

**PENGARUH INOVASI PRODUK DAN ORIENTASI PASAR TERHADAP
KINERJA PEMASARAN UMKM DI MASA PANDEMI COVID 19
(Studi Kasus Pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur)**



**AULIA RACHMA
NIM: 4517030003**

**Skripsi yang Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Administrasi Bisnis**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
2021**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRAK

AULIA RACHMA. Pengaruh Inovasi Produk dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM di Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit). Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta 2021.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh secara parsial dan simultan inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit. Selain itu, penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan bagi para pelaku UMKM dalam memperhatikan peluang sebuah inovasi produk serta orientasi pasar selama di masa pandemi covid 19. Dengan demikian, kinerja pemasaran UMKM di masa pandemi covid 19 dapat meningkatkan kembali penjualan yang pernah menurun. Penelitian ini termasuk dalam penelitian asosiatif kasual dengan pendekatan kuantitatif serta jumlah populasi sebanyak 1.086 pelaku UMKM dengan perhitungan sampel menggunakan rumus slovin. Sehingga jumlah sampel sebanyak 100 responden. Dalam teknik pengambilan sampel yang digunakan menggunakan *purposive sampling*. Pengujian instrument menggunakan uji validitas dan reliabilitas. Sedangkan metode analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda, uji koefisien determinasi R^2 , uji T, dan uji F. Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan *software* SPSS versi *for windows*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persamaan regresi pada penelitian ini menunjukkan $Y = 11,524 + 0,283(X_1) + 0,417(X_2)$ sudah layak digunakan. Berdasarkan dari hasil korelasi secara parsial variabel inovasi produk (X_1) memberikan pengaruh terhadap kinerja pemasaran (Y) sebesar 43,56%, sedangkan untuk variabel orientasi pasar (X_2) memberikan pengaruh terhadap kinerja pemasaran (Y) sebesar 34,22%. Berdasarkan dari hasil koefisien determinasi R^2 sebesar 55,1% kinerja pemasaran dipengaruhi oleh inovasi produk dan orientasi pasar, sedangkan sisanya sebesar 44,9% dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak dibahas pada penelitian ini seperti keunggulan *digital marketing*, orientasi kewirausahaan, keberlangsungan usaha, dan lain sebagainya. Hasil pada penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran secara simultan (Uji F), dan berpengaruh antara inovasi produk dan orientasi pasast terhadap kinerja pemasaran secara parsial (Uji T) berdasarkan uji hipotesis.

Kata Kunci: Inovasi, Orientasi, dan Kinerja Pemasaran



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRACT

AULIA RACHMA. *Influence Product Innovation and Market Orientation on MSME Marketing Performance during the Covid 19 Pandemic (Case Study of MSME Actors in Duren Sawit District). Department of Commerce Administration, Jakarta State Polytechnic 2021.*

This study aims to determine and analyze the partial and simultaneous effect of product innovation and market orientation on the marketing performance of MSMEs in Duren Sawit District. In addition, this research is expected to be a consideration for MSME actors in paying attention to opportunities for product innovation and market orientation during the COVID-19 pandemic. Thus, MSME marketing performance during the COVID-19 pandemic can increase sales that have declined. This research is included in casual associative research with a quantitative approach and a population of 1,086 SMEs with a sample calculation using the slovin formula. So the number of samples is 100 respondents. In the sampling technique used using purposive sampling. Testing the instrument using validity and reliability tests. While the data analysis method used multiple linear regression analysis, the coefficient of determination R² test, T test, and F test. Data processing in this study was carried out using SPSS software version 22.0 for windows. The results of this study indicate that the regression equation in this study shows $Y = 11.524 + 0.283(X1) + 0.417(X2)$ is feasible to use. Based on the results of the partial correlation, the product innovation variable (X1) has an influence on marketing performance (Y) of 43.56%, while the market orientation variable (X2) has an influence on marketing performance (Y) of 34.22%. Based on the results of the coefficient of determination R² of 55.1% marketing performance is influenced by product innovation and market orientation, while the remaining 44.9% is influenced by other variables not discussed in this study such as digital marketing advantages, entrepreneurial orientation, business continuity, and so on. The results of this study indicate that there is an effect of product innovation and market orientation on marketing performance simultaneously (F test), and the effect of product innovation and market orientation on marketing performance partially (T test) based on hypothesis testing.

Keywords: *Innovation, Orientation, and Marketing Performance.*



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Aulia Rachma
NIM : 4517030003
Program Studi : Administrasi Bisnis Terapan
Judul Laporan Tugas Akhir : Pengaruh Inovasi Produk dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM di Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur)

Depok, 4 Oktober 2021

Pembimbing II

Pembimbing I

Dr. Dra. Iis Mariam., M.Si
NIP. 196501311989032001

Titik Purwinarti, S.Sos., M.Pd
NIP. 196209121988032003

Mengetahui Ketua Jurusan
Administrasi Niaga



Dr. Dra. Iis Mariam., M.Si
NIP. 196501311989032001



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Aulia Rachma
NIM : 4517030003
Program Studi : Administrasi Bisnis Terapan
Judul Laporan Tugas Akhir : Pengaruh Inovasi Produk dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM di Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang telah diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Administasi Bisnis pada Program Studi Administrasi Bisnis Terapan, Jurusan Administrasi Niaga, Poloteknik Negeri Jakarta.

Hari : Senin
Tanggal : 4 Oktober 2021
Waktu : 10.15 s.d. 11.15 WIB

TIM PENGUJI

Ketua Sidang : Titik Purwinarti, S.Sos., M.Pd
NIP. 196209121988032003

Dosen Penguji I : Yanita Ella Nilla Chandra, S. Ab., M.Si
NIP. 199001042019032026

Dosen Penguji II : Dr. Nidia Sofa, S.Pd.I., M.Pd
NIP. 198310222015042001



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Terapan baik di Politeknik Negeri Jakarta maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Politeknik Negeri Jakarta.
- 4.

Depok, 4 Oktober 2021
Yang membuat pernyataan



Aulia Rachma
NIM 4517030003



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul **“Pengaruh Inovasi Produk dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM di Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit)”**.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Terapan (S. Tr) pada Program Studi Administrasi Bisnis Terapan, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta. Selain itu, tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengimplementasikan ilmu yang didapat selama menjalani pendidikan di Administrasi Bisnis Terapan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini banyak pihak yang terlibat untuk membantu dan mendukung penulis baik secara moril ataupun material untuk dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. sc. H. Zainal Nur Arifin, Dipl-Eng. HTL., M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si. selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta dan selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu untuk membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Husnil Barry, S.E., M.S.M. selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis Terapan.
4. Titik Purwinarti, S. Sos., M. Pd. selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan arahan kepada penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
5. Kedua orang tua yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan baik moral maupun material, sehingga penulis diberikan kemudahan dan kelancaran dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Administrasi Niaga yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis selama menempuh pendidikan di bangku kuliah.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

7. Teman-teman Administrasi Bisnis Terapan angkatan 2017 yang telah memberikan dukungan dan masukan kepada penulis dalam menyusun dan menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Kepada Seluruh responden pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur yang telah bersedia meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner dan membantu kelancaran penelitian dan penyusunan tugas akhir ini.
9. Para sahabat yang selalu bersama dan mendukung penulis dalam suka maupun duka.
10. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu oleh penulis yang turut membantu dalam penyusunan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka untuk menerima kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sebagai bahan evaluasi dalam penulisan selanjutnya. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun pembaca.

