

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1

Surat Pengantar Penelitian



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA
SEKOLAH PASCASARJANA

Jalan Dr. Setiabudhi No. 229 Bandung 40154
Telepon (022) 2001197, 2002320, 2013163 Faksimile : 022-2005090
Laman : <http://sps.upi.edu> – E-mail : pascasarjana@upi.edu

Nomor : 3266/UN40.SP.s.D1/TA.00.03/2021 27 September 2021
Lampiran : --
Perihal : *Pengantar Observasi Penelitian*

Kepada Yth.

Dengan ini kami hadapkan mahasiswa program Doktor (S3) Sekolah Pascasarjana Universitas Pendidikan Indonesia,

Nama : Muhammad Meki Munawar
NIM : 1808744
Program Studi : Manajemen
Maksud : Observasi/Penelitian
Judul Penelitian : Strategi Peningkatan Kinerja Pemasaran UMKM Berbasis Entrepreneurial Orientation dan Entrepreneurial Marketing
Dosen Pembimbing : 1. Prof. Dr. Hj. Ratih Hurriyati, M.P.
2. Prof. Dr. H. Disman, M.S.
3. Dr. Vanessa Gaffar, S.E., Ak., MBA.

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberi ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan guna mendapatkan data-data penelitian sebagai bahan penulisan disertasi.

Untuk kepentingan tersebut kami mohon kesediaan Bapak/Ibu dapat memberi data dan informasi yang diperlukan.

Atas perhatian dan bantuan Bapak/Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Wakil Direktur
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan,



Dr. Eng. Agus Setiawan, M.Si.
NIP. 196902111993031001

Lampiran 2

Kuesioner Penelitian



INSTRUMEN PENELITIAN KUESIONER STRATEGI PENINGKATAN KINERJA PEMASARAN UMKM BERBASIS ENTREPRENEURIAL ORIENTATION DAN ENTREPRENEURIAL MARKETING

**Kepada Yth.
Pemilik/Pengelola UMKM
Di Jawa Barat**

Dengan Hormat,

Terima kasih atas partisipasi anda menjadi salah satu peserta survey dan secara sukarela mengisi kuesioner ini. Nama saya M. Meki Muanwar, pada saat ini sedang melakukan penelitian untuk Disertasi yang sedang saya susun. Saya sangat menghargai kejujuran anda dalam mengisi kuesioner ini. Saya menjamin kerahasiaan data anda yang terkait dengan kuesioner. Hasil survey ini semata-mata akan digunakan untuk tujuan penelitian dan bukan tujuan komersial. Agar penelitian ini memberikan gambaran yang objektif, maka diharapkan anda mengisi pernyataan-pernyataan dalam kuisisioner ini dengan sebenar-benarnya

Atas perhatian dan bantuannya saya ucapkan terima kasih.

Bandung, Juni 2022

Hormat saya,

M. Meki Munawar
NIM 1808744

A. IDENTITAS RESPONDEN

Petunjuk: Berilah tanda silang (X) pada jawaban yang menurut Anda benar.

- 1 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Perempuan
- 2 Usia : 26 – 35 tahun
 36 – 45 tahun
 46 – 55 tahun
 56 – 65 tahun
 > 65 tahun
- 3 Pendidikan Terakhir : SMA/Sederajat
 Diploma
 S1
 S2
 S3
 Lainnya.....
- 4 Nama UMKM :
- 5 Alamat UMKM :
- 6 Lama Usaha : 1 – 5 Tahun
 5 – 10 Tahun
 10 – 15 Tahun
 15 – 20 Tahun
 > 20 Tahun
- 7 Status di Tempat Usaha : Pemilik
 Pengelola
 Pemilik dan Pengelola

B. PENGALAMAN RESPONDEN

1. Bagaimana cara anda berkomunikasi dengan pelanggan ?
 - Bertanya langsung
 - Kotak Saran
 - Komunikasi Digital (HP)
 - Lainnya
2. Apa yang sering dilakukan agar komunikasi lebih intensif dengan pelanggan ?
 - Menginformasikan Promo Produk
 - Mempertanyakan Kepuasan atas Produk yang dibeli
 - Tidak melakukan apa – apa
 - Lainnya
3. Jika anda sering berkomunikasi aktif dengan pelanggan, hal apa yang anda komunikasikan ?
 - Harga produk

M. Meki Munawar, 2023

Strategi Peningkatan Kinerja Pemasaran UMKM Berbasis Entrepreneurial Orientation Dan Entrepreneurial Marketing,

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

- Jenis produk
 - Pelayanan
 - Lain – lain (sebutkan)
4. Apa yang sering dilakukan oleh *supplier* ketika mengirimkan produk atau barang ?
 - a. Menanyakan/ konfirmasi harga
 - b. Membandingkan harga dengan pesaing anda
 - c. Tidak melakukan apa – apa
 - d. Lainnya
 5. Apa yang sering anda komparasikan (bandingkan) dengan pesaing anda ?
 - a. Harga Produk
 - b. Jenis/ Kualitas Produk
 - c. Lainnya
 6. Hal apa yang anda lakukan ketika berkeinginan atau akan mengembangkan produk ?
 - a. Meminta Saran dari pelanggan
 - b. Meminta saran dari supplier
 - c. Tidak melakukan apa – apa
 - d. Lainnya
 7. Dalam mengembangkan produk, hal apa yang anda pikirkan sebagai bahan pertimbangan dalam menciptakan/ mengembangkan produk baru ?
 - a. Produk yang Unik
 - b. Harga Murah Produk Berkualitas
 - c. Lainnya

C. PENGISIAN KUESIONER

Petunjuk Pengisian Kuisisioner :

Berilah tanda silang (X) atau *tick mark* (✓), sesuai dengan pendapat/pandangan dan kenyataan pada usaha Bapak/Ibu/Saudara pada nilai pernyataan-pernyataan pada Daftar Pernyataan dibawah ini, pada kolom yang disediakan.

Pertanyaan ini menggunakan jawaban dengan Skala Likert lima tingkat, dimana setiap jawaban memiliki bobot sebagai berikut :

Jawaban :

Sangat Setuju (SS)	: 5
Setuju (S)	: 4
Netral/tidak menjawab (N)	: 3
Tidak Setuju (TS)	: 2
Sangat Tidak Setuju (STS)	: 1

1. PERNYATAAN RESPONDEN TERHADAP VARIABEL *Entrepreneurial Orientation*

NO	KODE	PERTANYAAN/PERNYATAAN	JAWABAN				
			STS	TS	R	S	SS
1	(IN1)	Inovasi teknis berdasarkan hasil riset diterima dengan cepat dalam usaha yang saya kelola.					
2	(IN2)	Usaha yang saya kelola membutuhkan ide inovatif untuk mengembangkan produk dan jasa.					
3	(IN3)	Inovasi dengan mudah diterima dalam pengerjaan sebuah proyek di perusahaan yang saya kelola.					
4	(IN4)	Karyawan tidak dipersalahkan dan dihukum sekalipun ide baru mereka tidak berhasil dijalankan.					
5	(IN5)	Dalam usaha yang saya kelola, saya menekankan supaya inovasi selalu dilakukan.					
6	(RP1).	Sebagai pengelola, saya cenderung mengeksekusi proyek berisiko tinggi.					
7	(RP2).	Secara umum, risiko operasi proyek dalam usaha yang saya kelola adalah tinggi.					
8	(RP3).	Sebagai pengelola, saya berani mengambil tindakan yang belum pernah kami lakukan sebelumnya.					
9	(RP4)	Secara agresif, saya selaku pengelola usaha pasti mencari kesempatan yang berpotensi.					
10	(CA1)	Sebagai pengelola, saya sering mengorbankan profit untuk mendapatkan pangsa pasar.					
11	(CA2)	Sebagai pengelola, kami sering memotong harga untuk memperluas pangsa pasar.					
12	(CA3).	Sebagai pengelola, kami sering menetapkan harga di bawah pesaing.					
13	(CA4).	Untuk mendapatkan pangsa pasar, saya berani mengorbankan arus kas dan profit.					
14	(PRO1).	Secara tepat guna, usaha yang saya kelola menyediakan layanan dan produk baru.					
15	(PRO2).	Perubahan produk usaha yang saya kelola lebih cepat dibandingkan produk pesaing.					
16	(PRO3).	Sangat penting bagi saya untuk menciptakan produk baru dan inovatif.					
17	(PRO4).	Sebagai pengelola, saya lebih dulu melakukan terobosan dibandingkan para pesaing di pasar.					
18	(AUT1).	Usaha yang saya kelola biasanya mengikuti cara benar yang sudah dicoba untuk beroperasi.					
19	(AUT2)	Proyek baru disetujui selangkah demi selangkah.					
20	(AUT3).	Sebagai pengelola, saya memakai cara yang lebih konservatif untuk mengambil keputusan yang berdampak atas usaha kami.					

