

**ANALISIS *SELLING ORIENTATION CUSTOMER ORIENTATION* (SOCO)  
PRODUK NATASHA DI PT HEPTACO DIGITAL MEDIA  
YOGYAKARTA TAHUN 2022**

**Dwi Oktavia**

**Abstrak**

Penelitian dilakukan di PT Heptaco Digital Media Yogyakarta. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis *Selling Orientation Customer Orientation* (SOCO) Produk Natasha Di PT Heptaco Digital Media Yogyakarta. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan yang ada di PT Heptaco Digital Media Yogyakarta yang berjumlah 139 orang, sampel dalam penelitian ini berjumlah 58 responden. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*, teknik tersebut merupakan teknik pengambilan sampel dengan menggunakan beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk menentukan jumlah sampel yang akan diteliti, sehingga penulis menentukan jumlah sampel dengan kriteria jumlah karyawan yang bekerja di PT Heptaco Digital Media khususnya pada bagian produk pemasaran. Adapun metode perolehan data menggunakan metode observasi dan survei secara langsung kepada karyawan. Pengujian statistik yang digunakan adalah analisis uji validitas, uji reliabilitas dan rata-rata hitung. Dari uji validitas R Hitung > R Tabel, sehingga seluruh instrumen yang ada pada penelitian ini valid. Untuk uji reliabilitas nilai *cronbach's alpha* 0,764 lebih besar dari ketentuan reliability 0.60 yang menunjukkan bahwa instrumen penelitian yang digunakan untuk mengukur variabel penelitian ini dapat dikatakan reliabel. Kesimpulan dari penelitian ini mengatakan bahwa pelaksanaan *selling orientation customer orientation* (SOCO) di PT Heptaco Digital Media Yogyakarta secara keseluruhan memiliki rata rata sebesar 3,83 termasuk kategori setuju, pada keseluruhan item pernyataan diperoleh rata-rata terendah sebesar 2,95 kategori netral atau masih (ragu-ragu) dan rata-rata tertinggi sebesar 4,40 kategori sangat setuju.

**Kata Kunci:** *Selling Orientation, Customer Orientation*

  
23/9'22

**ANALYSIS OF SELLING ORIENTATION CUSTOMER ORIENTATION  
(SOCO) OF NATASHA PRODUCTS AT PT HEPTACO DIGITAL MEDIA  
YOGYAKARTA IN 2022**

***Dwi Oktavia***

***Abstract***

*The research was conducted at PT Heptaco Digital Media Yogyakarta. The purpose of this study was to analyze the Selling Orientation Customer Orientation (SOCO) of Natasha's Products at PT Heptaco Digital Media Yogyakarta. The population in this study were all employees at PT Heptaco Digital Media Yogyakarta totaling 139 people, the sample in this study amounted to 58 respondents. The sampling technique in this study is purposive sampling, which is a sampling technique using certain considerations in accordance with the desired criteria to determine the number of samples to be studied, and determining the number of samples is carried out with the criteria of the number of employees working at PT Heptaco Digital Media, especially in product marketing department. The data acquisition method used is the direct observation and survey method to employees. Statistical tests used are validity test analysis, reliability test and arithmetic mean. From the validity test, it is known that  $R \text{ Count} > R \text{ Table}$ , so that all existing instruments in this study are valid. For the reliability test, Cronbach's alpha value of 0.764 is greater than the reliability requirement of 0.60 which indicates that the research instrument used to measure the variables of this study can be said to be reliable. The conclusion of this study is that the implementation of selling orientation customer orientation (SOCO) at PT Heptaco Digital Media Yogyakarta as a whole has an average of 3.83 which is included in the agree category; and on the overall item statement obtained the lowest average of 2.95 in the neutral category or still (undecided) and the highest average of 4.40 in the category of strongly agree.*

***Keywords:*** *Selling Orientation, Customer Orientation*