Depok, 4 Oktober 2021

Penulis,

Aulia Rachma
NIM 4517030003



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
PERNYATAAN ORISINALITAS	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	8
1.3. Batasan Masalah.....	9
1.4. Rumusan Masalah.....	9
1.5. Tujuan Penelitian.....	9
1.6. Manfaat Penelitian.....	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
2.1 Kerangka Teori.....	11
2.1.1 Pemasaran.....	11
2.1.2 Inovasi.....	12
2.1.2.1 Inovasi Produk.....	13
2.1.3 Orientasi Pasar.....	16
2.1.4 Kinerja.....	19
2.1.4.1 Kinerja Pemasaran.....	20
2.2 Hasil Jurnal Yang Relevan.....	24
2.3 Deskripsi Konseptual.....	33
2.4 Perumusan Hipotesis.....	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	36
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	36
3.1.1. Tempat Penelitian.....	36
3.1.2 Waktu Penelitian.....	36
3.2 Metodologi Penelitian.....	37



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.2.1	Populasi dan Sampel.....	38
3.2.2	Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.2.3	Teknik Pengolahan Data	43
3.4	Uji Instrumen.....	44
3.5	Teknik Analisis Data.....	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		51
4.1	Hasil Rekapitulasi Data	51
4.1.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	51
4.2	Hasil Analisis Data.....	52
4.2.1	Hasil Uji Validitas <i>Pre Test</i>	52
4.2.2	Hasil Uji Reliabilitas <i>Pre Test</i>	55
4.2.3	Karakteristik Responden.....	57
4.2.4	Rekapitulasi Data Variabel Inovasi Produk (X1)	60
4.2.5	Rekapitulasi Data Variabel Orientasi Pasar (X2)	71
4.2.6	Rekapitulasi Data Variabel Kinerja Pemasaran (Y)	79
4.2.7	Analisis Uji Asumsi Klasik.....	87
4.2.8	Analisis Uji Hipotesis	92
4.3	Pembahasan.....	99
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		102
5.1	Kesimpulan.....	102
5.2	Saran.....	104
DAFTAR PUSTAKA		106
LAMPIRAN		107



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Jumlah UMKM Jakarta Timur.....3

Tabel 1.2 Jumlah Data UMKM Kecamatan Duren Sawit.....3

Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Yang Relevan.....24

Tabel 3.1 Waktu Penelitian..... 37

Tabel 3.2 Skor Jawaban Kuesioner40

Tabel 3.3 Definisi Operasional Variabel.....41

Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas *Pre Test* Variabel Inovasi Produk (X1).....53

Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas *Pre Test* Variabel Orientasi Pasar (X2) 54

Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas *Pre Test* Variabel Kinerja Pemasaran (Y)55

Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas *Pre-Test* Variabel Inovasi Produk (X1)56

Tabel 4.5 Hasil Uji Reliabilitas *Pre-Test* Variabel Orientasi Pasar (X2)56

Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabilitas *Pre-Test* Variabel Kinerja Pemasaran (Y)56

Tabel 4.7 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Produk Baru Bagi Dunia..... 61

Tabel 4.8 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Lini Produk Baru 63

Tabel 4.9 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Perbaikan Produk Yang Telah Ada66

Tabel 4.10 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Tambahan Lini Produk Yang Telah Ada68

Tabel 4.11 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Orientasi Pelanggan....71

Tabel 4.12 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Orientasi Pesaing74

Tabel 4.13 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Koordinasi Antarfungsi.....76

Tabel 4.14 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Volume Penjualan.....79

Tabel 4.15 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Pertumbuhan Pendapatan..... 82

Tabel 4.16 Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Pertumbuhan Pelanggan84



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel4. 17 Hasil Uji Normalitas <i>Kolmogrov- Smirnov</i>	88
Tabel4. 18 Hasil Uji Multikolinearitas.....	90
Tabel4. 19 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	93
Tabel4. 20 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	94
Tabel4. 21 Hasil Uji Korelasi Secara Parsial.....	95
Tabel4. 22 Hasil Uji Signifikansi T.....	96
Tabel4. 23 Hasil Uji Signifikansi F.....	98





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Presentase Penurunan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid19	5
Gambar 1.2 Presentase Penurunan Penjualan Sektor UMKM Akibat Covid-19.	
Gambar 1.3 Grafik Penjualan UMKM Kecamatan Duren Sawit.....	7
Gambar 2.1 Orientasi Pasar	18
Gambar 2.2 Deskripsi Konseptual Peneliti	34
Gambar 4.1 Distribusi Responden Berdasarkan Bidang Usaha	58
Gambar 4. 2 Distribusi Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha	59
Gambar 4.3 Distribusi Responden Berdasarkan Usia Pemilik Usaha	60
Gambar 4. 4 Grafik Histogram Hasil Uji Normalitas	89
Gambar 4. 5 Grafik P-Plot Hasil Uji Normalitas	89
Gambar 4. 6 Grafik Scatterplot Hasil Uji Heterokedastisitas.....	91

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian.....	108
Lampiran 2 Data Tabulasi <i>Pre Test</i> X1	114
Lampiran 3 Data Tabulasi <i>Pre Test</i> (X2)	115
Lampiran 4 Data Tabulasi <i>Pre Test</i> (Y)	116
Lampiran 5 Hasil Uji Validitas <i>Pre Test</i> (X1).....	117
Lampiran 6 Hasil Uji Validitas <i>Pre Test</i> (X2).....	118
Lampiran 7 Hasil Uji Validitas <i>Pre Test</i> (Y).....	119
Lampiran 8 Hasil Uji Reliabilitas <i>Pre Test</i>	120
Lampiran 9 Tabel R Uji Validitas <i>Pre Test</i>	121
Lampiran 10 Tabulasi Data X1	122
Lampiran 11 Data Tabulasi (X2)	125
Lampiran 12 Data Tabulasi (Y)	128
Lampiran 13 Output SPSS Hasil Uji Asumsi Klasik.....	131
Lampiran 14 Output SPSS Uji Hipotesis	134
Lampiran 15 Tabel T.....	137
Lampiran 16 Tabel F.....	139
Lampiran 17 <i>Curriculum Vitae</i>	140



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada saat ini di seluruh dunia sedang mengalami sebuah wabah pandemi virus Covid 19, salah satunya di negara Indonesia yang mengalami pandemi Covid 19 tersebut. Permasalahan yang muncul ketika terjadinya pandemi Covid 19 diantaranya penurunan perekonomian, para pekerja kehilangan pekerjaannya, para pedagang mengalami kebangkrutan akibat peraturan pemerintah yang menghimbau untuk di rumah saja selama pandemi. Akibat pandemi ini salah satu permasalahan yang terjadi saat ini yaitu dikalangan pelaku UMKM, bagi pelaku UMKM permasalahan ini menjadi suatu tantangan di masa pandemi Covid-19 yang mengakibatkan perekonomian menurun sehingga berkurangnya suatu pendapatan bagi pelaku UMKM. Setahun sudah masa pandemi Covid-19 ini dihitung dari bulan Maret 2020 hingga saat ini Juli 2021 para pelaku UMKM mengalami penurunan kinerja pemasaran. Selain itu banyak pelaku UMKM yang menutup usahanya karena tidak adanya pendapatan seperti sebelum adanya pandemi ini.