2. PERNYATAAN RESPONDEN TERHADAP VARIABEL *ENTREPRENEURIAL MARKETING*

NO	KODE	PERTANYAAN/PERNYATAAN	JAWABAN				
			STS	TS	R	S	SS
21	(PROACT1)	Sebagai pengelola, saya selalu mencari cara baru untuk memajukan perusahaan saya.					
22	(PROACT2)	Sebagai pengelola, saya selalu mencari cara yang lebih baik untuk melakukan sesuatu di perusahaan saya.					

M. Meki Munawar, 2023

Strategi Peningkatan Kinerja Pemasaran UMKM Berbasis Entrepreneurial Orientation Dan Entrepreneurial Marketing,

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

NO	KODE	PERTANYAAN/PERNYATAAN	JAWABAN				
			STS	TS	R	S	SS
23	(PROACT3)	Saya unggul dalam mengidentifikasi peluang untuk perusahaan saya.					
24	(PROACT4)	Saya mampu mengubah masalah di perusahaan saya menjadi peluang.					
25	(PROACT5)	Saya lebih berorientasi pada tindakan daripada berorientasi pada reaksi.					
26	(PROACT6)	Tidak ada yang lebih menarik di perusahaan saya selain melihat ide saya menjadi kenyataan.					
27	(OF1)	Pendekatan manajemen yang saya pakai optimis untuk mendapatkan pelanggan dan pangsa pasar yang lebih dari kondisi saat in.					
28	(OF2)	Saya mampu mengenali dan memanfaatkan peluang untuk perusahaan yang saya kelola.					
29	(OF3)	Saya akan menggolongkan perusahaan saya sebagai didorong oleh peluang.					
30	(OF4)	Perusahaan yang saya kelola selalu mencari peluang baru					
31	(OF5)	Perusahaan saya kelola akan melakukan apa pun untuk mengejar peluang baru.					
32	(CRT1)	Usaha yang saya kelola lebih suka menerima risiko untuk mengejar peluang daripada melewatkannya sama sekali.					
33	(CRT2)	Bisnis saya kelola bersedia mengambil risiko yang akan menguntungkan.					
34	(CRT3)	Meskipun tidak dianggap sebagai penjudi, usaha yang saya kelola tetap berani mengambil risiko.					
35	(INNV1)	Usaha yang saya kelola akan mencoba pendekatan inovatif jika memang berkontribusi untuk menyelesaikan pekerjaan lebih banyak secara efisien.					
36	(INNV2)	Keunggulan kompetitif menjadi sumber inovasi bagi usaha yang saya kelola.					
37	(INNV3)	Usaha yang saya kelola lebih inovatif daripada kebanyakan pesaingnya.					
38	(INNV4)	Sebagai pengelola, saya mampu menciptakan suasana kerja yang mendorong kreativitas dan inovasi.					
39	(CIN1)	Sebagai pengelola, saya sering mengukur kepuasan pelanggan.					
40	(CIN2)	Saya berharap semua karyawan di perusahaan menyadari pentingnya memuaskan pelanggan.					
41	(CIN3)	Kepuasan pelanggan itulah yang menjadi pengendali usaha yang saya kelola.					
42	(CIN4).	Sebagai pengelola, saya sangat memperhatikan layanan purna jual.					
43	(CIN5)	Sebagai pengelola, saya mendorong para karyawan untuk mengupayakan pendekatan inovatif untuk menciptakan hubungan Pelanggan.					
44	(CIN6)	Perusahaan yang saya kelola terkadang tidak memperhatikan pelanggan yang lebih tahu tentang usaha ini.					
45	(CIN7)	Sebagai pengelola, saya memastikan bahwa keunggulan kompetitif usaha ini didasarkan pada pemahaman atas kebutuhan Pelanggan.					
46	(RL1)	Sebagai pengelola, saya memakai jaringan untuk menciptakan keunggulan dalam berusaha.					
47	(RL2)	Sebagai pengelola, saya mampu memanfaatkan sumber daya yang ada dengan mempertukarkannya dengan perusahaan lain.					

M. Meki Munawar, 2023

Strategi Peningkatan Kinerja Pemasaran UMKM Berbasis Entrepreneurial Orientation Dan Entrepreneurial Marketing,

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

NO	KODE	PERTANYAAN/PERNYATAAN	JAWABAN				
			STS	TS	R	S	SS
48	(RL3)	Orang yang mengenal saya sebagai pengelola akan berpendapat bahwa saya gigih dalam mengatasi hambatan.					
49	(RL4)	Sebagai pengelola, saya kreatif untuk mewujudkan sesuatu.					
50	(RL5)	Sebagai pengelola, saya senang untuk melakukan sesuatu yang maksimal.					
51	(RL6)	Sebagai pengelola, saya selalu menemukan cara mendapatkan sumber daya untuk menyelesaikan pekerjaan.					
52	(VC1)	Usaha yang saya kelola mampu menciptakan nilai bagi konsumen dengan layanan yang sangat baik.					
53	(VC2)	Perusahaan saya kelola bekerja dengan sangat baik untuk menciptakan nilai bagi pelanggan.					
54	(VC3)	Struktur harga dalam usaha yang saya kelola dirancang untuk mencerminkan nilai bagi pelanggan.					
55	(VC4)	Sebagai pengelola, saya memahami cara karyawan berkontribusi atas penciptaan nilai bagi pelanggan.					
56	(VC5)	Hal yang terpenting dalam usaha yang saya kelola yaitu memberikan nilai pada pelanggan.					

3. PERNYATAAN RESPONDEN TERHADAP VARIABEL *CO-CREATION VALUE*

NO	KODE	PERTANYAAN/PERNYATAAN	JAWABAN				
			STS	TS	R	S	SS
57	(CCV1)	Sebagai pengelola, saya memberikan akses terbuka kepada pelanggan untuk menyumbangkan gagasan.					
58	(CCV2)	Sebagai pengelola, saya memberikan kebebasan kepada pelanggan untuk memilih komponen yang harus dimasukkan ke dalam produk baru					
59	(CCV3)	Sebagai pengelola, saya memberikan akses terbuka kepada pelanggan untuk menyumbangkan gagasan tentang modifikasi/ pengembangan produk.					
60	(CCV4)	Sebagai pengelola, saya memberikan batas dalam hal memutuskan pilihan untuk digabungkan ke dalam rilis produk berikutnya.					
61	(CCV5)	Dalam melakukan perancangan produk dilakukan bersama antara perusahaan dengan pelanggan secara tetap dan kontinyu.					
62	(CCV6)	Menyediakan akses kebebasan kepada pelanggan untuk memilih hasil rancangan produk.					
63	(CCV7)	Melakukan pengumpulan masukan/ saran dari pelanggan secara aktif dan kontinyu,					
64	(CCV8)	Memberikan Kebebasan kepada pelanggan untuk memilih hasil masukan yang disampaikan pelanggan.					

4. PERNYATAAN RESPONDEN TERHADAP VARIABEL *PRODUCT INNOVATION*

NO	KODE	PERTANYAAN/PERNYATAAN	JAWABAN				
			STS	TS	R	S	SS
65	(PI1)	Dalam menjalankan usaha saya selalu melakukan pengembangan inovasi produk yang unik.					
66	(PI2)	Dalam menjalankan usaha saya selalu meningkatkan pengembangan keterbaruan produk.					

