

DAFTAR PUSTAKA

- Agesti Wulandari (2012). Pengaruh Orientasi Pelanggan, Orientasi Pesaing dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran. *Management Analysis Journal* 1 (2)
- Akhmad Nasir (2018). PENGARUH INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA PEMASARAN INDUSTRI MEDEL DI KABUPATEN PASURUAN. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi* Volume 6, Nomor 2
- Bibi Arfanly, Ma'mun Sarma, dan Muhammad Syamsun. (2016) Peran Entrepreneurial Marketing dalam Peningkatan Kinerja Pemasaran pada Industri Rumah Tangga Kabupaten Kendal, Jawa Tengah. *Manajemen IKM*, Vol. 11 No. 2.
- Conway, G dan dan R. Chambers. 1991. *Sustainable Rural Livelihood: Practical Concepts for 21st Century*, IDS Discussion Paper 296: IDS. Institute for Development Studies: Brighton.
- Cynthia Vanessa Djodjobo dan Hendra N. Tawas (2014). PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN, INOVASI PRODUK, DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KINERJA PEMASARAN USAHA NASI KUNING DI KOTA MANADO *Jurnal EMBA* Vol.2 No.3.
- Dr. Ernest Jebolise CHUKWUKA, dan Udo-Nwokocha NWOMIKO (2018). Sustainability-Oriented Practices of Eco-Innovation, Eco-Commitment and Organizational Performance of A Developing Economy. *World Journal of Research and Review (WJRR)*, Volume-6
- Ernani Hadiyati dan Kukuh Lukiyanto (2019). The Effect Of Entrepreneurial Marketing Dimensions On Micro, Small And Medium Enterprise Performance In Indonesia. *INTERNATIONAL JOURNAL OF SCIENTIFIC & TECHNOLOGY RESEARCH* VOLUME 8.
- Ferdinand, Augusty, 2002, *Pengembangan Minat Beli Merek Ekstensi*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2006). *Structural Equation Modeling, Metode Alternatif Partial Least Square*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2008). *Structural Equation Modeling Metode Alternatif dengan Partial Least Square* (2nd ed.). Semarang: Universitas Diponegoro, Semarang.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23*. Universitas Diponegoro.
- Gustafsson, A.; L. Nilsson, and M.D. Johnson. 2003. The role of quality practices in service organizations, *International Journal of Service Industry Management* 14 (2): 232-244.

- Haber, S., dan A. Reichel 2006. The cumulative nature of the entrepreneurial process: the contribution of human capital, planning and environment resources to small venture performance. Journal of business venturing. New york: elsevier science inc.
- Hamida nayati utami (2007). Keberdayaan, Kemajuan, dan Keberlanjutan Usaha Pengerajin: kasus Kabupaten Sidoarjo dan Kabupaten Magetan di Jawa Timur. IPB (Institut Pertanian bogor)
- Inda Lestari, Miguna Astuti, dan Hariyanto Ridwan (2019). PENGARUH INOVASI DAN ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING UMKM KULINER Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Vol.4, No.1.
- Leticia C. Gamad (2017) ENTREPRENEURIAL ORIENTATION AND BUSINESS STRATEGIES OF MICRO, SMALL, AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (MSME): BASIS FOR SUSTAINABLE ENTREPRENEURSHIP IN THE PHILIPPINES. International Journal of Management and Applied Science, Volume-3 <http://iraj.in>
- Naili Farida (2016). DETERMINANTS OF MARKETING PERFORMANCE: INNOVATION, MARKET CAPABILITIES AND MARKETING PERFORMANCE. Jurnal Dinamika Manajemen, 7 (1)
- Nurlina, Lilis. 2005. *Peranan Kepemimpinan Penyuluh Peternakan Dalam Upaya Mempertahankan Keberlanjutan Usaha Anggota Koperasi*. Bandung. Fakultas Peternakan Universitas Padjadjaran.
- Olson, P.D., V.S. zuikera, dan S.M. Danesa 2003. "The impact of the family and the business on family business sustainability" journal of business venturing, new york: elsevier science inc.
- Prof. Dr sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, Bandung.
- R. A.J. E. P. Apriliani O. D (2018). Pengaruh Orientasi Pasar, Inovasi dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Pemasaran (Studi Empiris di UMKM Batako Kecamatan Kepil Kabupaten Wonosobo) Jurnal PPKM I (2018) 61 – 71
- Sarwono, j. dan Narimawati, U. (2015). *Membuat SKripsi, Tesis, dan Disertai dengan Partial Least Square SEM (PLS SEM)*. Yogyakarta: Andi.
- Shakeela Mushtaq, Shakeela Mushtaq, Shakeela Mushtaq, dan Sobia Khurram (2019). Mediating Role of Environmental Commitment between Green Organizational Identity and Green Innovation Performance. Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS), Johar Education Society, Pakistan (JESPK), Lahore, Vol. 13
- Soekadijo. R. G. (2000). *Memahami Pariwisata sebagai Systematic Linkage*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Supriatna, T. 1997. Birokrasi pemberdayaan dan pengentasan kemiskinan. Bandung: humaniora utama pres.
- Susi Rahmawati, Darsono, dan Nuning Setyowati. (2019) FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA PEMASARAN PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH PANGAN OLAHAN DI KOTA SURAKARTA Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis Volume 3, Nomor 2.
- Tjiptono, F. (2002). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, F. (2004). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, F. (2005). *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia Publishing.
- Tjiptono, F. (2008). *Strategi Pemasaran* (3rd ed.). Yogyakarta: Andi..
- V. Kumar, Eli Jones, Rajkumar Venkatesan, & Robert P. Leone. (2016) Is Market Orientation a Source of Sustainable Competitive Advantage or Simply the Cost of Competing?. *Journal of Marketing* Vol. 75.
- Wijaya, M. 2001. Prospek industrialisasi pedesaan. surakarta: pustaka cakra surakarta.
- Young, R. 2005. Sustainability: from rhetoric to reality through markets journal of cleaner production new york: elsevier science inc.
- Yusri Priatin, Djasuro Surya, dan Indra Suhendra (2017) Pengaruh Orientasi Pasar dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Pemasaran dengan Inovasi Produk sebagai Variabel Intervening (Studi pada Kelompok Usaha Bersama (KUB) Gerabah di Desa Bumi Jaya Kecamatan Ciruas Kabupaten Serang) <http://jurnal.untirta.ac.id/index.php/JRBM>