Banyak pelaku UMKM yang saat ini merasa mengalami penurunan penjualan usahanya akibat dampak pandemi Covid-19. Dalam hal tersebut membuat pelaku UMKM untuk termotivasi mengubah strategi pemasaran penjualannya agar tetap berkembang. Selain itu, dimasa pandemi ini juga banyak bermunculan para pesaing untuk menciptakan usaha baru yang jauh lebih menarik. Dampak akibat covid ini dapat menjadikan sebuah peluang dan juga ancaman bagi pelaku UMKM, dikarenakan dapat dikatakan sebagai peluang yaitu pelaku UMKM dapat menganalisis kebutuhan-kebutuhan masyarakat dimasa pandemi saat ini dan dapat dikatakan sebagai ancaman yaitu karena banyak para pesaing yang mencoba untuk menciptakan sebuah inovasi baru. Di masa pandemi saat ini untuk mengatasi sebuah persaingan di dunia bisnis, seorang wirausaha harus bergerak cepat dalam menciptakan sebuah ide-ide baru



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

yang dapat dikembangkan di dunia bisnis saat ini serta dapat memulihkan kembali pendapatan seperti sebelum terjadinya pandemi.

Di era digital saat ini sangat membantu para pelaku UMKM untuk lebih mengembangkan sebuah usahanya dan juga dapat meningkatkan pendapatan. Selain itu perlu dengan dibentuknya sebuah inovasi produk dalam masa pandemi ini yang bertujuan dapat mempertahankan sebuah usaha bagi pelaku UMKM. Pelaku UMKM saat ini sangat dituntut untuk lebih menjadi sumber daya yang berkualitas dan juga dapat berinovasi yang kuat. Berinovasi di masa pandemi ini sangat penting dan bermanfaat bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya dengan menciptakan usaha-usaha yang cukup menarik konsumen dan menjadi sebuah ancaman bagi pesaing lainnya. Sebuah usaha dapat berkembang pesat dengan meningkatkan sebuah ide-ide yang kreatif dan juga berinovasi dalam menerapkan teknologi didalamnya agar usaha tersebut dapat bersaing dengan baik secara global. Kurniawan (2017:24) menyatakan bahwa inovasi dibidang teknologi digital secara berkesinambungan diklaim dapat mengekselerasi banyak negara berkembang menuju sebuah kemakmuran.

Dampak tersebut juga dialami oleh pelaku UMKM di Jakarta Timur yang saat ini merasa bahwa penurunan perekonomian semakin signifikan. Berdasarkan data yang diambil dari situs umkm.depko.go.id jumlah UMKM yang terdaftar di Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI wilayah Jakarta Timur sekitar 240.512. Dari tercatat banyaknya pelaku UMKM yang tersebar diberbagai wilayah kecamatan Jakarta Timur, maka dari itu peneliti berupaya untuk mengambil salah satu kecamatan Jakarta Timur yaitu wilayah Kecamatan Duren Sawit sebagai lokasi penelitian.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 1.1 Data Jumlah UMKM Jakarta Timur

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia

Provinsi : DKI Jakarta Kabupaten : Kota Jakarta Timur Nama UMKM : Cari UMKM

Jumlah UMKM ditemukan : 240512

	Nama UMKM	Alamat	Kecamatan	ID UMKM
Detail	TRIMULTI SARANA TEHNIK ,PT	JL. RAYA KALIMALANG BLOK N4 NO. 11 F RT. 002 RW. 016 KEL. DUREN SAWIT KEC. DUREN SAWIT	Pasar Rebo	317201001000001
Detail	CIPTA KARYA TECHNOLOGY ,PT	JL. JATINEGARA TIMUR 101 KOMP PERKANTORAN BONAGABE BLOK I RT 001/002 KEL BALI MESTER KEC. JA	Pasar Rebo	317201001000002
Detail	HAGITASINAR LESTARIMEGAH, PT	JL.MATRAMAN RAYA NO.148 RUKAN MITRA MATRAMAN BLOK B 23 KEBON MANGGIS, MATRAMAN, JAKARTA	Pasar Rebo	317201001000003
Detail	IMEMBA CONTRACTORS, PT	JL. RAWAMANGUN MUKA RAYA NO 1C RAWAMANGUN 13220 - JAKARTA TIMUR (KOTA) - DKI JAKARTA	Pasar Rebo	317201001000004
Detail	GIRI PUTRA MANDIRI ,PT	JIL PULOGEBANG PERMAI BLOK. H 7/NO. 4 RT001 RW.013 KEL. PULOGEBANG KEC.CAKUNG	Pasar Rebo	317201001000005
Detail	DAPOET MAHADY JAYA ,PT	JL. TARUNA BARAT I NO.47, CIBUBUR - CIRACAS	Pasar Rebo	317201001000006

Sumber data : <http://umkm.depkop.go.id/>,2021

Tabel 1.2 Jumlah Data UMKM Kecamatan Duren Sawit

REKAPAN DATABASE TAHAPAN PROGRAM JAKPRENEUR PER TANGGAL 30 DESEMBER 2020
KECAMATAN DUREN SAWIT, KOTA ADMINISTRASI JAKARTA TIMUR

NO	TAHAPAN	KELURAHAN							LUAR WILAYAH DUREN SAWIT	TOTAL
		DUREN SAWIT	MALAKA SARI	MALAKA JAYA	PONDOK KELAPA	PONDOK BAMBU	KLENDER	PONDOK KOPI		
1	P1	230	100	143	220	200	100	93	152	1238
2	P2	156	66	111	181	112	63	66	145	900
3	P3	239	99	145	220	200	100	91	160	1254
4	P4	115	50	50	90	100	65	36	38	544
5	P5	70	22	35	40	40	70	30	40	347
6	P6	77	22	35	46	40	70	30	40	360
7	P7	1	0	1	1	0	2	0	0	5

Keterangan :
P1 Pendaftaran
P2 Pelatihan
P3 Pendampingan
P4 Perijinan
P5 Pemasaran
P6 Pelatihan Laporan Keuangan
P7 Permodalan

Sumber: Database Kecamatan Duren Sawit,2021

Berdasarkan data dari database Kecamatan Duren Sawit Jakarta Timur ada 1.086 pelaku UMKM yang telah terdaftar. Dari 1.086 pelaku UMKM yang terdaftar mendapatkan sebuah binaan dari pihak koperasi Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur. Ada beberapa pelaku UMKM yang terdaftar di Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur yang mengalami dampak dari akibat pandemi ini.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Oleh sebab itu, pentingnya bagi para pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur didorong untuk mengembangkan sebuah ide yang kreativitas dan berinovasi agar usaha tetap berkembang, sehingga hal tersebut juga untuk menghindari penurunan penjualan yang signifikan.