M. Meki Munawar, 2023

Strategi Peningkatan Kinerja Pemasaran UMKM Berbasis Entrepreneurial Orientation Dan Entrepreneurial Marketing,

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

NO	KODE	PERTANYAAN/PERNYATAAN	JAWABAN				
			STS	TS	R	S	SS
67	(PI3)	Dalam menjalankan usaha saya selalu memberikan <i>rasionalisasi harga</i> , dan mengedepankan nilai social serta nilai emosional					

5. PERNYATAAN RESPONDEN TERHADAP VARIABEL *MARKETING PERFORMANCE*

NO	KODE	PERTANYAAN/PERNYATAAN	JAWABAN				
			STS	TS	R	S	SS
68	(CTK1)	Perusahaan yang saya kelola selalu mengalami pertumbuhan profitabilitas.					
69	(CTK2)	Perusahaan yang saya kelola semakin lama semakin Bertambah besar.					
70	(CTK3)	Perusahaan yang saya kelola mampu mendanai pertumbuhan usahanya untuk memperoleh laba.					
71	(CTP1)	Perusahaan yang saya kelola selalu mengalami peningkatan penerimaan					
72	(CTP2)	Perusahaan yang saya kelola selalu mengalami pertumbuhan pangsa pasar					
73	(CTS1)	Perusahaan yang saya kelola Telah memenuhi peraturan lingkungan sosial					
74	(CTS2)	Perusahaan yang saya kelola selalu Memperhatikan dan mempedulikan dampak sosial					
75	(CTS3)	Perusahaan yang saya kelola selalu Mencegah dan memperbaiki krisis lingkungan					
76	(CTS4)	Perusahaan yang saya kelola selalu Mendidik karyawan dan masyarakat tentang lingkungan					
77	(CTS5)	Perusahaan yang saya kelola selalu Ikut serta dalam program dana pensiun untuk karyawan					
78	(CTS6)	Perusahaan yang saya kelola selalu Memiliki relasi yang baik dengan industri					
79	(CTS7)	Perusahaan yang saya kelola Memiliki kebijakan jangka panjang tentang pembagian profit dalam bentuk tanggung jawab sosial					
80	(CTS8)	Perusahaan yang saya kelola Selalu Melibatkan karyawan dalam mengambil keputusan					
81	(LK1)	Saya bangga menjadi bagian dari bisnis ini					
82	(LK2)	Saya setia terhadap bisnis keluarga yang saya kelola					
83	(LK3)	Saya akan berusaha sekuat tenaga untuk membuat usaha bisnis keluarga ini menjadi sukses					
84	(LK4)	Saya sepakat atas tujuan, rencana, dan kebijakan usaha bisnis keluarga yang saya kelola					
85	(LK5)	Saya tidak malu untuk mendukung usaha bisnis keluarga yang saya kelola					
86	(LK6)	Saya peduli atas kelangsungan hidup atas usaha bisnis keluarga yang saya kelola					
87	(LK7)	Saya yakin nilai dari bisnis yang saya kelola sama dengan nilai dari keluarga pemiliknya (LK7).					

Lampiran 3
Tabulasi Data

Resp	VARIABEL ENTREPRENEURIAL ORIENTATION																				JUMLAH
	Kode Pernyataan																				
	(IN1)	(IN2)	(IN3)	(IN4)	(IN5)	(RP1)	(RP2)	(RP3)	(RP4)	(CA1)	(CA2)	(CA3)	(CA4)	(PRO1)	(PRO2)	(PRO3)	(PRO4)	(AUT1)	(AUT2)	(AUT3)	
1	4	4	3	4	4	5	3	3	5	5	4	4	4	4	4	3	2	3	5	4	77
2	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	5	4	4	5	5	5	90
3	4	4	3	3	5	5	3	3	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	86
4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	3	5	3	84
5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	92
6	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	3	4	4	4	5	5	4	3	3	4	83
7	4	2	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	88
8	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	88
9	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	91
10	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	85
11	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	91
12	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	86
13	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	89
14	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	100
15	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	93
16	4	4	3	3	5	4	4	3	4	4	3	4	5	4	5	5	4	4	5	5	82
17	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	3	5	4	89
18	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	92
19	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	94
20	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	84

Resp	VARIABEL ENTREPRENEURIAL ORIENTATION																			JUMLAH	
	Kode Pernyataan																				
	(IN1)	(IN2)	(IN3)	(IN4)	(IN5)	(RP1)	(RP2)	(RP3)	(RP4)	(CA1)	(CA2)	(CA3)	(CA4)	(PRO1)	(PRO2)	(PRO3)	(PRO4)	(AUT1)	(AUT2)		(AUT3)
21	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	97
22	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	87
23	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	78
24	4	4	5	5	5	3	3	3	3	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	85
25	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	3	5	5	86
26	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
27	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	85
28	4	4	3	3	5	5	3	3	4	4	5	4	4	3	5	4	3	3	3	4	76
29	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	5	81
30	4	4	3	4	3	3	3	3	4	3	5	4	4	4	5	5	4	3	5	5	78
31	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	93
32	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	87
33	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	86
34	4	4	3	3	5	5	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	84
35	4	4	4	4	5	4	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	91
36	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	5	5	4	3	3	4	84
37	4	4	4	4	5	4	5	3	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	87
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	88
39	4	5	3	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	3	3	5	5	86
40	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	5	4	4	5	5	5	86
41	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	79
42	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	91
43	4	4	5	4	5	3	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	90
44	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	3	4	5	5	4	4	5	5	87

Resp	VARIABEL ENTREPRENEURIAL ORIENTATION																			JUMLAH	
	Kode Pernyataan																				
	(IN1)	(IN2)	(IN3)	(IN4)	(IN5)	(RP1)	(RP2)	(RP3)	(RP4)	(CA1)	(CA2)	(CA3)	(CA4)	(PRO1)	(PRO2)	(PRO3)	(PRO4)	(AUT1)	(AUT2)		(AUT3)
69	4	4	4	3	5	5	4	4	5	5	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	71
70	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	3	3	5	5	5	4	3	5	83
71	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	3	4	5	85
72	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	5	4	3	4	4	85
73	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	3	3	4	4	84
74	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	90
75	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	97
76	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	89
77	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	87
78	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	5	5	5	3	3	5	88
79	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	85
80	3	2	4	3	5	5	5	3	3	5	3	3	5	5	5	5	4	4	5	5	82
81	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	96
82	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	95
83	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	1	5	4	4	5	5	4	4	5	4	88
84	5	4	4	4	5	5	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	84
85	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	83
86	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	93
87	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	96
88	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	91
89	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	2	4	67
90	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	95
91	5	4	4	3	5	4	3	3	3	4	4	4	3	3	5	4	4	3	4	4	76
92	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	96

Resp	VARIABEL ENTREPRENEURIAL ORIENTATION																			JUMLAH	
	Kode Pernyataan																				
	(IN1)	(IN2)	(IN3)	(IN4)	(IN5)	(RP1)	(RP2)	(RP3)	(RP4)	(CA1)	(CA2)	(CA3)	(CA4)	(PRO1)	(PRO2)	(PRO3)	(PRO4)	(AUT1)	(AUT2)		(AUT3)
93	5	5	4	3	5	4	4	4	3	4	5	5	5	4	4	5	4	3	3	5	84
94	4	4	4	3	4	4	4	3	5	5	4	5	4	4	5	5	4	3	4	3	81
95	5	4	4	4	5	5	4	3	3	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	87
96	5	3	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	91
97	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	83

VARIABEL ENTREPRENEURIAL MARKETING																															JU M L A H								
Kode Pernyataan																																							
(P R O A C T 1)	(P R O A C T 2)	(P R O A C T 3)	(P R O A C T 4)	(P R O A C T 5)	(P R O A C T 6)	(O F 1)	(O F 2)	(O F 3)	(O F 4)	(O F 5)	(C R T 1)	(C R T 2)	(C R T 3)	(I N V 1)	(I N V 2)	(I N V 3)	(I N V 4)	(C I N 1)	(C I N 2)	(C I N 3)	(C I N 4)	(C I N 5)	(C I N 6)	(C I N 7)	(R L 1)	(R L 2)	(R L 3)	(R L 4)	(R L 5)	(R L 6)		(V C 1)	(V C 2)	(V C 3)	(V C 4)	(V C 5)			
5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	16 5	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	16 9	
5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	3	2	2	2	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	15 6	
4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	3	5	5	5	5	16 6	
5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	3	3	3	2	4	4	5	4	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	15 8	
4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	16 7	
4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	16 0	
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	1	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	14 5	
5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	1	5	4	5	15 1		
4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	16 3	
5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	16 4
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	16 0	
3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	16 0	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	17 7	
5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	17 7	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	16 1
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	16 7
5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	3	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	16 5
4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	3	15 9	
5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	16 4	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	1	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	3	5	5	3	5	3	16 2	
5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	16 8	
4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	15 8	
4	5	4	5	4	5	4	3	4	5	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	14 7	
5	5	5	5	5	4	4	5	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	17 1	