RIWAYAT HIDUP

DATA DIRI

Nama : Jaya Java Putra

Tempat,
Tanggal lahir : Surabaya, 28 April 1994

Jenis
Kelamin : laki-laki

Agama : Islam

Alamat : JL. Gading Karya 7A/54
Kecamatan. Tambaksari
Surabaya

Telepon : 083852628825

Email : jayajavaputra28.jjp@gmail.com



PENDIDIKAN

1999-2000 TK Pejajaran, Surabaya

2001-2004 SDN Ploso 2, Surabaya

2004-2007 SDN Gading 4, Surabaya

2007-2010 SMP PGRI 1, Surabaya

2010-2013 SMK PGRI 4, Surabaya

2016-2020 Universitas Narotama Surabaya, S1 Program Studi Manajemen



KUESIONER

PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN, INOVASI PRODUK, ORIENTASI PELANGGAN TERHADAP KINERJA PEMASARAN DAN KEBERLANJUTAN USAHA HOME INDUSTRI SEPATU KULIT DI KECAMATAN TAMBAKSARI, KOTA SURABAYA.

I. KARAKTERISTIK UMUM RESPONDEN

Petunjuk Pengisian:

Pada bagian ini anda dimohon untuk mengisi jawaban pada tempat yang telah disediakan dengan cara memilih salah satu jawaban dan memberikan tanda ☒ pada jawaban yang anda pilih.

Di bawah ini berisi pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:

1. Nama : _____ Tanggal _____
2. Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
3. Usia : ☐ 17 – 25 Thn ☐ 26 – 34 Thn ☐ 35 – 43 thn
☐ 44 – 52 Thn ☐ 53 - 61 Thn ☐ 62 Thn ke atas
4. Status : ☐ Belum Kawin ☐ Kawin ☐ Duda/Janda
5. Anggota Keluarga : ☐ 1 -2 orang ☐ 3- 4 orang ☐ Lainnya
6. Pendidikan Terakhir : ☐ < SLTA/Sederajat ☐ Sarjana ☐ Pasca Sarjana

II. PERNYATAAN RESPONDEN

1. Tidak ada penilaian benar/salah atas pernyataan yang diberikan oleh responden, dan kerahasiaan pernyataan responden akan kami jaga.
2. Pilihlah jawaban ☒ yang menurut anda paling sesuai dengan ketentuan bahwa:
STS = Sangat Tidak Setuju, bernilai 1
TS = Tidak Setuju, bernilai 2

N = Netral, bernilai 3
 S = Setuju, bernilai 4
 SS = Sangat Setuju, bernilai 5

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
Orientasi Kewirausahaan						
1.	<i>Need For Achievement.</i> Saya sebagai pemilik usaha terus berjuang untuk mencapai kesuksesan usaha ini.					
2.	<i>Internal Locus Of Control.</i> Saya memiliki keyakinan bahwa hasil kerja keras saya akan membawa kesuksesan usaha ini.					
3.	<i>Self Reliance</i> (Kemandirian). Sebagai pemilik usaha saya mengambil keputusan sendiri dalam mengelola usaha ini.					
4.	<i>Extroversion</i> (Keterbukaan). Sebagai pemilik usaha, saya mensosialiskan usaha ini kepada orang lain, dan saya terbuka menerima masukan dari mereka.					
Inovasi Produk						
1.	Perluasan Produk. Sebagai pemilik usaha, saya berusaha menciptakan dan mengembangkan produk sepatu dengan selalu mempertimbangkan selera atau keinginan konsumen.					
2.	Peniruan Produk. Sebagai pemilik usaha, saya juga melakukan peniruan dengan memodifikasi produk sepatu yang sedang laku di pasaran.					