Teknik pemasaran saat ini yang dapat membantu para pelaku UMKM dimasa pandemi ini yaitu dengan menciptakan sebuah produk baru atau mengganti produk lama dengan yang baru dan lebih menarik konsumen. Pada masa pandemi ini inovasi produk dapat meningkatkan kinerja pemasaran. Masyarakat saat ini banyak membutuhkan dan melihat penjualan-penjualan produk yang lebih bermanfaat di masa pandemi ini. Oleh sebab itu, para pelaku UMKM harus lebih kreatif dan inovatif dalam mengembangkan usaha dimasa pandemi seperti ini agar tidak terjadinya kebangkrutan dan usaha akan tetap terus bertahan.

Inovasi produk merupakan sesuatu yang dapat dilihat sebagai kemajuan fungsional produk yang dapat membawa produk selangkah lebih maju dibandingkan produk pesaing. Selain itu, dengan adanya sebuah inovasi produk ini dapat merubah atau meningkatkan kembali perekonomian pelaku UMKM dimasa pandemi ini. Selain berinovasi dalam usaha, para pelaku UMKM juga membutuhkan sebuah orientasi pasar untuk memperkuat usahanya agar tetap bertahan dan berkembang dimasa pandemi sekarang ini. Orientasi pasar menunjukkan cara bagaimana sebuah usaha dapat berkembang dengan adanya sebuah orientasi yang dibangun terutama dimasa pandemi sekarang ini.

Menurut Narver & Slater dalam Rosnawintang (2011:461) bahwa ukuran orientasi dapat diukur dengan orientasi pelanggan, orientasi pesaing dan koordinasi antar fungsi. Selain itu, orientasi pasar juga dapat meningkatkan sebuah kinerja pemasaran dengan menciptakan dan mengembangkan strategi- strategi pemasaran dalam bersaing. Melakukan sebuah perubahan dalam mengembangkan usaha agar terus tetap berjalan dengan baik, para pelaku UMKM harus mampu berinisiatif dalam menciptakan produk yang unik dan bermanfaat serta berorientasi untuk melihat bagaimana keinginan konsumen dalam membutuhkan suatu



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

barang/jasa pada masa pandemi saat ini. Dengan adanya sebuah inovasi serta orientasi dapat membantu peningkatan dalam kinerja pemasaran serta membangun semangat para pelaku UMKM untuk tetap mengembangkan usahanya di masa pandemi.

Menurut Kotler (2008:65) kinerja pemasaran adalah faktor yang umum digunakan untuk mengukur dampak dari sebuah strategi perusahaan. Oleh sebab itu, para pelaku UMKM wajib mengukur strategi-strategi yang digunakan dalam melakukan pemasaran dengan menciptakan inovasi produk yang baru dan berorientasi maka kinerja pemasaran UMKM juga akan lebih kuat dan terarah sehingga tercapai pada tujuan yang diinginkan. Kinerja pemasaran juga dapat dilihat dari seberapa besar volume pendapatan pelaku usaha dan juga volume penjualan. Pendapatan dan penjualan akan meningkat dimana adanya sebuah permintaan dari konsumen, namun lain halnya saat dimasa pandemi seperti ini banyak para pelaku UMKM yang mengalami penurunan penjualan dan pendapatan sehingga usaha tersebut mengalami kebangkrutan. Seperti dapat dilihat dari gambar 1.1 di bawah ini, data yang diambil dari situs Badan Pusat Statistik Indonesia. Berdasarkan data dibawah ini, adanya sebuah penurunan pendapatan UMKM yang diakibatkan pandemi Covid-19. Dari presentasi data dibawah ini, sebesar 82,85 % pelaku UMKM dimasa pandemi ini mengalami penurunan pendapatan yang signifikan. Sebesar 14,60 % beberapa pelaku UMKM mengalami pendapatan yang tetap atau stabil. Sedangkan hanya sebesar 2,55% beberapa UMKM mengalami pendapatan yang meningkat.

Gambar 1.1 Presentase Penurunan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid 19



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sumber: <https://covid-19.bps.go.id/>, 2021

Gambar 1.2 Presentase Penurunan Penjualan Sektor UMKM Akibat Covid-19



Sumber: Asosiasi *Business Development Services* Indonesia, Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas),2021

Sedangkan berdasarkan data di atas gambar 1.2 terlihat bahwa terdapat adanya sebuah penurunan penjualan yang dialami oleh para pelaku UMKM akibat dampak pandemi. Dapat dilihat adanya peningkatan penjualan sebesar 3,6% selama masa pandemi ini. Namun adanya sebuah penurunan sekitar 31-60% sebanyak 15% pelaku UMKM yang mengalami penurunan penjualan dalam kisaran angka tersebut. Dan ada juga pelaku UMKM usaha penjualannya menurun kisaran >60% sebanyak 26% sektor usaha. Lalu ada juga pelaku UMKM yang usaha penjualannya menurun kisaran 10-30% sebanyak 14,2%. Sedangkan ada juga pelaku UMKM yang usaha penjualannya tetap sama sebesar 4,5% , lalu ada penurunan penjualan yang jauh lebih signifikan sebanyak 36,7% pelaku UMKM yang sama sekali tidak ada penjualan selama pandemi.

Sebelumnya peneliti melakukan survey awal ke beberapa pelaku UMKM di wilayah Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur untuk menganalisis perkembangan kinerja pemasaran selama pandemi ini. Para pelaku UMKM



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

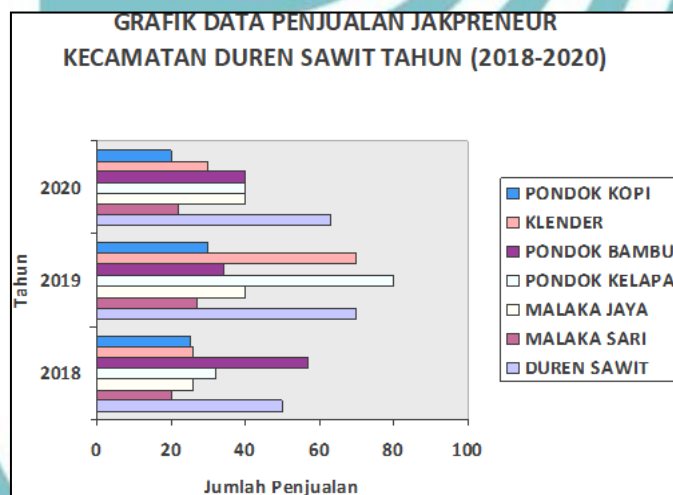
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

di Kecamatan Duren Sawit Jakarta Timur, mengatakan bahwa rata-rata para pelaku UMKM mengalami dampak dari pandemi covid-19 ini. Sekitar hampir 40% pelaku UMKM di Kecamatan Duren Sawit ini mengalami penurunan pendapatan penjualan yang cukup signifikan sehingga usahanya tersebut mengalami penurunan penjualan. Dari hal tersebut perlunya sebuah inovasi dan orientasi pasar untuk mengubah strategi dalam kinerja pemasaran yang dilakukan para pelaku UMKM dalam masa pandemi agar usaha tetap berkembang dan bertahan. Peneliti juga mendapatkan jumlah data penjualan pelaku UMKM di Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur dari bagian koperasi dan UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur data tersebut untuk memperkuat penelitian ini. Berikut dapat terlihat dari gambar 1.3 di bawah ini, grafik data penjualan UMKM di Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur.