VARIABEL ENTREPRENEURIAL MARKETING

Kode Pernyataan																														JU M L A H								
(P R O A C T 1)	(P R O A C T 2)	(P R O A C T 3)	(P R O A C T 4)	(P R O A C T 5)	(P R O A C T 6)	(O F 1)	(O F 2)	(O F 3)	(O F 4)	(O F 5)	(C R T 1)	(C R T 2)	(C R T 3)	(I N V 1)	(I N V 2)	(I N V 3)	(I N V 4)	(C I N 1)	(C I N 2)	(C I N 3)	(C I N 4)	(C I N 5)	(C I N 6)	(C I N 7)	(R L 1)	(R L 2)	(R L 3)	(R L 4)	(R L 5)		(R L 6)	(V C 1)	(V C 2)	(V C 3)	(V C 4)	(V C 5)		
4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	16 5	
5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	5	5	5	16 2	
5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	1	4	4	4	16 3	
3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	14 8	
3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	14 5	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	16 8		
4	4	3	4	4	4	5	4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	16 2		
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	16 0	
5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	16 4	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	3	4	4	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	16 9
4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	16 9
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	3	4	4	4	16 2	
4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	16 7	
5	5	5	5	5	5	3	5	3	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	3	5	5	5	16 4	
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	3	3	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	3	5	4	5	14 6		
4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	2	4	4	3	2	2	2	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	5	4	13 9	
5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	14 1
3	4	5	5	4	3	5	4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	16 7	
4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	17 0		
5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	17 3	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	16 3	
5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	16 2	
5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	3	16 5	
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	16 0	
5	5	5	5	5	4	4	5	3	4	3	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	16 1	
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	3	5	4	4	5	5	5	4	4	4	3	15 2		
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	4	5	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	5	4	4	4	14 6		

VARIABEL ENTREPRENEURIAL MARKETING

Kode Pernyataan																														JU M L A H									
(P R O A C T 1)	(P R O A C T 2)	(P R O A C T 3)	(P R O A C T 4)	(P R O A C T 5)	(P R O A C T 6)	(O F 1)	(O F 2)	(O F 3)	(O F 4)	(O F 5)	(C R T 1)	(C R T 2)	(C R T 3)	(I N V 1)	(I N V 2)	(I N V 3)	(I N V 4)	(C I N 1)	(C I N 2)	(C I N 3)	(C I N 4)	(C I N 5)	(C I N 6)	(C I N 7)	(R L 1)	(R L 2)	(R L 3)	(R L 4)	(R L 5)		(R L 6)	(V C 1)	(V C 2)	(V C 3)	(V C 4)	(V C 5)			
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	5	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	153	
5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	169	
5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	4	4	4	4	4	1	5	3	4	4	3	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	158	
4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	3	4	4	4	4	161		
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	162	
5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	2	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	152
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	170	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	1	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	17	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	3	4	4	4	4	173	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	168	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	3	5	4	156	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	170
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	4	4	4	3	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	167
5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	165
4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	3	3	5	5	4	4	5	4	4	5	5	162	
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	5	5	4	154	
5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	153
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	167
4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	171
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	3	4	3	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	166
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	160
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	171
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	4	5	5	4	5	5	157
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	3	4	3	4	3	167	
5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	3	3	3	4	4	5	3	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	157
4	5	4	4	4	4	5	5	3	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	146	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	3	5	3	5	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	5	5	5	5	159	

VARIABEL ENTREPRENEURIAL MARKETING																															JU M L A H						
Kode Pernyataan																																					
(P R O A C T I)	(P R O A C T 2)	(P R O A C T 3)	(P R O A C T 4)	(P R O A C T 5)	(P R O A C T 6)	(O F 1)	(O F 2)	(O F 3)	(O F 4)	(O F 5)	(C R T 1)	(C R T 2)	(C R T 3)	(I N V 1)	(I N V 2)	(I N V 3)	(I N V 4)	(C I N 1)	(C I N 2)	(C I N 3)	(C I N 4)	(C I N 5)	(C I N 6)	(C I N 7)	(R L 1)	(R L 2)	(R L 3)	(R L 4)	(R L 5)	(R L 6)	(V C 1)	(V C 2)	(V C 3)	(V C 4)	(V C 5)		
3	3	2	2	3	2	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	5	5	5	5	11	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	3	5	5	5	4	3	5	4	4	5	5	16		
4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	3	4	5	4	5	5	5	16		
4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	3	4	5	4	3	4	4	5	4	5	5	15	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	5	5	5	15
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	16
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	15
5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	5	4	4	5	16	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	16
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	3	3	5	5	5	3	3	5	5	4	5	4	5	13
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5	4	5	4	3	3	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	15	
4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	16
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	3	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	16
5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	17
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	3	1	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	15
4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	15
4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	5	5	5	5	14
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	15

VARIABEL CO-CREATION VALUE								JUMLAH
Kode Pertanyaan								
(CCV1)	(CCV2)	(CCV3)	(CCV4)	(CCV5)	(CCV6)	(CCV7)	(CCV8)	
5	5	4	5	5	5	5	5	39
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	4	5	5	5	4	5	5	38
4	4	4	4	4	4	5	4	33
5	5	5	5	5	4	4	4	37
4	4	5	5	4	5	5	5	37
4	4	4	4	4	3	4	4	31
4	4	4	4	4	4	5	4	33
5	5	4	5	5	5	5	5	39
4	4	5	5	5	5	5	4	37
5	5	5	5	5	5	5	5	40
4	4	4	4	4	4	5	4	33
3	4	4	3	3	4	4	4	29
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	4	5	5	39
4	4	4	4	4	4	4	4	32
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	4	39
4	5	4	4	4	4	4	5	34
5	5	4	4	4	5	4	4	35
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	4	4	4	4	36
4	5	4	4	4	4	4	5	34
4	5	4	5	4	5	4	3	34
5	5	5	5	5	4	4	5	38
4	4	5	5	5	4	5	5	37
5	4	5	5	5	5	4	5	38
5	4	5	5	5	4	5	5	38
3	4	4	3	3	4	4	4	29

VARIABEL CO-CREATION VALUE								JUMLAH
Kode Pertanyaan								
(CCV1)	(CCV2)	(CCV3)	(CCV4)	(CCV5)	(CCV6)	(CCV7)	(CCV8)	
3	4	3	3	4	3	4	4	28
5	5	5	5	5	5	5	5	40
4	4	3	4	4	4	5	4	32
4	4	4	4	4	4	5	4	33
5	4	5	5	5	4	5	5	38
5	5	5	5	5	5	5	5	40
4	4	4	4	4	4	5	4	33
5	5	5	5	5	5	5	5	40
4	4	5	5	4	4	5	5	36
5	5	5	5	5	5	3	5	38
4	4	4	4	3	4	4	4	31
4	5	4	4	4	4	5	5	35
5	4	4	4	4	4	5	4	34
3	4	5	5	4	3	5	4	33
4	4	5	5	4	5	5	5	37
5	5	5	5	5	5	5	4	39
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	4	5	5	39
5	5	5	5	5	4	5	5	39
4	4	4	4	3	4	4	4	31
5	5	5	5	5	4	4	5	38
4	4	4	4	3	4	4	4	31
5	5	5	5	5	5	5	5	40
4	4	4	4	3	4	4	4	31
5	4	4	4	5	4	4	4	34
5	4	5	5	5	5	5	5	39
4	5	5	5	5	4	5	4	37
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	4	4	5	4	37

VARIABEL CO-CREATION VALUE								JUMLAH
Kode Pertanyaan								
(CCV1)	(CCV2)	(CCV3)	(CCV4)	(CCV5)	(CCV6)	(CCV7)	(CCV8)	
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
4	4	4	4	4	4	4	4	32
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	4	5	5	5	5	5	39
4	4	5	5	5	4	5	5	37
4	4	4	4	4	4	5	4	33
5	5	4	4	4	4	5	5	36
5	5	5	5	5	5	5	5	40
4	4	5	5	5	4	5	5	37
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	4	5	5	5	5	5	4	38
4	5	4	4	4	4	5	5	35
5	5	5	5	5	5	5	5	40
3	3	2	2	3	2	4	4	23
5	5	5	5	5	5	5	5	40
4	4	4	4	4	5	5	5	35
4	4	4	4	4	5	5	5	35
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	4	5	4	5	5	5	38

VARIABEL PRODUCT INNOVATION			JUMLAH
Kode Pertanyaan			
(PI1)	(PI2)	(PI3)	
5	5	5	15
4	5	5	14
4	4	3	11
5	5	5	15
3	3	2	8
4	4	4	12
5	4	4	13
5	5	4	14
5	4	4	13
5	5	4	14
4	4	4	12
4	4	4	12
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	5	15
5	4	5	14
4	4	5	13
5	4	3	12
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	5	13
5	5	5	15
5	5	4	14
4	4	3	11
5	5	5	15
4	4	4	12
5	5	5	15
5	4	5	14

