

**PENGARUH ORIENTASI BELAJAR DAN  
KAPABILITAS PEMASARAN TERHADAP  
KREATIVITAS STRATEGI DALAM MENDUKUNG  
KINERJA PEMASARAN**  
(Studi Kasus Pada Tenaga Pemasaran)  
PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Regional 6 Jawa Tengah dan DIY

**SKRIPSI**  
Untuk memenuhi sebagian persyaratan  
Mencapai derajat Sarjana S1

**Program Studi Manajemen**



**Disusun Oleh:**  
**MUKHAMAD TAUFIK SALEH**  
NIM: 30401612438

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEMARANG  
2019**

**SKRIPSI**

**PENGARUH ORIENTASI BELAJAR DAN  
KAPABILITAS PEMASARAN  
TERHADAP KREATIVITAS STRATEGI  
DALAM Mendukung KINERJA PEMASARAN  
(Studi Kasus Pada Tenaga Pemasaran)  
PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Regional 6 Jawa Tengah dan DIY**

Disusun Oleh:

**MUKHAMAD TAUFIK SALEH**

**NIM: 30401612438**

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya  
dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian skripsi  
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, September 2019

Pembimbing



Drs. H. Noor Kholis, MM

**PENGARUH ORIENTASI BELAJAR DAN  
KAPABILITAS PEMASARAN  
TERHADAP KREATIVITAS STRATEGI  
DALAM MENDUKUNG KINERJA PEMASARAN**  
(Studi Kasus Pada Tenaga Pemasaran)  
PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Regional 6 Jawa Tengah dan DIY

Disusun Oleh:

**MUKHAMAD TAUFIK SALEH**

**NIM : 30401612438**

Telah dipertahankan di depan Penguji

Pada tanggal 30 September 2019-

Pembimbing



Drs. H. Noor Kholis, MM

Penguji I



Prof. Dr. Hj. Wuryanti, MM

Penguji II



Dr. H. Moch. Zulfa, MM

Skripsi ini diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Tanggal 30 September 2019

Ketua Program Studi Manajemen



Ir. Ardian Adhiatma, SE., MM

## PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : MUKHAMAD TAUFIK SALEH  
Nim : 30401612438  
Program Studi : Manajemen (S1)  
Fakultas : Ekonomi  
AlamatAsal : Jl. Kauman Timur III/06 Pedurungan Semarang  
No. HP/Email : 0857-4056-2861 / [mutasaleh@gmail.com](mailto:mutasaleh@gmail.com)

Dengan ini menyerahkan karya ilmiah berupa ~~Tugas Akhir/Skripsi/Fesis/Desertasi~~ dengan Judul :

**Pengaruh Orientasi Belajar dan Kapabilitas Pemasaran terhadap Kreativitas Strategi Dalam Mendukung Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Tenaga Pemasaran) PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Regional 6 Jawa Tengah dan DIY**

Dan menyutujuinya menjadi hak milik Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pengkalan data, dan dipublikasikan di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencatumkan nama penulis sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh, Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiatisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Sultan Agung.

Semarang, 30 September 2019



MUKHAMAD TAUFIK SALEH

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MUKHAMAD TAUFIK SALEH

NIM : 30401612438

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul: “Pengaruh Orientasi Belajar dan Kapabilitas Pemasaran terhadap Kreativitas Strategi Dalam Mendukung Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Tenaga Pemasaran) PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Regional 6 Jawa Tengah dan DIY” dan diajukan untuk diuji pada tanggal 30 September 2019, adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan sesungguhnya dalam Skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara mengambil atau meniru kalimat atau *symbol* yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Saya bersedia menarik skripsi yang saya ajukan, apabila terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain yang seolah-olah tulisan saya sendiri. Saya juga bersedia bila gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan segala akibat yang timbul dikemudian hari menjadi tanggung jawab saya.