3.	Produk Baru. Sebagai pemilik usaha, saya berusaha membuat produk sepatu yang dianggap baru oleh konsumen.					
Orientasi Pelanggan						
1.	Sebagai pemilik usaha dalam membuat sepatu kulit, saya selalu berusaha memenuhi kebutuhan pelanggan.					
2.	Sebagai pemilik usaha, saya berusaha menciptakan kepuasan pelanggan					
3.	Sebagai pemilik usaha, produk sepatu kulit yang saya buat selalu berusaha menciptakan loyalitas pelanggan.					
4.	Sebagai pemilik usaha sepatu kulit, saya selalu menganalisis keluhan pelanggan.					
5.	Sebagai pemilik usaha sepatu kulit, saya selalu menganalisis kepuasan pelanggan.					
6.	Sebagai pemilik usaha sepatu kulit, hasil analisis kepuasan pelanggan sepatu kulit selalu saya gunakan sebagai bahan pengembangan selanjutnya.					
Kinerja Pemasaran						
1.	Volume penjualan. Sebagai pemilik usaha produk sepatu kulit, saya mencatat hasil pemasaran mengalami kenaikan volume penjualan					
2.	Pertumbuhan pelanggan. Sebagai pemilik usaha produk sepatu kulit, saya mencatat hasil pemasaran					

	mengalami pertumbuhan pelanggan.					
3.	Kemampuan laba. Sebagai pemilik usaha produk sepatu kulit, saya mencatat terdapat keuntungan dari penjualan produk					
Keberlanjutan Usaha						
1.	Sebagai pemilik usaha produk sepatu kulit, saya mampu menghasilkan produksi barang secara terus menerus.					
2.	Sebagai pemilik usaha produk sepatu kulit, saya senantiasa mengupayakan terpenuhinya target penjualan.					
3.	Sebagai pemilik usaha produk sepatu kulit, saya melakukan perencanaan kebutuhan bahan baku yang tepat dan secara periodik.					

Terima kasih, atas kesediaannya mengisi kuesioner ini, Salam Sejahtera Selalu
Hormat kami,

Ttd.

Jaya Java Putra

Lampiran 2

Rekapitulasi Karakteristik Responden

Responden				X1				X2			X3						Y1			Y2		
No.	Sek	Age	Edu	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X2.1	X2.2	X2.3	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y2.1	Y2.2	Y2.3
1	3	3	3	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	5	5
2	3	3	1	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	5	5
3	1	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
4	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	3	1	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	1	3	2	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5
7	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4
8	3	3	1	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
9	1	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
10	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
11	3	1	3	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	3	4	5	4	4	5
12	1	3	2	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5

13	3	3	3	3	4	5	5	3	4	3	3	3	3	3	2	5	5	5	4	5	3	3
14	3	3	1	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
15	1	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
16	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
17	3	1	3	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	3	3	5	3	3	4	4	3
18	1	3	2	4	5	4	4	3	4	5	4	3	5	5	5	3	4	5	4	3	5	5
19	3	3	3	5	5	5	5	3	3	5	3	3	3	3	3	5	5	3	4	3	3	3
20	3	3	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
21	1	2	3	4	4	4	3	3	4	5	3	3	3	4	3	3	3	4	5	5	4	5
22	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5
23	3	1	3	3	4	4	3	3	4	3	5	4	3	3	4	5	3	4	5	5	3	3
24	1	3	2	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
25	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
26	3	3	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
27	1	2	3	3	4	4	4	4	3	5	4	4	5	5	4	3	5	3	4	4	4	4
28	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5
29	3	1	3	4	3	3	3	4	4	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5
30	1	3	2	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
31	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3

32	3	3	1	3	3	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5
33	1	2	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4	5	4	3	3	3	4	4	5	3	4
34	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
35	3	1	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
36	1	3	2	5	5	3	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5
37	3	3	3	3	4	3	4	4	3	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4
38	3	1	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	5	5	5	5	3	5	5	5	5
39	1	3	2	5	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
40	3	3	3	4	5	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5
41	3	3	1	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
42	1	2	3	4	5	4	5	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4
43	3	3	3	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4
44	3	1	3	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4
45	1	3	2	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
46	3	3	3	4	5	4	5	3	3	3	3	4	3	3	5	5	3	3	3	3	3	3
47	3	3	1	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3
48	1	2	3	5	5	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
49	3	3	3	5	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5
50	3	1	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

