

**HUBUNGAN ANTARA STRATEGI BERSAING DENGAN VOLUME
PENJUALAN PENGRAJIN TEMPE DI PRIMER KOPERASI TAHU
TEMPE INDONESIA, JAKARTA TIMUR**

**ANISSIA RACHMA
8125072750**



**Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Pendidikan**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
KONSENTRASI PENDIDIKAN EKONOMI KOPERASI
JURUSAN EKONOMI ADMINISTRASI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2012**

**CORRELATION BETWEEN COMPETING STRATEGY AND
SELLING VOLUME OF TEMPE CRAFTSMEN AT PRIMKOPTI, EAST
JAKARTA**

**ANISSIA RACHMA
8125072750**



Skripsi is Written as Part Of Bachelor Degree In Education Accomplishment

**STUDY PROGRAM OF ECONOMIC EDUCATION
CONCENTRATION IN COOPERATION ECONOMIC EDUCATION
DEPARTMENT OF ECONOMIC AND ADMINISTRATION
FACULTY OF ECONOMIC
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2012**

ABSTRAK

ANISSIA RACHMA. Hubungan Antara Strategi Bersaing Dengan Volume Penjualan Pengrajin Tempe Di Primer Koperasi Tahu Tempe Indonesia, Jakarta Timur. Skripsi, Jakarta. Program Studi Pendidikan Ekonomi, Konsentrasi Pendidikan Ekonomi Koperasi, Jurusan Ekonomi dan Administrasi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, Januari 2012.

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan informasi dan pengetahuan berdasarkan data atau fakta yang sah atau valid, benar dan dapat dipercaya tentang Hubungan Antara Strategi Bersaing Dengan Volume Penjualan Pengrajin Tempe Di Primer Koperasi Tahu Tempe Indonesia, Jakarta Timur. Penelitian ini dilakukan pada pengrajin tempe di Jakarta Timur selama tiga bulan terhitung sejak Oktober 2011 sampai dengan Desember 2011.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan pendekatan korelasional. Metode survey dengan pendekatan korelasional merupakan penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut sehingga ditemukan kejadian-kejadian relatif, distribusi dan hubungan-hubungan antara variabel. Populasi pada penelitian ini adalah jumlah dari keseluruhan pengrajin tempe di Primkopti, Jakarta Timur yang berjumlah 602 pengrajin. Populasi terjangkau dalam penelitian ini adalah pengrajin tempe di Primkopti Jakarta Timur yang memiliki kriteria sama yaitu, modal awal Rp. 193.000 dengan lama usaha telah berjalan 20 tahun, tercatat berjumlah 358 pengrajin tempe. Sampel yang digunakan untuk penelitian ini adalah 25% dari populasi terjangkau yaitu sebanyak 90 pengrajin tempe dari 358 pengrajin tempe. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu teknik acak proporsional, teknik ini digunakan dengan pertimbangan bahwa seluruh populasi memiliki kesempatan dan peluang yang sama untuk dipilih dan dijadikan sampel.

Persamaan regresi yang dihasilkan adalah $\hat{Y} = 61,45 + 0,550X$. Uji persyaratan analisis yaitu uji normalitas galat taksiran regresi Y atas X dengan uji Liliefors menghasilkan $L_{hitung} < L_{tabel}$, karena $L_{hitung} < L_{tabel}$ maka galat taksiran Y atas X berdistribusi normal. Uji hipotesis terdiri dari uji keberartian regresi menghasilkan $F_{hitung} > F_{tabel}$, artinya persamaan regresi tersebut berarti, uji linieritas regresi menghasilkan $F_{hitung} < F_{tabel}$, artinya persamaan regresi tersebut linier, serta perhitungan koefisien korelasi untuk mengetahui tingkat keterikatan hubungan antara variabel X dan variabel Y. Selanjutnya dilakukan uji keberartian koefisien korelasi dengan menggunakan uji t dan dihasilkan $t_{hitung} > t_{tabel}$. Koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 43,39% hal ini berarti bahwa variasi volume penjualan 43,39% dijelaskan oleh strategi bersaing dan sisanya dijelaskan oleh faktor lain.

Hasil perhitungan menyimpulkan terdapat hubungan yang positif antara Strategi Bersaing dengan Volume Penjualan Pengrajin Tempe di Primkopti Jakarta Timur.

ABSTRACT

ANISSIA RACHMA. Correlation Between Competing Strategy and Selling Volume of Tempe Craftsmen at Primkopti, East Jakarta. Script, Jakarta: Concentration in Cooperation Economics Education, Educational Studies Program in Economics, Department of Economics and Administration, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta. 2012.

This study aims to gain information and knowledge based on the data or the fact that valid or invalid, true and trustworthy about how much the relationship between competing strategy and selling volume of tempe craftsmen at Primkopti, East Jakarta. The research was conducted at tempe craftsmen in East Jakarta for three months from October 2011 to December 2011.

This study uses a survey method with the correlational approach. Survey method with the correlational approach is a study conducted in large and small populations studied but data is data from samples taken from this population that is found relative events, distribution and relationships between variables. The population of the study were all tempe craftsmen at Primkopti, East Jakarta, amounting to 602 craftsmen. The population of the study is affordable tempe craftsmen in East Jakarta Primkopti that have the same criteria that is, the initial capital of Rp. 193 thousand with the old business has been running 20 years, recorded amounted to 358 tempe craftsmen. The sample used for this study is 25% of the population reached as many as 90 tempe craftsmen of 358 craftsmen. The sample by using proportional random sampling technique, this technique is used with the consideration that the entire population has the same opportunities and chances to be selected and sampled.