Semarang, 30 September 2019



MUKHAMAD TAUFIK SALEH

## **ABSTRACT**

*This study aims to determine the effect of learning orientation and marketing capabilities on marketing performance through strategic creativity as an intervening variable at PT. Pos Indonesia (Persero) Regional Office 6 Semarang. The samples used in this study were marketers at PT. Pos Indonesia (Persero) Semarang Regional Office 6, amounting to 77 people. Data analysis was performed by path analysis using multiple linear regression analysis.*

*The results showed that learning orientation and marketing capabilities partially had a positive and significant effect on strategic creativity. Meanwhile it is known that learning orientation, marketing capabilities and strategic creativity partially have a positive and significant effect on marketing performance. Sobel test results indicate that learning orientation and marketing capabilities have an indirect effect on marketing performance. In other words, marketing strategy creativity can mediate the effect of learning orientation and marketing capabilities on marketing performance.*

**Keywords:** *Learning orientation, marketing capabilities, marketing performance, strategy creativity*

## ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh orientasi belajar dan kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran melalui kreativitas strategi sebagai variabel intervening pada PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Regional 6 Semarang. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah tenaga pemasar pada PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Regional 6 Semarang yang berjumlah 77 orang. Analisis data dilakukan dengan analisis jalur (*path analysis*) dengan menggunakan analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi belajar dan kapabilitas pemasaran secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kreativitas strategi. Sementara itu diketahui bahwa orientasi belajar, kapabilitas pemasaran dan kreativitas strategi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran. Hasil uji Sobel menunjukkan bahwa orientasi belajar dan kapabilitas pemasaran memiliki pengaruh tidak langsung terhadap kinerja pemasaran. Dengan kata lain kreativitas strategi pemasaran mampu memediasi pengaruh orientasi belajar dan kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran.

**Kata Kunci:** Orientasi belajar, kapabilitas pemasaran, kinerja pemasaran, kreativitas strategi



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena Rahmat dan Karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul : **“PENGARUH ORIENTASI BELAJAR DAN KAPABILITAS PEMASARAN TERHADAP KREATIVITAS STRATEGI DALAM MENDUKUNG KINERJA PEMASARAN (Studi Kasus Pada Tenaga Pemasaran PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Regional 6 Jawa Tengah dan DIY)”** dengan baik dan lancar. Skripsi ini merupakan mata kuliah wajib yang harus ditempuh dalam rangka menyelesaikan pendidikan keserjanaan Strata 1 di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya atas dukungan, bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini. Oleh sebab itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak H. Noor Kholis, MM, selaku dosen pembimbing yang dengan ketulusan hati dan kesabarannya telah membimbing penulis dan memberikan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Prof. Olivia Fachrunnisa, S.E., M.Si., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak H. Ardian Adhiatma, SE., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang berguna bagi penulis.
5. Kasmudi dan Sumiyati, selaku orang tua yang luar biasa yang telah banyak berkorban dan selalu mendoakan saya setiap waku sampai detik ini.
6. Eko Fajar S dan Ratnawati, selaku saudara kandung penulis yang telah memotivasi dan membantu dalam segala hal.
7. Singgih Pratiwi, Hanif Nur, Nurina dan Idham Mangun selaku keluarga angkat penulis yang banyak memberikan dukungan dan semangat.



8. Sri Handayani, partner dalam bekerja yang selalu memberikan banyak motivasi, ilmu dan berbagi pengalaman yang luar biasa.
9. Bayu Sulistyو dan Dodik, sahabat yang selalu memberikan *support* selama penulis menyusun skripsi ini.
10. Mutasa's child (Agatha, Elsa, Yono, Alfath), sahabat selama perkuliahan di Unissula.
11. Teman-teman GenY khususnya pada Kantor Pos Semarang yang banyak memberikan semangat dan keceriaan selama ini.
12. Teman-teman tenaga pemasaran di seluruh UPT yang berada dibawah Kantor Regional 6 Jawa Tengah dan DIY yang membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
13. Serta seluruh teman-teman diluar Kantor Pos Semarang yang selalu memberi masukan dan semangat kepada penulis.

Alhamdulillah akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Walaupun masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, saya berharap dikemudian hari dapat berguna bagi para pembaca serta dapat berfungsi sebagai tambahan referensi bagi penelitian yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi perkembangan penguasaan Ilmu Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Semarang, 30 September 2019

Penulis



Mukhamad Taufik Saleh

NIM. 30401612438