5.2. Saran Dari Hasil Penelitian.	47
Daftar Pustaka	
Daftar Lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	36
Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	.37
Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	.38
Tabel 4. Hasil Uji Validitas Untuk Kelima (5) penilaian jasa di Kantor Pos	3
Besar	39
Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas Instrumen	40
Tabel 6. Perhitungan rumus Pertama penilaian jasa di Kantor Pos Besar	.41
Tabel 7. Kepuasan Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin	42
Tabel 8. Kepuasan Konsumen Berdasarkan Pendidikan	43
Tabel 9. Kepuasan Konsumen Berdasarkan Pendapatan	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Konsep Kepuasan Pelanggan.	21
Gambar 3.1. Kurva Chi-square	35

Disusun oleh:

Andy Wijaya

NPM: 01 03 13090

Pembimbing Utama

Drs. A. Dedy Handrimurtjahjo, MBM

Intisari

Perusahaan akan selalu berusaha agar tujuannya dapat tercapaisecara maksimal serta dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Tuntutan kerja dan target yang ditetapkan oleh perusahaan harus dapat dicapai dan menjadi tanggungjawab bersama dari seluruh unit-unit kerja. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan pengintegrasian yang baik diantara faktor-faktor produksi yang ada dalam perusahaan.

Persaingan antar perusahaan merupakan hal yang tidak dapat di hindari dimana setiap perusahaan harus mampu bertahan hidup dengan berbagai bentuk persaingan yang ada. Banyak cara yang di tempuh sebuah perusahaan untuk tetap bertahan dengan cara menetapkan suatu kebijakan perusahaan dalam melihat peluang pasar dan menciptakan *image* yang baik di kalangan konsumen.

Tujuan penelitian ini mengetahui penilaian konsumen, untuk mengetahui dimensi kualitas jasa mana yang terbaik menurut penilaian konsumen serta Untuk mengetahui ada perbedaan penilaian konsumen terhadap Kualitas Pelayanan Jasa dimensi kualitas Jasa Pengiriman ditinjau dari profil responden yang meliputi : jenis kelamin, tingkat pendidikan dan pendapatan Pengiriman Kantor Pos di Yogyakarta.

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dan skala penilaian terhadap atribut jasa di Kantor Pos Besar Yogyakarta dapat disimpulkan bahwa penilaian konsumen terhadap atribut adalah baik, artinya dimensi kualitas jasa pelayanan telah sesuai dengan keinginan konsumen, kemudian berdasarkan perhitungan Arithmatic Mean kepada kelima (5) atribut diperoleh hasil bahwa dimensi kualitas terbaik berdasarkan penilaian konsumen adalah dimensi kualitas tangible dengan skor sebesar 4,2175, dari hasil analisis chi-square disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan penilaian konsumen terhadap atribut jasa Pengiriman di kantor Pos Besar Yogyakarta dilihat dari profil responden jenis kelamin terhadap Assurance, Emphaty dan tangible tidak mempunyai perbedaan. Sedangkan untuk profil responden terhadap reliability dan responsiveness memiliki perbedaan terhadap penilaian bagi konsumen

Kata Kunci: Penilaian, konsumen, atribut

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skrispsi dengan judul

PENILAIAN KONSUMEN TERHADAP KUALITAS PELAYANAN JASA PENGIRIMAN KANTOR POS DI YOGYAKARTA

benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut/catatan kaki/daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagaian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 11 November 2005

Yang menyatakan,

Andy Wijaya

HALAMAN MOTTO

Sebab itu janganlah kamu kuatir akan hari besok, karena hari besok mempunyai kesusahannya sendiri, kesusahan sehari cukuplah untuk sehari....Amin.

(Matius 6:34)

Allah membuat segala sesuatunya indah pada waktunya. (Pengkhotbah 3:11).

Takut akan Tuhan adalah didikan yang mendatangkan hikmat (Amsal 15: 33)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

- 1. Kepada Tuhan Yesus Kristus
- 2. Yang saya kasihi kedua orangtuaku Bapak dan ibu
- 3. Teman-temanku seangkatanku

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah, atas segala penyertaan, pengajaran dan kekuatan yang telah dikaruniakan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul "PENILAIAN KONSUMEN TERHADAP KUALITAS PELAYANAN JASA PENGIRIMAN KANTOR POS DI YOGYAKARTA".

Adapun tujuan penulisan skripsi ini untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada berbagai pihak yang membantu selesainya penyusunan skripsi ini, antara lain kepada :

- Dekan dan segenap Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta
- Bpk A. Dedy Handrimurtjahjo, Drs, MBM, yang dengan tekun dan sabar membimbing.
- Penghargaan terhadap seluruh Seluruh Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah memberikan bekal ilmu yang berharga.
- 4. Seluruh staf Administrasi Fakultas Ekonomi yang telah membantu memberikan informasi tentang kelengkapan Administrasi skripsi ini.