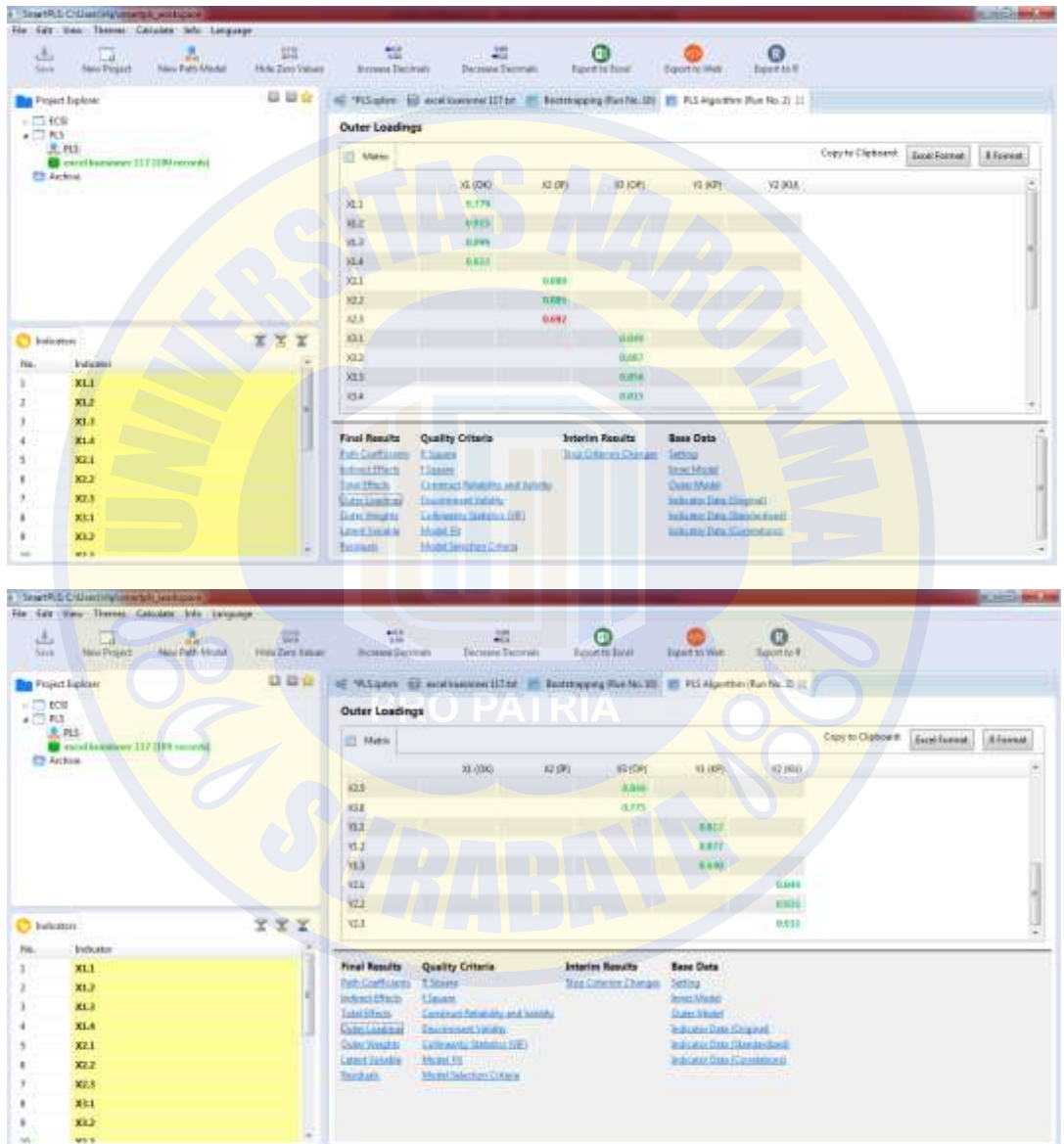
51	1	3	2	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5
52	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5
53	3	3	1	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
54	1	2	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5
55	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	5	5	5	5	5	5
56	3	1	3	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
57	1	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	5	5	5	5	5	5
58	3	3	3	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
59	3	3	1	4	3	2	3	3	4	4	5	3	3	5	5	3	5	5	5	5	5	5
60	1	2	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
61	3	3	3	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	3	3	5	5	5
62	3	1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
63	1	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
64	3	3	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
65	3	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
66	1	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
67	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
68	3	1	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
69	1	3	2	5	5	4	4	5	3	3	3	5	4	5	5	3	5	3	3	5	5	3