VARIABEL PRODUCT INNOVATION			JUMLAH
Kode Pertanyaan			
(PI1)	(PI2)	(PI3)	
5	5	5	15
4	3	4	11
4	4	4	12
4	4	4	12
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	4	14
5	5	5	15
5	4	4	13
5	5	5	15
4	5	5	14
4	4	4	12
4	4	3	11
4	3	3	10
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	4	12
5	4	5	14
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	4	12
4	4	4	12
5	5	5	15
5	5	4	14

VARIABEL PRODUCT INNOVATION			JUMLAH
Kode Pertanyaan			
(PI1)	(PI2)	(PI3)	
5	5	5	15
4	4	4	12
4	4	5	13
4	3	4	11
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	5	13
5	5	5	15
5	4	5	14
4	5	4	13
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	4	12
5	4	5	14
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	4	12
4	4	4	12
4	4	4	12
5	5	5	15
4	5	3	12
4	3	4	11
5	3	5	13
4	3	3	10
5	5	5	15
5	5	5	15

VARIABEL PRODUCT INNOVATION			JUMLAH
Kode Pertanyaan			
(PI1)	(PI2)	(PI3)	
5	5	5	15
4	5	4	13
5	5	4	14
5	5	5	15
3	3	4	10
5	5	5	15
5	5	5	15
4	5	4	13
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	4	12
5	5	5	15
5	5	4	14
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	4	14

VARIABEL MARKETING PERFORMANCE																				JUMLAH
Kode Pertanyaan																				
(CTK1)	(CTK2)	(CTK3)	(CTP1)	(CTP2)	(CTS1)	(CTS2)	(CTS3)	(CTS4)	(CTS5)	(CTS6)	(CTS7)	(CTS8)	(LK1)	(LK2)	(LK3)	(LK4)	(LK5)	(LK6)	(LK7)	
5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	3	4	3	4	4	5	5	5	4	4	87
5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	3	4	5	4	5	5	4	4	91
2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	86
5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	3	4	5	4	4	4	4	4	88
4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	95
4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	5	4	4	5	5	89
4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	3	5	89
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	86
4	5	5	5	5	3	3	4	4	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	89
5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	3	4	4	4	5	5	5	5	90
4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	93
4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	90
5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	3	4	94
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	94
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	97
4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	3	87
4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	92
4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	2	4	4	5	4	4	4	4	86
5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4	5	5	5	4	5	90
5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	3	5	5	4	5	5	4	4	93
5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	4	4	92
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	94
4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	94
3	3	3	3	3	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	87
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	97
4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	93
5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	5	5	1	5	5	4	4	4	5	4	86
5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	93
4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	3	5	4	5	5	4	5	5	3	4	88

VARIABEL MARKETING PERFORMANCE																			JUMLAH	
Kode Pertanyaan																				
(CTK1)	(CTK2)	(CTK3)	(CTP1)	(CTP2)	(CTS1)	(CTS2)	(CTS3)	(CTS4)	(CTS5)	(CTS6)	(CTS7)	(CTS8)	(LK1)	(LK2)	(LK3)	(LK4)	(LK5)	(LK6)	(LK7)	
4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	89
4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	3	3	3	4	4	5	5	4	4	86
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	92
5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	89
5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	93
5	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	93
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	94
4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93
5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	4	4	4	4	4	92
5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	95
4	4	3	5	4	5	5	4	4	5	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4	79
2	2	2	5	5	4	4	3	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	80
3	3	3	3	3	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	5	5	4	4	76
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	3	4	5	3	93
5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	4	4	4	4	5	4	4	5	5	91
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	93
5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	88
4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	3	5	5	5	4	4	86
5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	3	5	5	4	4	5	5	5	92
5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	90
5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	3	4	5	5	4	4	4	5	89
5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	85
3	3	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	3	4	84
3	3	4	5	4	4	5	3	5	5	5	5	3	5	5	4	4	5	4	4	85
5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	92
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	86
4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	1	5	3	4	4	4	4	4	4	4	79
4	5	4	5	5	5	5	3	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	91
4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	91

VARIABEL MARKETING PERFORMANCE																				JUMLAH
Kode Pertanyaan																				
(CTK1)	(CTK2)	(CTK3)	(CTP1)	(CTP2)	(CTS1)	(CTS2)	(CTS3)	(CTS4)	(CTS5)	(CTS6)	(CTS7)	(CTS8)	(LK1)	(LK2)	(LK3)	(LK4)	(LK5)	(LK6)	(LK7)	
5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	92
5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93
5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	91
5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	96
5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	94
4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	3	5	88
4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	87
5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	93
5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	3	89
5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	90
4	4	4	4	4	5	5	2	5	5	4	5	1	5	5	4	5	5	5	4	85
5	4	5	5	4	4	5	3	4	4	4	5	1	5	5	4	4	4	4	4	83
5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	3	5	5	5	4	4	4	5	88
5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	3	3	3	4	4	5	5	5	4	5	85
4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	87
4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	91
5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	3	5	91
3	3	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	5	5	5	5	5	81
4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	81
5	5	5	3	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	97
3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	5	1	5	5	4	3	3	4	4	73
5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	91
5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	86
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	5	3	4	4	4	4	91
4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	89
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	96
3	3	4	4	3	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	86
5	5	5	5	5	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	94

VARIABEL MARKETING PERFORMANCE																			JUMLAH	
Kode Pertanyaan																				
(CTK1)	(CTK2)	(CTK3)	(CTP1)	(CTP2)	(CTS1)	(CTS2)	(CTS3)	(CTS4)	(CTS5)	(CTS6)	(CTS7)	(CTS8)	(LK1)	(LK2)	(LK3)	(LK4)	(LK5)	(LK6)	(LK7)	
5	5	5	5	5	4	4	3	4	5	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	90
4	4	4	5	4	4	4	2	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	79
5	5	3	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	5	78
5	5	5	5	5	3	4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	89
4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94
5	5	5	5	5	5	4	3	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	89
5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	3	5	89
5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	91
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	5	5	4	4	4	4	91
4	4	5	5	5	4	4	3	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	89

Lampiran 4

Distribusi Frekuensi

Inovasi teknis berdasarkan hasil riset diterima dengan cepat dalam usaha yang saya kelola.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	4	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	59	30.6	30.6	81.9
Sangat Setuju (SS)	35	18.1	18.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Usaha yang saya kelola membutuhkan ide inovatif untuk mengembangkan produk dan jasa.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	2	1.0	1.0	50.8
Netral/tidak menjawab (N)	2	1.0	1.0	51.8
Setuju (S)	59	30.6	30.6	82.4
Sangat Setuju (SS)	34	17.6	17.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Inovasi dengan mudah diterima dalam pengerjaan sebuah proyek di perusahaan yang saya kelola.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	11	5.2	5.2	54.9
Setuju (S)	55	28.5	28.5	83.4
Sangat Setuju (SS)	32	16.6	16.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Karyawan tidak dipersalahkan dan dihukum sekalipun ide baru mereka tidak berhasil dijalankan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	13	6.2	6.2	56.0
Setuju (S)	57	29.5	29.5	85.5
Sangat Setuju (SS)	28	14.5	14.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Dalam usaha yang saya kelola, saya menekankan supaya inovasi selalu dilakukan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	2	.5	.5	50.3

Setuju (S)	28	14.5	14.5	64.8
Sangat Setuju (SS)	68	35.2	35.2	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya cenderung mengeksekusi proyek berisiko tinggi.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	5	2.1	2.1	51.8
Setuju (S)	39	20.2	20.2	72.0
Sangat Setuju (SS)	54	28.0	28.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Secara umum, risiko operasi proyek dalam usaha yang saya kelola adalah tinggi.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	11	5.2	5.2	54.9
Setuju (S)	54	28.0	28.0	82.9
Sangat Setuju (SS)	33	17.1	17.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya berani mengambil tindakan yang belum pernah kami lakukan sebelumnya.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	27	13.5	13.5	63.2
Setuju (S)	49	25.4	25.4	88.6
Sangat Setuju (SS)	22	11.4	11.4	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Secara agresif, saya selaku pengelola usaha pasti mencari kesempatan yang berpotensi.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	9	4.1	4.1	53.9
Setuju (S)	31	16.1	16.1	69.9
Sangat Setuju (SS)	58	30.1	30.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya sering mengorbankan profit untuk mendapatkan pangsa pasar.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7