Gambar 1.3 Grafik Penjualan UMKM Kecamatan Duren Sawit



Sumber: Kecamatan Duren Sawit, 2021

Berdasarkan pada grafik di atas, dapat terlihat grafik penjualan UMKM di Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur pada tahun 2018-2020. Pada grafik di atas terdapat perubahan dalam penjualan UMKM di setiap kelurahan pada Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur. Ada beberapa kelurahan yang mengalami penurunan penjualan yang cukup signifikan dan ada beberapa kelurahan yang tidak mengalami penurunan. seperti pada kelurahan Pondok Kopi di tahun 2018 penjualan berada sekitar 25% dan tahun 2019



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

meningkat menjadi 30% sedangkan ditahun 2020 mengalami penurunan penjualan sekitar 20%. Pada kelurahan Klender di tahun 2018 penjualan sekitar 35% dan tahun 2019 penjualan meningkat cukup signifikan 70% dan kembali mengalami penurunan akibat pandemi menjadi 30%. Kelurahan Pondok Bambu di tahun 2018 penjualansekitar 60% dan kembali menurun di tahun 2019 35% namun kembali meningkat kembali di tahun 2020 yaitu sebesar 40%. Pondok Kelapa pada tahun 2018 penjualan yang terjadi sekitar 35%, tahun 2019 meningkat pesat sebesar 80% namun pada tahun 2020 mengalami penurunan yang sangat signifikan yaitu 40%. Pada kelurahan Malaka Jaya penjualan tahun 2018 sekitar 33% dan pada tahun 2019-2020 penjualan meningkat dan cenderung cukup stabil 40%. sekitar

Sedangkan untuk kelurahan Malaka Sari juga mengalami pada tahun 2018 penjualan mengalami penurunan sekitar 26% dan meningkat kembali pada tahun 2019 yaitu sebesar 35% namun terjadi penurunan kembali pada tahun 2020 sebesar 25%. Dan untuk kelurahan Duren Sawit penjualan di tahun 2018 sekitar 50%, tahun 2019 cukup meningkat sekitar 70% sedangkan kembali menurun di tahun 2020 akibat pandemi covid 19 menjadi sekitar 63%.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa inovasi produk dan orientasi pasar berhubungan erat untuk meningkatkan kinerja pemasaran UMKM dimasa pandemi covid-19, sehingga penulis bermaksud mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Inovasi Produk Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur)”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang disampaikan diatas, terdapat beberapa permasalahan yang diidentifikasi oleh penulis. Beberapa permasalahan tersebut sebagai berikut:

- Bagaimana solusi dalam mengatasi perekonomian yang menurun pada pelaku UMKM dimasa pandemi ini?
- Apakah inovasi produk berpengaruh terhadap kinerja pemasaran UMKM di masa pandeu saat ini?
- Apakah orientasi pasar berpengaruh terhadap kinerja pemasaran



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

UMKM di masa pandemi saat ini?

- d. Apakah kreativitas dan inovasi berpengaruh terhadap kinerja pemasaran UMKM di masa pandemi saat ini?
- e. Apakah promosi berpengaruh terhadap kinerja pemasaran UMKM di masa pandemi saat ini?

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dipaparkan pada latar belakang diatas, untuk mendapatkan hasil penelitian yang terarah maka penelitian ini akan terfokus pada inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM dimasa pandemi covid-19. Subyek yang digunakan adalah UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

- a. Seberapa besar pengaruh keunggulan inovasi produk terhadap kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur dimasa pandemi covid 19 secara parsial?
- b. Seberapa besar pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur dimasa pandemi covid 19 secara parsial?
- c. Seberapa besar pengaruh keunggulan inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur dimasa pandemi covid 19 secara simultan?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan diatas, adapun tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut:

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- a. Untuk menganalisis secara parsial seberapa besar pengaruh keunggulan inovasi produk terhadap kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur dimasa pandemi covid 19.
- b. Untuk mengetahui secara parsial seberapa besar pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur dimasa pandemi covid 19.
- c. Untuk menganalisis secara simultan seberapa besar pengaruh keunggulan inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur dimasa pandemi covid 19.

1.6. Manfaat Penelitian

- a. Peneliti
 - 1) Bagi penulis dapat memperluas wawasan dibidang marketing dan juga menambah sebuah wawasan tentang keunggulan inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM.
 - 2) Hasil penelitian ini bermanfaat dapat memberikan informasi yang relevan serta menambah ilmu pengetahuan bagi penulis dalam bidang marketing.
- b. Perusahaan

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi dan masukan terkait keunggulan inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM saat ini dimasa pandemi.
- c. Mahasiswa
 - 1) Dapat menjadi sumber informasi Mahasiswa Politeknik Negeri Jakarta sebagai acuan referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya.
 - 2) Menambah wawasan literature mengenai keunggulan inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM.
- d. Masyarakat

Dapat sebagai sebuah informasi pengetahuan dalam membangun sebuah usaha dimasa pandemi dengan mengetahui keunggulan inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM. sebuah usaha dimasa pandemi dengan mengetahui keunggulan inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian tentang pengaruh inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya, sebuah inovasi produk dapat meningkatkan penjualan selama di masa pandemi covid 19. Selain itu, inovasi produk merupakan sebuah strategi UMKM untuk tetap mempertahankan usahanya selama masa pandemi. Pada hasil pengujian uji T atau parsial untuk variabel inovasi produk (X1), diperoleh nilai t hitung yaitu sebesar $4,932 >$ nilai t tabel sebesar 1,984 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 $<$ 0,05. Dengan nilai signifikansi kurang dari 0,05 dapat dikatakan bahwa H_0 di tolak H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa dari nilai yang dihasilkan memiliki nilai yang positif sehingga terdapat hubungan yang signifikan antara variabel inovasi produk (X1) terhadap kinerja pemasaran (Y) UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur, maka dapat dikatakan secara parsial diterima.
- b. Berdasarkan dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya, pendekatan sebuah strategi orientasi pasar yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur dapat meningkatkan pelanggan dan dapat melihat sebuah perkembangan pesaing dalam mempertahankan usahanya selama di masa pandemi covid 19. Pada hasil pengujian uji T atau parsial untuk variabel orientasi pasar (X2), diperoleh nilai t hitung yaitu sebesar $5,006 >$ nilai t tabel sebesar 1,984 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 $<$ 0,05. Dengan nilai signifikansi kurang dari 0,05 dapat dikatakan bahwa H_0 di tolak H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa dari nilai yang dihasilkan bernilai positif sehingga terdapat suatu hubungan yang signifikan antara variabel orientasi



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pasar (X2) terhadap kinerja pemasaran (Y) UMKM Kecamatan Duren Sawit Jakarta Timur, maka dapat dikatakan secara parsial diterima