70	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	3	4	5	5	3	5	4
71	3	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5
72	1	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
73	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
74	3	1	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
75	1	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
76	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
77	3	3	1	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
78	1	2	3	5	5	5	5	5	5	3	4	4	3	3	3	3	5	5	3	5	3	4
79	3	3	3	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	5	3	4	3	3	4
80	3	1	3	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5
81	1	3	2	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5
82	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
83	3	1	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5
84	1	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
85	3	3	3	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5
86	3	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
87	1	2	3	5	5	5	5	5	5	4	3	4	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5
88	3	3	3	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5

89	3	1	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5
90	1	3	2	4	4	4	4	4	5	4	5	3	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5
91	1	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
92	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
93	3	1	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
94	1	3	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
95	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
96	3	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
97	1	2	3	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
98	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
99	3	1	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
100	1	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

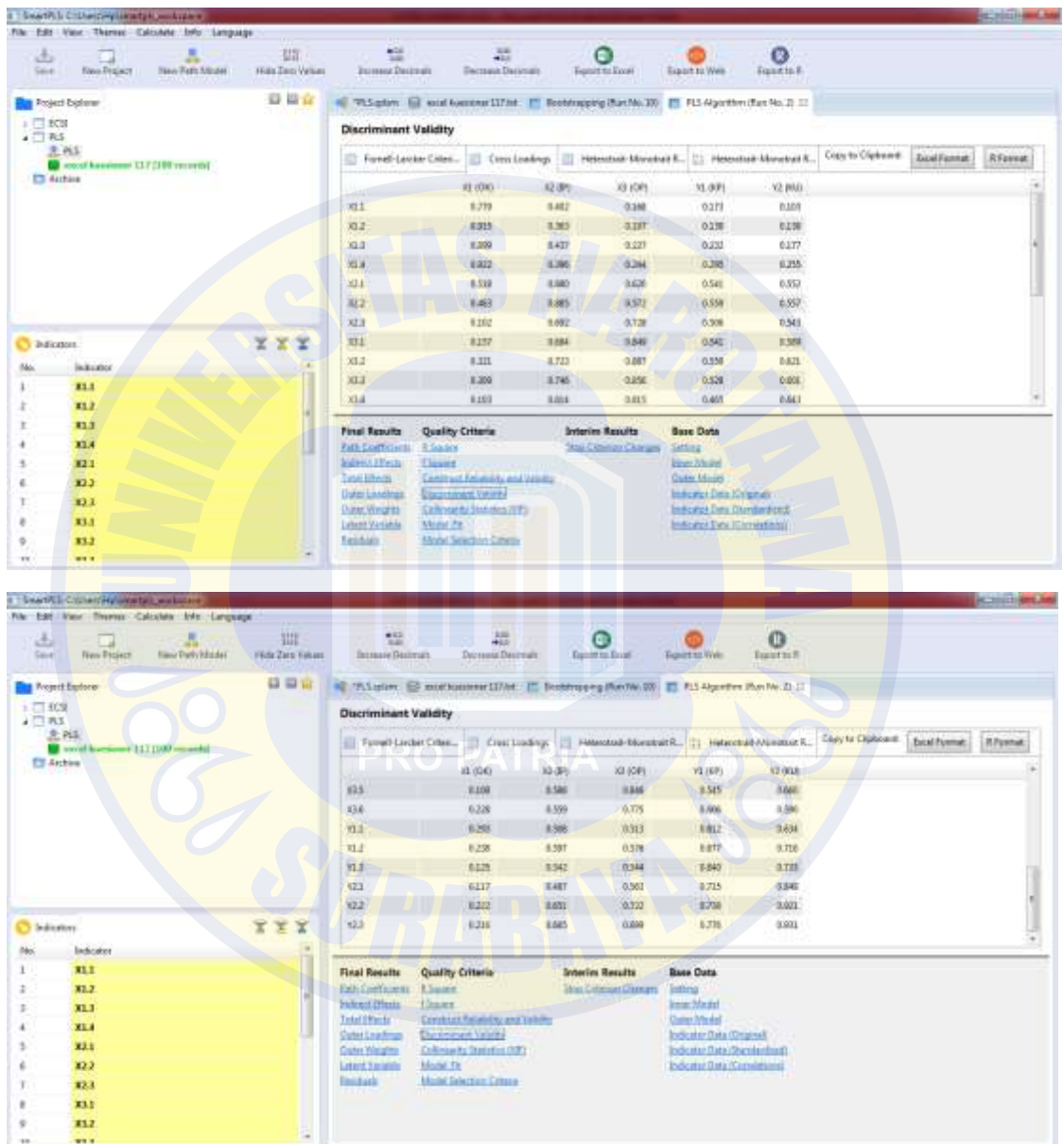
Lampiran 3 Output Outer Model

1. Hasil Uji *Convergent Validity*



Lampiran 4 Discriminant Validity

2. Hasil Uji Discriminant Validity



Discriminant Validity

Final Results: Path Coefficients, Indirect Effects, Total Effects, Outer Loadings, Outer Weights, Latent Variable Residuals

