

ABSTRAK

Tesis ini bertujuan untuk mengetahui apakah Inovasi Produk dan Orientasi Pelanggan berpengaruh terhadap kinerja pemasaran pada PT Gadai Mas Sulawesi Selatan Unit Pekkabata Kabupaten Pinrang.

Metode dalam penelitian ini adalah observasi dan kuisioner. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelanggan atau nasabah di Gadai Mas Unit Pekkabata. Adapun jumlah sampel adalah 30 nasabah.

Hasil penemuan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa orientasi pada pelanggan berpengaruh terhadap kinerja pemasaran. Dimana instrumen dalam penelitian ini adalah menggunakan kuisioner. Hasil data menunjukkan berdasarkan hasil analisis uji t untuk variabel orientasi pelanggan diperoleh nilai t hitung sebesar $0,727 < t \text{ tabel } 2,051$ dan nilai t tabel pada alpha 5% sebesar $0,474$ berarti lebih besar dari $0,05$ maka H_0 ditolak, H_1 diterima yang berarti variabel orientasi pasar berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran. Inovasi produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran pada PT Gadai Mas Unit Pekkabata, hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung $2,231 > t \text{ tabel } 2,051$ dengan nilai sig $0,312 > 0,05$.

Key Words : *Orientasi Pelanggan, Inovasi Produk, Kinerja Pemasaran*