- c. Berdasarkan dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya, dengan adanya sebuah inovasi produk dan orientasi pasar dapat membantu meningkatkan sebuah kinerja pemasaran UMKM yang bertujuan untuk mempertahankan sebuah usaha dan juga meningkatkan kembali penjualan selama masa pandemi covid 19. Dari hasil pengujian uji F atau simultan menunjukkan nilai $F_{hitung} 59,511 > F_{tabel}$ sebesar 3,09 dan nilai signifikansi yang diperoleh $0,000 < 0,05$. Nilai signifikansi yang $< 0,05$ menunjukkan bahwa inovasi produk (X1) dan orientasi pasar (X2) secara bersamaan atau simultan memiliki pengaruh terhadap kinerja pemasaran (Y). Hasil pengujian ini menunjukkan arah pengaruh yang positif dan signifikan, sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan data yang sudah diperoleh serta diolah pada variabel inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur. Hal ini dapat terlihat dari jawaban responden yang mayoritas berada pada interval skor penelitian sangat setuju. Untuk lebih meningkatkan sebuah kinerja pemasaran UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- a. Bagi pelaku UMKM Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur berdasarkan perolehan data yang sudah diteliti, mayoritas para peaku UMKM yang telah menyetujui pernyataan-pernyataan yang telah disebarakan oleh peneliti, namun juga ada sebagian pelaku UMKM yang merasa kurang setuju dari beberapa pernyataan-pernyataan tersebut. Peneliti menyarankan kepada para pelaku UMKM di Kecamatan Duren Sawit Jakarta Timur selama masa pandemi seperti ini untuk lebih memaksimalkan sebuah strategi pemasaran yang berhubungan dengan variabel inovasi produk dan orientasi pasar, maka sebab itu pelaku UMKM siap bersaing dipasaran terutama pada UMKM dibidang makanan yang saat ini banyak yang menciptakan produk makanan terbaru sehingga banyaknya sebuah peluang untuk memulai meningkatkan sebuah inovasi produk seperti menciptakan produk baru yang belum ada atau memperbaiki produk yang telah ada untuk lebih berkualitas serta melakukan sebuah orientasi pasar dengan melakukan sebuah pendekatan dengan pelanggan untuk mendapatkan informasi (ide) atau melihat kemampuan para pesaing dalam membuat produk baru dan saling bertanggung jawab membangun sebuah komunikasi yang baik antara pelaku usaha dengan pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa pentingnya melakukan sebuah perubahan dengan memngembangkan inovasi untuk tetap menstabilkan penjualan agar tidak kehilangan usaha di masa pandemi.
- b. Bagi para peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian variabel lain yang tidak masuk dalam penelitian ini seperti halnya keunggulan *digital*

marketing, orientasi kewirausahaan, keberlangsungan usaha, dan lain sebagainya. Sehingga diharapkan hasil penelitian tersebut nantinya dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan para pelaku UMKM agar dapat meningkatkan kembali kinerja pemasaran yang saat ini menurun akibat pandemi covid 19. Selain itu, dengan adanya sebuah penelitian yang dibuat oleh peneliti dapat membantu UMKM untuk memberi sebuah saran yang mengenai dalam mempertahankan usahanya sehingga usaha para pelaku UMKM tetap bertahan dan berkembang pesat.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Aprizal. 2018. *Orientasi Pasar dan Keunggulan Bersaing*. Jakarta: Celebes Media Perkasa.
- Astuti, Miguna, dan Agni Rizkita Amanda. 2020. *Pengantar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish
- Darmanto, dan Franciscus, Xaverius. 2018. *Strategi Orientasi Pemasaran dan Kinerja Organisasi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Darmanto, dan Sri Wardaya. 2016. *Manajemen Pemasaran Untuk Mahasiswa, Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: Deepublish.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Lestari, dan Endah Rahayu. 2019. *Manajemen Inovasi: Upaya Meraih Keunggulan Kompetitif*. Malang: UB Press.
- Simarmata, Hengking, dan Ida Kusuma. 2021. *Manajemen Inovasi*. Jakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Siregar, Syofian. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif* (pp. 130-131). Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta
- Sukmadi. 2016. *Inovasi dan Kewirausahaan (Edisi Paradigma Baru Kewirausahaan)*. Bandung: Humaniora Utama Press.
- Tjiptono, Fandy, dan Gregorius Chandra. 2017. *Pemasaran Strategik*. (pp. 32-33). Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Widiasworo, Erwin. 2019. *Menyusun Penelitian Kuantitatif Untuk Skripsi dan Tesis* (pp. 80-81). Yogyakarta: Araska.

Jurnal:

- Lapian, Agnes, Adelia, dan James Massie. 2016. *Pengaruh Orientasi Pasar dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran Pada PT.BPR PRISMA DANA AMURANG*. *Jurnal EMBA Vol.4 No.*, 130-139.
- Nursingih, Asa, Ridho, dan Naili, Farida. 2019. *Pengaruh Orientasi Pasar dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Pemasaran Melalui Inovasi Produk*. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, vol. 8, no. 4, 116-127.
- Priatin, Yusri, Djasuro Surya. 2017. *Pengaruh Orientasi Pasar dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Pemasaran Dengan Inovasi Produk Sebagai Variabel Intervening*. *JBRM Tirtayasa Volume 1(1) -Mei*, 81-85.
- Putri, Made, Amilia, Laksmi, Ni Nyoman. 2018. *Peran Inovasi Produk Memediasi Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Ukm Kerajinan Endek Di Kabupaten*



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Rachmatullina, A. 2015. *Pengaruh Inovasi Produk, Kinerja Pemasaran, dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Pada Toko Roti Kabupaten Gresik)*. Jurnal Manajerial, 95-100.
- Saputro, Wahyu, Andi Tri Haryono. 2019. *Peningkatan Keunggulan Bersaing Berbasis Kapabilitas Penginderaan Pasar, Inovasi Produk, Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran Pada Distro Distictsides Semarang*. *Journal of Management* Vol.5 No.5, 5-10.
- Satyawati, Ni, Made, Devira. 2019. *Peran Inovasi Produk dan Orientasi Pasar Dalam Mencapai Keunggulan Bersaing Berkelanjutan Melalui Kinerja Pemasaran Pada UKM di Desa Nagasepaha*. Artha Satya Dharma Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis, Volume 12 No.2, 79-95.
- Sugiyarti, Gita. 2017. *Membangun Keunggulan Bersaing Produk Melalui Orientasi Pembelajaran, Orientasi Pasar, Dan Inovasi Produk*. Jurnal Ilmiah UNTAG, 112-116.
- Wiwoho, Gunarso. 2013. *Analisis Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Pembelajaran Terhadap Inovasi Produk Dan Kinerja Pemasaran*. Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi, 30-40.
- Yanuar, Naumi, Dwi, Harti. 2020. *Pengaruh Inovasi Produk Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran Pada Home Industri Olahan Ikan Di Kabupaten Trenggalek*. Jurnal Manajemen Pemasaran, Vol. 14, No. 2, 51-60.