Quality Criteria: R-Square, F-Square, Construct Reliability and Validity, Discriminant Validity, Collinearity Statistics (VIF), Model Fit, Model Selection Criteria

Interim Results: Step Coefficients Changes

Base Data: Settings, Inner Model, Outer Model, Indicator Data (Original), Indicator Data (Standardized), Indicator Data (Correlation)

	X1 (04)	X2 (05)	X3 (06)	X4 (07)	X5 (08)
X1.1	0.779	0.482	0.388	0.273	0.109
X1.2	0.815	0.363	0.387	0.236	0.136
X1.3	0.809	0.437	0.223	0.233	0.137
X1.4	0.822	0.366	0.264	0.280	0.235
X2.1	0.539	0.680	0.626	0.540	0.553
X2.2	0.463	0.685	0.572	0.559	0.557
X2.3	0.102	0.692	0.728	0.508	0.541
X3.1	0.257	0.684	0.646	0.540	0.308
X3.2	0.311	0.723	0.687	0.556	0.613
X3.3	0.209	0.746	0.656	0.558	0.601
X3.4	0.103	0.684	0.615	0.403	0.641

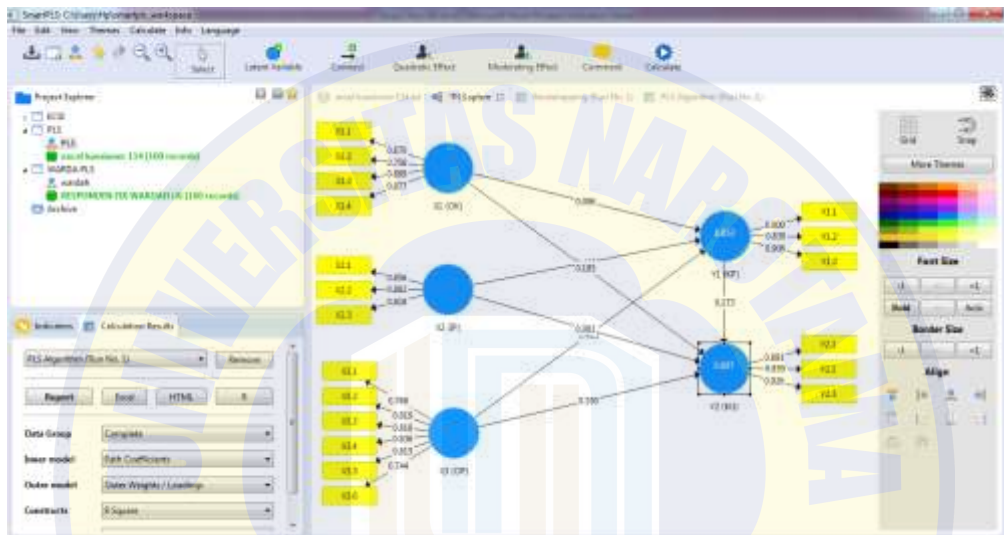
	X1 (04)	X2 (05)	X3 (06)	X4 (07)	X5 (08)
X3.5	0.108	0.586	0.646	0.515	0.660
X3.6	0.228	0.599	0.775	0.466	0.586
X4.1	0.265	0.586	0.513	0.612	0.634
X4.2	0.238	0.597	0.578	0.617	0.710
X4.3	0.125	0.542	0.544	0.640	0.735
X4.4	0.117	0.487	0.561	0.715	0.840
X4.5	0.212	0.631	0.532	0.708	0.603
X4.6	0.218	0.665	0.609	0.738	0.603