 Semua teman-temanku yang tidak dapat disebut satu persatu disini, penulsi dengan segenap hati mengucapkan terima kasih buat dukungannya

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini tentu saja tidak luput dari kekurangan dan jauh dari sempurna. Penulis membuka diri terhadap masukan dari semua pihak yang membaca skripsi ini demi kesempurnaannya.

Yogyakarta, November 2005

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul	ii
Halaman Persetujuan.	iii
Halaman Pernyataan	iv
Halaman Motto	v
Halaman Persembahan	vi
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Batasan Masalah	4
1.4. Tujuan Penelitian	
1.5. Manfaat Penelitian	5
1.6. Hipotesis	6
1.7. Sistematika Penulisan.	6
BAB II. LANDASAN TEORI	
2.1. Pengertian Pemasaran	8
2.2. Pengertian Konsep Pemasaran	9
2.2 Dancartian Manajaman Pamagaran	11

2.4. Pengertian Perilaku Konsumen	11
2.5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	12
2.6. Konsep Kepuasan Konsumen.	. 18
2.7. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian.	21
2.8. Model Kepuasan Pelanggan	23
2.9. Dimensi Kualitas Produk Jasa/Service	26
2.10. Metodel Pengukuran Konsumen	27
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Metodologi Pengambilan sampel	29
3.2. Metode Analisis Data	30
3.3. Analisis Prosentase	. 32
3.4. Metode Arithmatic Mean.	. 33
3.5. Analisis Chi-square.	34
BAB IV. ANALISIS HASIL	
4.1. Karakteristik responden	36
4.2. Pengujian Instrumen	38
4.3. Metode Analisis Data	40
BAB V. PENUTUP	
5.1. Kesimpulan.	. 45
5.2. Saran Dari Hasil Penelitian.	47
Daftar Pustaka	
Daftar Lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	36
Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	.37
Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	. 38
Tabel 4. Hasil Uji Validitas Untuk Kelima (5) penilaian jasa di Kantor Pos	\$
Besar	39
Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas Instrumen.	. 40
Tabel 6. Perhitungan rumus Pertama penilaian jasa di Kantor Pos Besar	.41
Tabel 7. Kepuasan Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin	42
Tabel 8. Kepuasan Konsumen Berdasarkan Pendidikan	43
Tabel 9. Kepuasan Konsumen Berdasarkan Pendapatan	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Konsep Kepuasan Pelanggan.	21
Gambar 3.1. Kurva Chi-square	35

Disusun oleh:

Andy Wijaya

NPM: 01 03 13090

Pembimbing Utama

Drs. A. Dedy Handrimurtjahjo, MBM

Intisari

Perusahaan akan selalu berusaha agar tujuannya dapat tercapaisecara maksimal serta dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Tuntutan kerja dan target yang ditetapkan oleh perusahaan harus dapat dicapai dan menjadi tanggungjawab bersama dari seluruh unit-unit kerja. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan pengintegrasian yang baik diantara faktor-faktor produksi yang ada dalam perusahaan.

Persaingan antar perusahaan merupakan hal yang tidak dapat di hindari dimana setiap perusahaan harus mampu bertahan hidup dengan berbagai bentuk persaingan yang ada. Banyak cara yang di tempuh sebuah perusahaan untuk tetap bertahan dengan cara menetapkan suatu kebijakan perusahaan dalam melihat peluang pasar dan menciptakan *image* yang baik di kalangan konsumen.

Tujuan penelitian ini mengetahui penilaian konsumen, untuk mengetahui dimensi kualitas jasa mana yang terbaik menurut penilaian konsumen serta Untuk mengetahui ada perbedaan penilaian konsumen terhadap Kualitas Pelayanan Jasa dimensi kualitas Jasa Pengiriman ditinjau dari profil responden yang meliputi : jenis kelamin, tingkat pendidikan dan pendapatan Pengiriman Kantor Pos di Yogyakarta.

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dan skala penilaian terhadap atribut jasa di Kantor Pos Besar Yogyakarta dapat disimpulkan bahwa penilaian konsumen terhadap atribut adalah baik, artinya dimensi kualitas jasa pelayanan telah sesuai dengan keinginan konsumen, kemudian berdasarkan perhitungan Arithmatic Mean kepada kelima (5) atribut diperoleh hasil bahwa dimensi kualitas terbaik berdasarkan penilaian konsumen adalah dimensi kualitas tangible dengan skor sebesar 4,2175, dari hasil analisis chi-square disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan penilaian konsumen terhadap atribut jasa Pengiriman di kantor Pos Besar Yogyakarta dilihat dari profil responden jenis kelamin terhadap Assurance, Emphaty dan tangible tidak mempunyai perbedaan. Sedangkan untuk profil responden terhadap reliability dan responsiveness memiliki perbedaan terhadap penilaian bagi konsumen

Kata Kunci: Penilaian, konsumen, atribut