The resulting regression equation is $Y = 61.45 + 0.550 X$. Test requirements analysis is the normality test error of estimated regression of Y on X with the test result Lilliefors $L_{count} < L_{table}$, because $L_{count} < L_{table}$ then the error estimate of Y on X is normally distributed. Hypothesis testing consists of generating regression test keberartian $F_{count} > F_{table}$, meaning that the mean regression equation, regression linearity test result $F_{count} < F_{table}$, meaning that the linear regression equation and correlation coefficient calculations to determine the level of attachment relationships between variables X and Y. Keberartian test is then performed by using a correlation coefficient of the t test and the resulting $t_{count} > t_{table}$. The coefficient of determination obtained by 43.39% this means that 43.39% of selling volume variation is explained by the competing strategy and the rest explained by other factors.

These results prove the existence of a positive between the Competing Strategy and Selling Volume of Craftsmen Tempe at Primkopti, East Jakarta.

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Penanggung Jawab

Dekan Fakultas Ekonomi

Dra. Nurahma Hajat, M.Si

NIP. 195310021985032001

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Dr. Saparuddin, SE, M.Si</u> NIP. 197701152005011001	Ketua		<u>2 Feb 2012</u>
2. <u>Dra. Rd. Tuty Sariwulan, M.Si</u> NIP. 195807221986032001	Sekretaris		<u>1 Feb 2012</u>
3. <u>Dr. Siti Nurjanah, SE, M.Si</u> NIP. 197201141998022001	Penguji Ahli		<u>1 Feb 2012</u>
4. <u>Sri Indah Nikensari, SE, M.E</u> NIP. 195602071986021001	Pembimbing I		<u>1 Feb 2012</u>
5. <u>Dicky Iranto, SE, M.Si</u> NIP. 197106122001121001	Pembimbing II		<u>2 Feb 2012</u>

Tanggal Lulus : 27 Januari 2012

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Jika tidak bisa menjadi pohon beringin yang tumbuh kuat, maka jadilah belukar yang baik yang tumbuh di tepi danau.

Jika tidak mampu menjadi belukar maka jadilah rumput yang kuat yang mampu menahan tanggul.

Jika tak mampu menjadi jalan raya, maka jadilah jalan setapak yang menunjukkan mata air.

Jika tak mampu berlari maka berjalanlah asal jangan jalan di tempat, karena segala sesuatu perlu usaha dan pengorbanan.

Pensiun menjadi mahasiswa memerlukan usaha dan pengorbanan yang besar, terutama dalam penyusunan skripsi ini yang melalui perjalanan panjang dan penuh lika-liku. Skripsi ini kupersembahkan untuk semua orang yang selalu mendoakan dan mendukung dalam suka dan duka serta untuk almamaterku Universitas Negeri Jakarta.

-Anissia Rachma-

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, Januari 2012

Yang membuat pernyataan



Anissia Rachma
8125072750

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat rahmat dan hidayah-Nya serta izin-Nya lah maka skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya.

Skripsi ini disusun sebagai bagian dalam persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis mendapatkan bimbingan, bantuan dan saran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulisan ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Ibu Sri Indah Nikensari,SE,M.E selaku Dosen Pembimbing I yang banyak berperan dalam memberikan bimbingan, saran, masukan, dukungan dan semangat dengan ikhlas dalam penyusunan dan penulisan skripsi.
2. Bapak Dicky Iranto,SE,M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang dengan kesabaran, dan kebaikan dalam memberikan saran serta masukannya yang penuh keikhlasan yang telah banyak membantu dalam penyusunan dan penulisan skripsi.
3. Ibu Dr. Siti Nurjanah,SE,M.Si selaku Ketua Konsentrasi Pendidikan Ekonomi Koperasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Bapak Dr. Saparuddin,SE,M.Si, selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan kritik dan sarannya.

5. Bapak Ari Saptono,SE,M.Pd selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
6. Ibu Dra. Nurahma Hajat,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan saran dan ilmunya.
7. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Ekonomi dan Administrasi khususnya Program Studi Pendidikan Ekonomi Konsentrasi Pendidikan Ekonomi Koperasi yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuannya.
8. Keluarga besar Primkopti, Jakarta Timur dan seluruh pengrajin tempe yang menjadi responden telah banyak membantu dalam penelitian.
9. Teman-teman Pendidikan Ekonomi Koperasi 2007 yang telah mendukung dan mendoakan dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Seluruh personil thumband Anggraini Kariharyati, Dewi Sitoresmi, Feby Octavianty, Irnawati, Mariana, dan Rochmiatun Dwi Wasessa yang selalu ada dalam suka dan duka.

Secara khusus penulis berterima kasih kepada keluarga yang sangat peneliti sayangi, kepada kedua orangtua Bapak Budiono dan Ibu Lilis Farida, dan kedua saudara kandung abangku Mas Andi Ibrahim dan adikku Alya Ishmah, serta seluruh orang yang ku sayang dan yang menyayangiku. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun Semoga skripsi ini bermanfaat bagi yang membaca dan semua pihak yang memerlukannya.

Jakarta, Januari 2012

Anissia Rachma