3. Hasil Uji Reliabilitas dan AVE

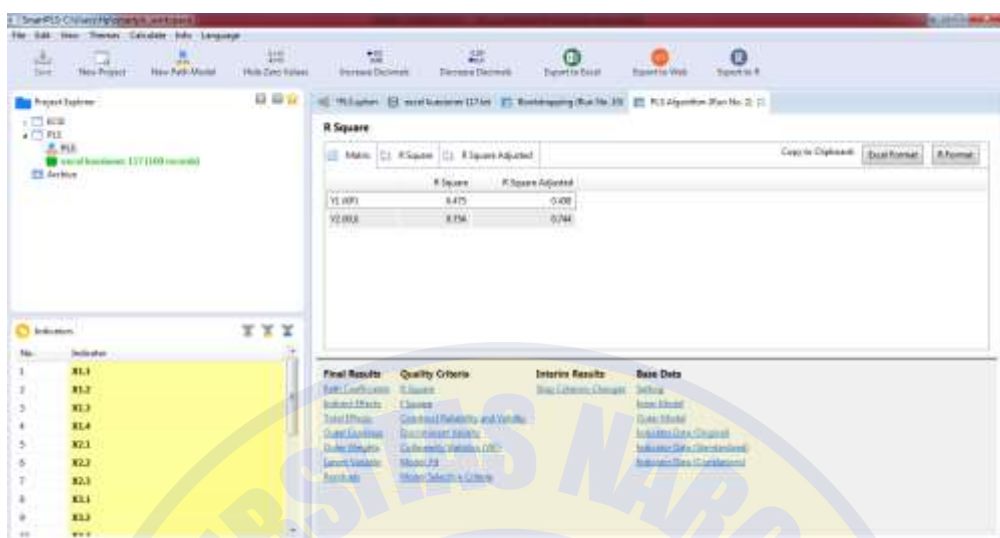
Lampiran 6

Output *Inner Model*

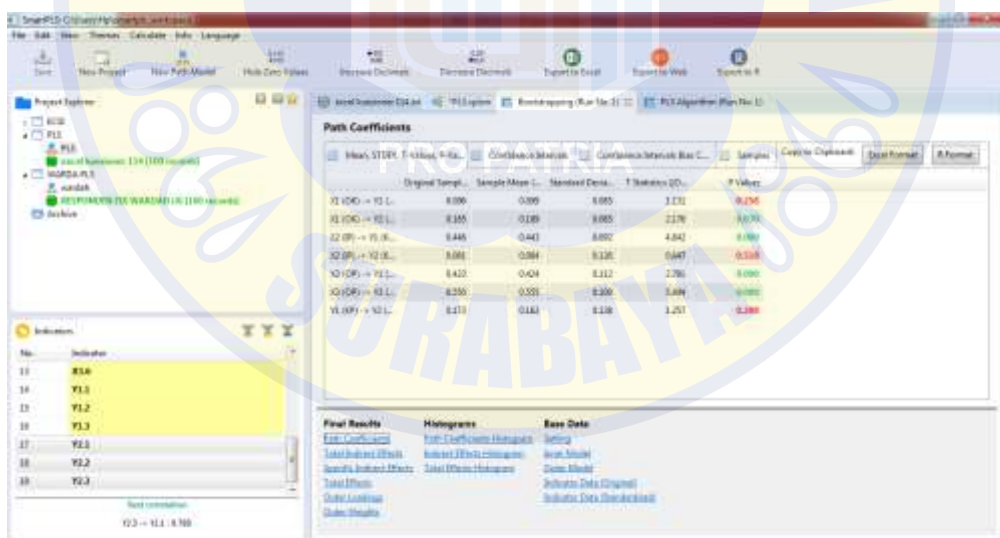
1. Output *Bootstrapping*



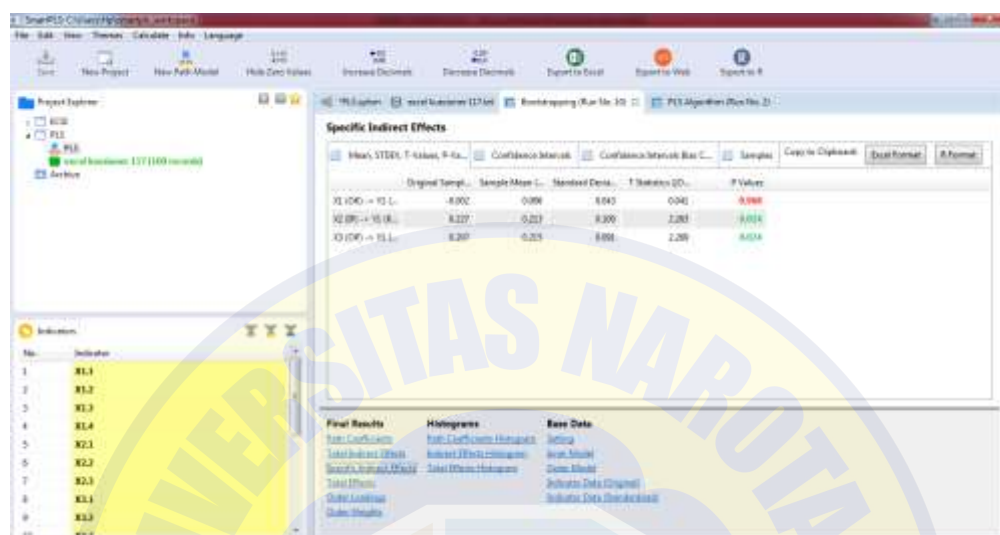
2. Output Hasil Uji *R-Square*



3. Output Hasil Uji Direct Effect



4. Output Hasil Uji *Indirect Effect*





No. : 091/NR-FEB/03/II/2020
Lamp. : -
Hal : Permohonan Pembimbing Skripsi

Kepada Yth.
I GEDE ARIMBAWA, SE., MM
Dosen Pembimbing I

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penulisan karya ilmiah (skripsi) bagi mahasiswa yang telah memenuhi jumlah persyaratan tertentu, bersama ini kami mohon kesediaan bapak/ibu untuk berkenan membimbing mahasiswa dibawah ini:

Nama : JAYA JAVA PUTRA
NIM : 01216133
No. Tlp. : 08973394463

topik penelitian dibawah ini *):

1. Perekayasaan Pemasaran
2. Perekayasaan MSDM
3. Perekayasaan Keuangan

☒
☐
☐

Terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya, jika topik tersebut diatas perlu dilakukan koreksi sepenuhnya kami serahkan kepada bapak/ibu agar dihasilkan karya ilmiah yang lebih baik.