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**KUISIONER PENELITIAN
PENGARUH INOVASI PRODUK DAN ORIENTASI PASAR
TERHADAP KINERJA PEMASARAN UMKM DI MASA
PANDEMI COVID 19
(Studi Kasus UMKM Kecamatan Duren Sawit)**

Jakarta, Juli 2021

Kepada Yth,
Bapak/Ibu/
Saudara/i
Responden
Penelitian di
Tempat

Dengan Hormat,

Dalam rangka menyelesaikan studi akhir Program Studi Administrasi Bisnis Terapan, Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta (dhl. Politeknik Universitas Indonesia), saya memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui “Pengaruh Inovasi Produk dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM di Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus UMKM Kecamatan Duren Sawit)”.

Oleh karena itu saya mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberikan penilaian terhadap pernyataan-pernyataan yang saya ajukan secara jujur dan terbuka.

Kuesioner ini bertujuan untuk kepentingan ilmiah. Data yang diperoleh tidak akan digunakan untuk keperluan lainnya. Oleh karena itu, jawaban yang Bapak/Ibu berikan besar manfaatnya bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang *marketing*. Demikian pengantar ini saya buat, atas perhatian dan kerja samanya, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Aulia Rachma



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berilah tanda (√) pada jawaban yang dianggap sesuai!

- ≤ 20 tahun
- 21-30 tahun
- 31- 40 tahun
- ≥ 40 tahun

Nama Usaha :

Pengalaman Usaha :

Bidang Usaha :

Domisili UMKM Kecamatan Duren Sawit : Ya
 Tidak

B. PERNYATAAN KUISIONER

Berilah tanda (√) pada jawaban yang dianggap sesuai!

Jawaban yang tersedia berupa Skala Likert yaitu 1-5 yang memiliki arti sebagai berikut:

STS : Sangat Tidak

Setuju (1) TS : Tidak Setuju (2)

S : Setuju (3)

SS : Sangat Setuju (4)

a. Variabel Inovasi Produk (X1)

No.	Pernyataan	Skala Penilaian			
		SS	S	TS	STS
Produk Baru Bagi Dunia					
1.	Saya menciptakan produk baru yang belum pernah dibuat oleh UMKM lain dimasa pandemi covid 19				
2.	Saya memiliki ciri khas produk yang berbeda dari produk pesaing				
3.	Saya berinovatif membuat produk baru yang lebih diminati pelanggan selama masa pandemi covid 19				
4.	Saya melihat peluang apa saja yang dibutuhkan pelanggan selama pandemi covid 19				
5.	Produk baru yang saya ciptakan akan menjadi				

	trend baru dipasaran				
Lini Produk Baru		SS	S	TS	STS
6.	Saya membuat lini produk baru yang saat ini produk disesuaikan pada masa pandemi covid 19				

7.	Saya mengembangkan perluasan lini produk baru ini untuk mengurangi persaingan di masa pandemi covid 19				
8.	Harga produk untuk lini produk baru disesuaikan dengan kemampuan pelanggan				
9.	Menciptakan produk baru masuk ke dalam persaingan pasar yang telah ada				
10.	Menciptakan lini produk baru memberi peluang untuk menjadikan produk yang lebih diminati pelanggan				
Perbaikan Produk Yang Telah Ada		SS	S	TS	STS
11.	Saya akan merubah produk yang telah ada untuk lebih menarik pelanggan selama masa pandemi covid 19				
12.	Produk disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan saat ini selama masa pandemic				
13.	Saya akan meningkatkan kualitas produk yang telah ada				
14.	Perbaikan yang dilakukan dapat memberikan nilai yang lebih baik dibandingkan produk sebelumnya				
15.	Produk yang telah ada diganti dengan produk yang terbaru				
Tambahan Lini Produk Yang Telah Ada		SS	S	TS	STS
16.	Saya akan melengkapi produksi terbaru produk yang telah ada				
17.	Saya akan menjadikan produk saya menjadi produk yang beragam sehingga memunculkan beragam pilihan khususnya selama masa pandemi				
18.	Saya akan meningkatkan kualitas produk agar tetap berada di dalam persaingan pasar selama di masa pandemic				
19.	Saya akan melakukan inovasi produk dalam meningkatkan kepuasan pelanggan selama di masa pandemic				



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

20.	Saya akan menambahkan produk baru ke dalam lini produk yang telah ada untuk menjadikan produk tersebut diminati pelanggan				
-----	---	--	--	--	--

b. Variabel Orientasi Pasar (X2)

No.	Pernyataan	Skala Penilaian			
		SS	S	TS	STS
Orientasi Pelanggan		SS	S	TS	STS
21.	Saya mendengarkan pendapat pelanggan mengenai produk yang laku dipasaran selama masa pandemi covid 19				
22.	Saya menggunakan informasi pelanggan untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan di masa pandemi covid 19				
23.	Saya mendapatkan ide dari pelanggan untuk memperbaiki produk dan pelayanan selama masa pandemi covid-19				
24.	Saya mendengarkan keluhan pelanggan terkait produk yang ditawarkan selama dimasa pandemi covid 19				
25.	Saya memprioritaskan kebutuhan pelanggan dengan memberikan produk yang dibutuhkan selama dimasa pandemi covid 19				
Orientasi Pesaing		SS	S	TS	STS
26.	Saya mendapatkan informasi yang memadai tentang pesaing selama dimasa pandemi covid 19				
27.	Saya menggunakan data riset pasar untuk mengetahui segmentasi pasar yang cocok dimasa pandemi covid 19				
28.	Saya berusaha memenuhi permintaan pasar selama dimasa pandemi covid 19				
29.	Kebutuhan pelanggan mendorong persaingan antar pedagang di masa pandemi covid 19				
30.	Saya melihat peluang dipasaran selama masa pandemi mengenai produk yang belum diciptakan oleh pesaing				
Koordinasi Antarfungsi		SS	S	TS	STS
31.	Setiap wirausaha harus bertanggung jawab atas usahanya untuk selalu memperhatikan permintaan				



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	pelanggan khususnya dimasa pandemi				
32.	Setiap wirausaha yang bertanggung jawab atas usahanya akan berkontribusi dalam menciptakan nilai konsumen selama dimasa pandemic				
33.	Setiap orang yang bertanggung jawab atas usahanya dalam memilih metode pelayanan pelanggan yang baik selama masa pandemic				
34.	Setiap wirausaha harus melakukan sebuah evaluasi terhadap usahanya				
35.	Setiap wirausaha dan karyawan selalu bertanggung jawab atas kebutuhan pelanggan selama di masa pandemi covid 19				

c. Variabel Kinerja Pemasaran(Y)

No.	Pernyataan	Skala Penilaian			
		SS	S	TS	STS
Volume Penjualan					
36.	Penjualan produk pada usaha saya mengalami penurunan selama di masa pandemi covid 19				
37.	Target penjualan setiap bulannya mengalami perubahan selama masa pandemi covid 19				
38.	Volume penjualan berubah secara signifikan selama dimasa pandemic				
39.	Persaingan penjualan produk selama dimasa pandemi semakin meningkat				
40.	Selama pandemi penjualan menggunakan inovasi teknologi untuk mencapai penjualan yang stabil				
Pertumbuhan Pendapatan					
41.	Pendapatan pada usaha saya mengalami penurunan selama dimasa pandemi covid 19				
42.	Pendapatan pada usaha saya tidak stabil seperti tahun sebelumnya selama masa pandemi covid 19				
43.	Pendapatan usaha sangat penting untuk mengembangkan usaha selama di masa pandemi covid 19				
44.	Evaluasi pendapatan penjualan selama pandemi berpengaruh pada kinerja usaha				
45.	Pendapatan yang didapat selama masa pandemi tidak sesuai yang diharapkan				