Netral/tidak menjawab (N)	1	.5	.5	50.3
Setuju (S)	34	17.6	17.6	67.9
Sangat Setuju (SS)	62	32.1	32.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, kami sering memotong harga untuk memperluas pangsa pasar.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	.5	.5	50.3
Netral/tidak menjawab (N)	10	5.2	5.2	55.4
Setuju (S)	40	20.7	20.7	76.2
Sangat Setuju (SS)	46	23.8	23.8	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, kami sering menetapkan harga di bawah pesaing.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	10	5.2	5.2	54.9
Setuju (S)	52	26.9	26.9	81.9
Sangat Setuju (SS)	35	18.1	18.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Untuk mendapatkan pangsa pasar, saya berani mengorbankan arus kas dan profit.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	14	7.3	7.3	57.0
Setuju (S)	49	25.4	25.4	82.4
Sangat Setuju (SS)	34	17.6	17.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Secara tepat guna, usaha yang saya kelola menyediakan layanan dan produk baru.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	15	7.8	7.8	57.5
Setuju (S)	55	28.5	28.5	86.0
Sangat Setuju (SS)	27	14.0	14.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perubahan produk usaha yang saya kelola lebih cepat dibandingkan produk pesaing.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Tidak Setuju (TS)	1	.5	.5	50.3
	Netral/tidak menjawab (N)	1	.5	.5	50.8
	Setuju (S)	27	14.0	14.0	64.8
	Sangat Setuju (SS)	68	35.2	35.2	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Sangat penting bagi saya untuk menciptakan produk baru dan inovatif.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	52.3
	Setuju (S)	32	16.6	68.9
	Sangat Setuju (SS)	60	31.1	100.0
	Total	193	100.0	

Sebagai pengelola, saya lebih dulu melakukan terobosan dibandingkan para pesaing di pasar.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
	Tidak Setuju (TS)	1	.5	50.3
	Netral/tidak menjawab (N)	8	4.1	54.4
	Setuju (S)	55	28.5	82.9
	Sangat Setuju (SS)	33	17.1	100.0
	Total	193	100.0	

Usaha yang saya kelola biasanya mengikuti cara benar yang sudah dicoba untuk beroperasi.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	26	13.5	63.2
	Setuju (S)	49	25.4	88.6
	Sangat Setuju (SS)	22	11.4	100.0
	Total	193	100.0	

Proyek baru disetujui selangkah demi selangkah.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
	Tidak Setuju (TS)	1	.5	50.3
	Netral/tidak menjawab (N)	10	5.2	55.4
	Setuju (S)	25	13.0	68.4
	Sangat Setuju (SS)	61	31.6	100.0
	Total	193	100.0	

Sebagai pengelola, saya memakai cara yang lebih konservatif untuk mengambil keputusan yang berdampak atas usaha kami.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	1	.5	.5	50.3
Netral/tidak menjawab (N)	4	2.1	2.1	52.3
Setuju (S)	26	13.5	13.5	65.8
Sangat Setuju (SS)	66	34.2	34.2	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya selalu mencari cara baru untuk memajukan perusahaan saya.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	2.6	52.3
Setuju (S)	35	18.1	18.1	70.5
Sangat Setuju (SS)	57	29.5	29.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya selalu mencari cara yang lebih baik untuk melakukan sesuatu di perusahaan saya.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
3	4	2.1	2.1	51.8
4	39	20.2	20.2	72.0
5	54	28.0	28.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Saya unggul dalam mengidentifikasi peluang untuk perusahaan saya.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
2	1	.5	.5	50.3
3	3	1.6	1.6	51.8
4	35	18.1	18.1	69.9
5	58	30.1	30.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Saya mampu mengubah masalah di perusahaan saya menjadi peluang.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
2	1	.5	.5	50.3

3	5	2.6	2.6	52.8
4	28	14.5	14.5	67.4
5	63	32.6	32.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Saya lebih berorientasi pada tindakan daripada berorientasi pada reaksi.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
3	9	4.7	4.7	54.4
4	32	16.6	16.6	71.0
5	56	29.0	29.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Tidak ada yang lebih menarik di perusahaan saya selain melihat ide saya menjadi kenyataan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
2	1	.5	.5	50.3
3	5	2.6	2.6	52.8
4	43	22.3	22.3	75.1
5	48	24.9	24.9	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Pendekatan manajemen yang saya pakai optimis untuk mendapatkan pelanggan dan pangsa pasar yang lebih dari kondisi saat ini.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	26	13.5	13.5	64.8
Sangat Setuju (SS)	68	35.2	35.2	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Saya mampu mengenali dan memanfaatkan peluang untuk perusahaan yang saya kelola.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	35	18.1	18.1	69.4
Sangat Setuju (SS)	59	30.6	30.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Saya akan menggolongkan perusahaan saya sebagai didorong oleh peluang.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	9	4.7	4.7	54.4
Setuju (S)	35	18.1	18.1	72.5
Sangat Setuju (SS)	53	27.5	27.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola selalu mencari peluang baru

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	2	1.0	1.0	50.8
Setuju (S)	40	20.7	20.7	71.5
Sangat Setuju (SS)	55	28.5	28.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan saya kelola akan melakukan apa pun untuk mengejar peluang baru.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	.5	.5	50.3
Tidak Setuju (TS)	5	2.6	2.6	52.8
Netral/tidak menjawab (N)	31	16.1	16.1	68.9
Setuju (S)	37	19.2	19.2	88.1
Sangat Setuju (SS)	23	11.9	11.9	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Usaha yang saya kelola lebih suka menerima risiko untuk mengejar peluang daripada melewatkannya sama sekali.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	2	1.0	1.0	50.8
Setuju (S)	34	17.6	17.6	68.4
Sangat Setuju (SS)	61	31.6	31.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Bisnis saya kelola bersedia mengambil risiko yang akan menguntungkan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	8	4.1	4.1	53.9
Setuju (S)	32	16.6	16.6	70.5
Sangat Setuju (SS)	57	29.5	29.5	100.0

Total	193	100.0	100.0
-------	-----	-------	-------

Meskipun tidak dianggap sebagai penjudi, usaha yang saya kelola tetap berani mengambil risiko.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	1	.5	.5	50.3
Netral/tidak menjawab (N)	7	3.6	3.6	53.9
Setuju (S)	34	17.6	17.6	71.5
Sangat Setuju (SS)	55	28.5	28.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Usaha yang saya kelola akan mencoba pendekatan inovatif jika memang berkontribusi untuk menyelesaikan pekerjaan lebih banyak secara efisien.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
2	2	1.0	1.0	50.8
3	7	3.6	3.6	54.4
4	33	17.1	17.1	71.5
5	55	28.5	28.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Keunggulan kompetitif menjadi sumber inovasi bagi usaha yang saya kelola.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	2	1.0	1.0	50.8
Netral/tidak menjawab (N)	7	3.6	3.6	54.4
Setuju (S)	34	17.6	17.6	72.0
Sangat Setuju (SS)	54	28.0	28.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Usaha yang saya kelola lebih inovatif daripada kebanyakan pesaingnya.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	2	1.0	1.0	50.8
Netral/tidak menjawab (N)	7	3.6	3.6	54.4
Setuju (S)	38	19.7	19.7	74.1
Sangat Setuju (SS)	50	25.9	25.9	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya mampu menciptakan suasana kerja yang mendorong kreativitas dan inovasi.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	25	13.0	13.0	64.2
Sangat Setuju (SS)	69	35.8	35.8	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya sering mengukur kepuasan pelanggan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	35	18.1	18.1	69.4
Sangat Setuju (SS)	59	30.6	30.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Saya berharap semua karyawan di perusahaan menyadari pentingnya memuaskan pelanggan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Sangat Tidak Setuju (STS)	2	1.0	1.0	50.8
Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	2.6	53.4
Setuju (S)	46	23.8	23.8	77.2
Sangat Setuju (SS)	44	22.8	22.8	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Kepuasan pelanggan itulah yang menjadi pengendali usaha yang saya kelola.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	6	3.1	3.1	52.8
Setuju (S)	30	15.5	15.5	68.4
Sangat Setuju (SS)	61	31.6	31.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya sangat memperhatikan layanan purna jual.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Sangat Tidak Setuju (STS)	4	2.1	2.1	51.8
Netral/tidak menjawab (N)	22	11.4	11.4	63.2
Setuju (S)	42	21.8	21.8	85.0
Sangat Setuju (SS)	29	15.0	15.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya mendorong para karyawan untuk mengupayakan pendekatan inovatif untuk menciptakan hubungan Pelanggan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	.5	.5	50.3
Netral/tidak menjawab (N)	6	3.1	3.1	53.4
Setuju (S)	38	19.7	19.7	73.1
Sangat Setuju (SS)	52	26.9	26.9	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola terkadang tidak memperhatikan pelanggan yang lebih tahu tentang usaha ini.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	9	4.7	4.7	54.4
Setuju (S)	38	19.7	19.7	74.1
Sangat Setuju (SS)	50	25.9	25.9	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya memastikan bahwa keunggulan kompetitif usaha ini didasarkan pada pemahaman atas kebutuhan Pelanggan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	12	6.2	6.2	56.0
Setuju (S)	45	23.3	23.3	79.3
Sangat Setuju (SS)	40	20.7	20.7	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya memakai jaringan untuk menciptakan keunggulan dalam berusaha.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	10	5.2	5.2	54.9
Setuju (S)	40	20.7	20.7	75.6
Sangat Setuju (SS)	47	24.4	24.4	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya mampu memanfaatkan sumber daya yang ada dengan mempertukarkannya dengan perusahaan lain.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	1	.5	.5	50.3