PRO PADI, Surabaya, 11 Februari 2020



HERMIEN TRIDAYANTI, MM
NIM. 0721086101

Ket:

*) : centang pada topik yang dipilih



UNIVERSITAS

Manis Tamara



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

No. Dokumen: FBA FEB03.07
Tgl. Terbit: 01 Okt 2019
Revisi: 00

- 1 NAMA MAHASISWA : JAYA JAVA PUTRA
- 2 NIM : 01216133
- 3 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS
- 4 PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
- 5 TOPIK SKRIPSI : Pengaruh orientasi keagamaan terhadap etika bisnis, orientasi pelanggan terhadap kinerja pemasaran dan keberlanjutan usaha di
- 6 TANGGAL PENGHAJUAN : 11 Februari 2020
- 7 NAMA PEMBIMBING I : I GEDE ARIMBAWA, SE., MM
- 8 NAMA PEMBIMBING II : I GEDE ARIMBAWA, SE., MM
- 9 URAIAN KONSULTASI

NO	TANGGAL	JADWAL KEGIATAN PENELITIAN	MONITORING	
			CATATAN	PARAF PEMBIMBING
1		Observasi obyek penelitian	Wawancara dengan narasumber	A
2		Observasi terhadap fenomena bisnis/manajemen	Tinjauan lapangan	A
3		Menentukan masalah penelitian	Kebijakan internal	A
4		Kajian teoritis & Empiris	Kajian Pustaka	A
5		Sintesis dan Rasionalisasi teori	Orang-orang, masalah	A
6		Pendekatan Metodologi penelitian	PLS	A
7		Pembuatan instrument penelitian	Pertanyaan, pernyataan	A
8		Pengumpulan data	Kuesioner online	A
9		Tabulasi & Pengolahan Data	Rekapitulasi	A
10		Deskripsi Hasil Penelitian	Analisis data	A
11		Interpretasi Hasil Penelitian	Pembahasan	A
12		Kelengkapan Data	Survei	A

Sidang Skripsi

10. TANGGAL SELESAI BIMBINGAN : 25 September 2020

11. TELAH DIEVALUASI DAN SIAP UNTUK DIJUI

DOSEN PEMBIMBING

I GEDE ARIMBAWA, SE., MM



HERMIEN TRIDAYANTI, MM



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 18%

Date: Wednesday, October 07, 2020

Statistics: 2640 words Plagiarized / 14321 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

BAB I

PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mengantongi peranan penting guna untuk pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, bukan hanya khusus negara berkembang saja seperti Negara Indonesia akan tetapi buat negara maju juga. Berkembangnya bisnis mikro telah menjadi sumber kesempatan kerja dan penghasilan bagi masyarakat.

Perkembangan bisnis di Indonesia saat ini semakin bertambah pesat dengan adanya tingkat persaingan antar usaha sejenis yang semakin menjadi lebih ketat salah satunya adalah usaha pengrajin sepatu kulit yang saat ini lagi ngetren dan banyak bermunculan, hal ini yang mengakibatkan semakin banyak faktor-faktor yang bisa berdampak terhadap keberhasilan suatu bisnis.

Dalam kondisi yang semakin meningkatnya persaingan antar usaha sejenis, maka perusahaan harus mampu bersaing merebutkan konsumen dengan cara memberikan orientasi kewirausahaan, inovasi produk, orientasi pelanggan yang bagus terhadap kinerja pemasaran dan keberlanjutan usaha, dengan memahami keinginan dan permintaan konsumen, maka akan memberikan petunjuk bagi perusahaan agar dapat merancang strategi pemasaran supaya mampu menciptakan kepuasan bagi pelanggan yang lama maupun pelanggan yang baru.

Perusahaan yang mampu menciptakan dan mempertahankan pelanggan maka perusahaan itu akan sukses dalam persaingan bisnis. Home industri sepatu Kulit adalah sebuah pengrajin usaha sepatu kulit terbuat pada bahan baku kulit hewan yang menghasilkan berbagai macam produk sepatu yang terbuat dari kulit, pengrajin sepatun kulit ini memproduksi tidak mengenal usia dari yang tua sampai muda, hampir