Netral/tidak menjawab (N)	1	.5	.5	50.8
Setuju (S)	31	16.1	16.1	66.8
Sangat Setuju (SS)	64	33.2	33.2	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Orang yang mengenal saya sebagai pengelola akan berpendapat bahwa saya gigih dalam mengatasi hambatan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	4	2.1	2.1	51.8
Setuju (S)	38	19.7	19.7	71.5
Sangat Setuju (SS)	55	28.5	28.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya kreatif untuk mewujudkan sesuatu.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	7	3.6	3.6	53.4
Setuju (S)	38	19.7	19.7	73.1
Sangat Setuju (SS)	52	26.9	26.9	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya senang untuk melakukan sesuatu yang maksimal.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	11	5.7	5.7	55.4
Setuju (S)	43	22.3	22.3	77.7
Sangat Setuju (SS)	43	22.3	22.3	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya selalu menemukan cara mendapatkan sumber daya untuk menyelesaikan pekerjaan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	2.6	52.3
Setuju (S)	35	18.1	18.1	70.5
Sangat Setuju (SS)	57	29.5	29.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Usaha yang saya kelola mampu menciptakan nilai bagi konsumen dengan layanan yang sangat baik.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Tidak Setuju (TS)	1	.5	.5	50.3
	Netral/tidak menjawab (N)	2	1.0	1.0	51.3
	Setuju (S)	32	16.6	16.6	67.9
	Sangat Setuju (SS)	62	32.1	32.1	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan saya kelola bekerja dengan sangat baik untuk menciptakan nilai bagi pelanggan.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Sangat Tidak Setuju (STS)	2	1.0	1.0	50.8
	Netral/tidak menjawab (N)	11	5.7	5.7	56.5
	Setuju (S)	35	18.1	18.1	74.6
	Sangat Setuju (SS)	49	25.4	25.4	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Struktur harga dalam usaha yang saya kelola dirancang untuk mencerminkan nilai bagi pelanggan.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	2.6	52.3
	Setuju (S)	45	23.3	23.3	75.6
	Sangat Setuju (SS)	47	24.4	24.4	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya memahami cara karyawan berkontribusi atas penciptaan nilai bagi pelanggan.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
	Setuju (S)	33	17.1	17.1	68.4
	Sangat Setuju (SS)	61	31.6	31.6	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Hal yang terpenting dalam usaha yang saya kelola yaitu memberikan nilai pada pelanggan.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	7	3.6	3.6	53.4
	Setuju (S)	37	19.2	19.2	72.5
	Sangat Setuju (SS)	53	27.5	27.5	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya memberikan akses terbuka kepada pelanggan untuk menyumbangkan gagasan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	2.6	52.3
Setuju (S)	35	18.1	18.1	70.5
Sangat Setuju (SS)	57	29.5	29.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya memberikan kebebasan kepada pelanggan untuk memilih komponen yang harus dimasukkan ke dalam produk baru

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	4	2.1	2.1	51.8
Setuju (S)	39	20.2	20.2	72.0
Sangat Setuju (SS)	54	28.0	28.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya memberikan akses terbuka kepada pelanggan untuk menyumbangkan gagasan tentang modifikasi/ pengembangan produk.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	1	.5	.5	50.3
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.8
Setuju (S)	35	18.1	18.1	69.9
Sangat Setuju (SS)	58	30.1	30.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Sebagai pengelola, saya memberikan batas dalam hal memutuskan pilihan untuk digabungkan ke dalam rilis produk berikutnya.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	1	.5	.5	50.3
Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	2.6	52.8
Setuju (S)	28	14.5	14.5	67.4
Sangat Setuju (SS)	63	32.6	32.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Dalam melakukan perancangan produk dilakukan bersama antara perusahaan dengan pelanggan secara tetap dan kontinyu.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	9	4.7	4.7	54.4

Setuju (S)	32	16.6	16.6	71.0
Sangat Setuju (SS)	56	29.0	29.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Menyediakan akses kebebasan kepada pelanggan untuk memilih hasil rancangan produk.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	1	.5	.5	50.3
Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	2.6	52.8
Setuju (S)	43	22.3	22.3	75.1
Sangat Setuju (SS)	48	24.9	24.9	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Melakukan pengumpulan masukan/ saran dari pelanggan secara aktif dan kontinyu.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	26	13.5	13.5	64.8
Sangat Setuju (SS)	68	35.2	35.2	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Memberikan Kebebasan kepada pelanggan untuk memilih hasil masukan yang disampaikan pelanggan.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	35	18.1	18.1	69.4
Sangat Setuju (SS)	59	30.6	30.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Dalam menjalankan usaha saya selalu melakukan pengembangan inovasi produk yang unik.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	2	1.0	1.0	50.8
Setuju (S)	34	17.6	17.6	68.4
Sangat Setuju (SS)	61	31.6	31.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Dalam menjalankan usaha saya selalu meningkatkan pengembangan keterbaruan produk.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	8	4.1	4.1	53.9
	Setuju (S)	32	16.6	16.6	70.5
	Sangat Setuju (SS)	57	29.5	29.5	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Dalam menjalankan usaha saya selalu memberikan rasionalisasi harga, dan mengedepankan nilai social serta nilai emosional

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Tidak Setuju (TS)	1	.5	.5	50.3
	Netral/tidak menjawab (N)	7	3.6	3.6	53.9
	Setuju (S)	34	17.6	17.6	71.5
	Sangat Setuju (SS)	55	28.5	28.5	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola selalu mengalami pertumbuhan profitabilitas.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Tidak Setuju (TS)	2	1.0	1.0	50.8
	Netral/tidak menjawab (N)	7	3.6	3.6	54.4
	Setuju (S)	33	17.1	17.1	71.5
	Sangat Setuju (SS)	55	28.5	28.5	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola semakin lama semakin Bertambah besar.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Tidak Setuju (TS)	2	1.0	1.0	50.8
	Netral/tidak menjawab (N)	7	3.6	3.6	54.4
	Setuju (S)	34	17.6	17.6	72.0
	Sangat Setuju (SS)	54	28.0	28.0	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola mampu mendanai pertumbuhannya untuk memperoleh laba.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Tidak Setuju (TS)	2	1.0	1.0	50.8
	Netral/tidak menjawab (N)	7	3.6	3.6	54.4
	Setuju (S)	38	19.7	19.7	74.1
	Sangat Setuju (SS)	50	25.9	25.9	100.0

Total	193	100.0	100.0	
-------	-----	-------	-------	--

Perusahaan yang saya kelola selalu mengalami peningkatan penerimaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	25	13.0	13.0	64.2
Sangat Setuju (SS)	69	35.8	35.8	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola selalu mengalami pertumbuhan pangsa pasar

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	35	18.1	18.1	69.4
Sangat Setuju (SS)	59	30.6	30.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola Telah memenuhi peraturan lingkungan sosial

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	6	3.1	3.1	52.8
Setuju (S)	36	18.7	18.7	71.5
Sangat Setuju (SS)	55	28.5	28.5	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola selalu Memperhatikan dan mempedulikan dampak sosial

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	1	.5	.5	50.3
Setuju (S)	34	17.6	17.6	67.9
Sangat Setuju (SS)	62	32.1	32.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola selalu Mencegah dan memperbaiki krisis lingkungan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Tidak Setuju (TS)	2	1.0	1.0	50.8
Netral/tidak menjawab (N)	15	7.8	7.8	58.5

Setuju (S)	46	23.8	23.8	82.4
Sangat Setuju (SS)	34	17.6	17.6	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola selalu Mendidik karyawan dan masyarakat tentang lingkungan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	2	1.0	1.0	50.8
Setuju (S)	41	21.2	21.2	72.0
Sangat Setuju (SS)	54	28.0	28.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola selalu Ikut serta dalam program dana pensiun untuk karyawan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	2	1.0	1.0	50.8
Setuju (S)	43	22.3	22.3	73.1
Sangat Setuju (SS)	52	26.9	26.9	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola selalu Memiliki relasi yang baik dengan industri

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	.5	.5	50.3
Netral/tidak menjawab (N)	6	3.1	3.1	53.4
Setuju (S)	36	18.7	18.7	72.0
Sangat Setuju (SS)	54	28.0	28.0	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola Memiliki kebijakan jangka panjang tentang pembagian profit dalam bentuk tanggung jawab sosial

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	2.6	52.3
Setuju (S)	30	15.5	15.5	67.9
Sangat Setuju (SS)	62	32.1	32.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Perusahaan yang saya kelola Selalu Melibatkan karyawan dalam mengambil keputusan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent

Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Sangat Tidak Setuju (STS)	4	2.1	2.1	51.8
	Tidak Setuju (TS)	3	1.6	1.6	53.4
	Netral/tidak menjawab (N)	29	15.0	15.0	68.4
	Setuju (S)	33	17.1	17.1	85.5
	Sangat Setuju (SS)	28	14.5	14.5	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Saya bangga menjadi bagian dari bisnis ini

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	5	2.6	2.6	52.3
	Setuju (S)	35	18.1	18.1	70.5
	Sangat Setuju (SS)	57	29.5	29.5	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Saya setia terhadap bisnis keluarga yang saya kelola

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
	Setuju (S)	40	20.7	20.7	72.0
	Sangat Setuju (SS)	54	28.0	28.0	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Saya akan berusaha sekuat tenaga untuk membuat usaha bisnis keluarga ini menjadi sukses

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	2	1.0	1.0	50.8
	Setuju (S)	41	21.2	21.2	72.0
	Sangat Setuju (SS)	54	28.0	28.0	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Saya sepakat atas tujuan, rencana, dan kebijakan usaha bisnis keluarga yang saya kelola

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		97	49.7	49.7	49.7
	Netral/tidak menjawab (N)	2	1.0	1.0	50.8
	Setuju (S)	42	21.8	21.8	72.5
	Sangat Setuju (SS)	53	27.5	27.5	100.0
	Total	193	100.0	100.0	

Saya tidak malu untuk mendukung usaha bisnis keluarga yang saya kelola

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	1	.5	.5	50.3
Setuju (S)	36	18.7	18.7	68.9
Sangat Setuju (SS)	60	31.1	31.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Saya peduli atas kelangsungan hidup atas usaha bisnis keluarga yang saya kelola

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	10	5.2	5.2	54.9
Setuju (S)	52	26.9	26.9	81.9
Sangat Setuju (SS)	35	18.1	18.1	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Saya yakin nilai dari bisnis yang saya kelola sama dengan nilai dari keluarga pemiliknya

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	97	49.7	49.7	49.7
Netral/tidak menjawab (N)	3	1.6	1.6	51.3
Setuju (S)	43	22.3	22.3	73.6
Sangat Setuju (SS)	51	26.4	26.4	100.0
Total	193	100.0	100.0	

Lampiran 5

Daftar Riwayat Hidup



IDENTITAS DIRI

Nama : Muhammad Meki Munawar, S.Pd., M.M
Tempat Lahir : Cianjur
Tanggal Lahir : 20 Mei 1982
Status : Menikah
Alamat : Tatar Simakirana Jl. Simajati No. 21
Kota Baru Parahyangan Kab. Bandung
Barat

No Hp : 082214889939

Email : *meki.munawar@gmail.com*

PENDIDIKAN

2019 – Sekarang : Program Doktor (S3) Universitas Pendidikan Indonesia Bandung

2015 – 2017 : Program Master (S2) Universitas Maranatha Bandung - IPK 3.97 / Cum
Laude

2006 – 2001 : Sarjana (S1) Universitas Pendidikan Indonesia Bandung IPK 3.54 / Cum
Laude

PEKERJAAN

1. 2006 – sekarang : PT. Indo-Rama Synthetics Tbk, Purwakarta – Divisi Coal Power Plant - Position : Asst. General Manager - Operational Head
2. 2018 – sekarang : Dosen Ekonomi dan Bisnis di STIE Dr. Khez. Muttaqien Purwakarta – Posisi : Dosen Tetap
3. 2021 – sekarang : Founder dan Komisaris PT. Zen Multimedia Indonesia
4. 2022 – sekarang : Founder dan Komisaris PT. Solusi Teknik Persada

PUBIKASI

No	Judul Penelitian/Judul Artikel	Nama Jurnal	Indeksasi
1	Pengaruh Kolaborasi Penciptaan Nilai dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Inovasi Produk	Jurnal Ekonomi dan Bisnis “E-Qien”	Sinta
2	Marketing Strategy for Higher Education Institution Based On Marketing Stimuli (Case Study at Politeknik Pos Indonesia)	Kelola Jurnal Manajemen Pendidikan	Sinta
3	Satisfaction and revisit intention of tourists in Bandung	Taylor & Francis eBooks	Proceeding Internasional
4	Analysis and design of Integrated Marketing Communication (IMC) for Small and Medium Enterprise (SME) Logistics Service Provider (LSP) form web-based application perspectives	Taylor & Francis eBooks	Proceeding Internasional
5	Role Of Consumer Engagement As Mediator Between Social Network Marketing And Consumer Purchase Intention	Taylor & Francis eBooks	Proceeding Internasional
6	The Effect of Co-Creation Value and Product Innovation on Business Performance: The Perception of Culinary Business Owners in West Java, Indonesia	DLSU Business & Economics Review	Scopus
7	Improving business performance through entrepreneurial orientation,	International Journal of Innovative	Scopus

	product innovation and co-creation value	Research and Scientific Studies	
--	--	---------------------------------	--

PEMAKALAH SEMINAR ILMIAH

No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar/ Conferensi	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat	Penyelenggaraan	Lingkup
1	The 4th Global Conference on Business, Management and Entrepreneurship	Transforming Sustainable Business in the Era of Society 5.0	08 Agustus 2019	Global Conference on Business, Management and Entrepreneurship	Internasional
2	1st STIE Muttaqien Conference of Management & Accounting Science and Practise	Peran Religiusitas Dalam Membangun Consumer Trust Pada Bank Syariah Indonesia	30 Januari 2022	E – Qien CONCEPT	Nasional
3	1st STIE Muttaqien Conference of Management & Accounting Science and Practise	Pengaruh Iklan dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian	07 Februari 2022	E – Qien CONCEPT	Nasional
4	1st STIE Muttaqien Conference of Management & Accounting Science and Practise	Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Promosi Dan Kelompok Acuan Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian Handphone Android	08 Februari 2022	E – Qien CONCEPT	Nasional

		(Literature Review Manajemen Pemasaran)			
5	1st STIE Muttaqien Conference of Management & Accounting Science and Practise	Pemanfaatan Influencer Sebagai Strategi Pemasaran Dalam Industri Kreatif Berbasis Sosial Media	08 Februari 2022	E – Qien CONCEPT	Nasional
6	The 7th Global Conference on Business, Management, and Entrepreneurship	Role Of Consumer Engagement As Mediator Between Social Network Marketing And Consumer Purchase Intention	20 September 2022	Global Conference on Business, Management and Entrepreneurship	Internasional

PENGALAMAN PENELITIAN

Tahun	Judul Penelitian	Ketua / Anggota	Sumber Dana	Besaran Dana	Ket.
2022	Strategi Peningkatan Kinerja Pemasaran UMKM Berbasis Entrepreneurial Orientation dan Entrepreneurial Pada Industri Kuliner di Jawa Barat	Anggota	Dikti	Rp. 50.000.000	Hibah Disertasi Doktor