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pertumbuhan Pelanggan		SS	S	TS	STS
46.	Penurunan permintaan pelanggan selama dimasa pandemi covid 19				
47.	Saya akan berusaha dalam menarik minat pelanggan selama di masa pandemi covid 19				
48.	Saya berinovasi meningkatkan pelayanan selama masa pandemi untuk meningkatkan pertumbuhan pelanggan				
49.	Pertumbuhan pelanggan selama masa pandemi berbeda seperti tahun sebelumnya				
50.	Perlunya evaluasi yang dilakukan oleh wirausaha mengenai sebuah kinerja yang dilakukan berdampak pada pertumbuhan pelanggan				

Lampiran 2 Data Tabulasi Pre Test X1

No.	Inovasi Produk (X1)																				Total
	X1_1	X1_2	X1_3	X1_4	X1_5	X1_6	X1_7	X1_8	X1_9	X1_10	X1_11	X1_12	X1_13	X1_14	X1_15	X1_16	X1_17	X1_18	X1_19	X1_20	
1	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	76
2	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	75
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	62
4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	61
5	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	69
6	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	74
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
9	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	77
10	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	66
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	61
12	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	79
13	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	69
14	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	79
15	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	69
16	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	69
17	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	66
18	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	66
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
20	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	67
21	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	75
22	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	62
23	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	66
24	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	70
25	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	73

arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan
 Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 arang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 npa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Data Tabulasi *Pre Test* (X2)

Orientasi Pasar (X2)																
No.	X.2.1	X.2.2	X.2.3	X.2.4	X.2.5	X.2.6	X.2.7	X.2.8	X.2.9	X.2.10	X.2.11	X.2.12	X.2.13	X.2.14	X.2.15	Total
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	57
3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	47
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
5	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	48
6	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	57
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
8	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	49
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
10	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	51
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
12	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	53
13	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	49
14	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	58
15	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	58
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
18	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	55
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
20	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	47
21	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	58
22	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	56
23	3	3	3	2	3	3	3	4	2	3	2	3	3	3	3	42
24	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	49
25	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	53

Cipta :
milik Politeknik Negeri Jakarta
 Parang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritisi
 Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 Parang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 Data Tabulasi *Pre Test* (Y)

No.	Kinerja Pemasaran (Y)															Total
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9	Y.10	Y.11	Y.12	Y.13	Y.14	Y.15	
1	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	54
2	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	55
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
5	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	49
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	59
7	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	48
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
9	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	49
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	46
11	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	46
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
13	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	59
14	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	59
15	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	58
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	46
17	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	54
18	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	48
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
20	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	56
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
23	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	48
24	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	56
25	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	49

Lampiran 5 Hasil Uji Validitas Pre Test (X1)

	Total		N	z		N	z	
Total	Pearson Correlation	1	X1_7	Pearson Correlation	.655	X1_16	Pearson Correlation	.668
	Sig. (2-tailed)			Sig. (2-tailed)	.000		Sig. (2-tailed)	.000
	N	25		N	25		N	25
X1_1	Pearson Correlation	.686	X1_8	Pearson Correlation	.737	X1_17	Pearson Correlation	.567
	Sig. (2-tailed)	.000		Sig. (2-tailed)	.000		Sig. (2-tailed)	.003
	N	25		N	25		N	25
X1_2	Pearson Correlation	.618	X1_9	Pearson Correlation	.525	X1_18	Pearson Correlation	.589
	Sig. (2-tailed)	.001		Sig. (2-tailed)	.007		Sig. (2-tailed)	.002
	N	25		N	25		N	25
X1_3	Pearson Correlation	.672	X1_10	Pearson Correlation	.646	X1_19	Pearson Correlation	.544
	Sig. (2-tailed)	.000		Sig. (2-tailed)	.000		Sig. (2-tailed)	.005
	N	25		N	25		N	25
X1_4	Pearson Correlation	.646	X1_11	Pearson Correlation	.654	X1_20	Pearson Correlation	.763
	Sig. (2-tailed)	.000		Sig. (2-tailed)	.000		Sig. (2-tailed)	.000
	N	25		N	25		N	25
X1_5	Pearson Correlation	.545	X1_12	Pearson Correlation	.693			
	Sig. (2-tailed)	.005		Sig. (2-tailed)	.000			
	N	25		N	25			
X1_6	Pearson Correlation	.669	X1_13	Pearson Correlation	.725			
	Sig. (2-tailed)	.000		Sig. (2-tailed)	.000			
				N	25			
			X1_14	Pearson Correlation	.630			
				Sig. (2-tailed)	.001			
				N	25			
			X1_15	Pearson Correlation	.511			
				Sig. (2-tailed)	.000			
				N	25			

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

milik Politeknik Negeri Jakarta
Cipta :
 larang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan
 Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 larang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Lampiran 6 Hasil Uji Validitas Pre Test (X2)

		Total	
Total	Pearson Correlation	1	
	Sig. (2-tailed)		
	N	25	
X2.1	Pearson Correlation	.517	
	Sig. (2-tailed)	.008	
	N	25	
X2.2	Pearson Correlation	.700	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	
X2.3	Pearson Correlation	.812	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	
X2.4	Pearson Correlation	.841	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	
X2.5	Pearson Correlation	.798	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	
X2.6	Pearson Correlation	.561	
	Sig. (2-tailed)	.004	
	N	25	
X2.7	Pearson Correlation	.760	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	
X2.8	Pearson Correlation	.573	
	Sig. (2-tailed)	.003	
	N	25	
X2.9	Pearson Correlation	.915	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	
X2.10	Pearson Correlation	.572	
	Sig. (2-tailed)	.003	
	N	25	
X2.11	Pearson Correlation	.907	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	
X2.12	Pearson Correlation	.535	
	Sig. (2-tailed)	.006	
	N	25	
X2.13	Pearson Correlation	.714	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	
X2.14	Pearson Correlation	.915	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	
X2.15	Pearson Correlation	.855	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	25	

milik Politeknik Negeri Jakarta

Cipta :

larang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan
 Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 larang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 7 Hasil Uji Validitas Pre Test (Y)

		Total
Total	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	25
Y.1	Pearson Correlation	.579 [†]
	Sig. (2-tailed)	.002
	N	25
Y.2	Pearson Correlation	.854 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25
Y.3	Pearson Correlation	.656 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25
Y.4	Pearson Correlation	.788 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25
Y.5	Pearson Correlation	.831 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25
Y.6	Pearson Correlation	.593 [†]
	Sig. (2-tailed)	.002
	N	25
Y.7	Pearson Correlation	.784 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25

Y.8	Pearson Correlation	.883 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25
Y.9	Pearson Correlation	.888 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25
Y.10	Pearson Correlation	.831 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25
Y.11	Pearson Correlation	.869 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25
Y.12	Pearson Correlation	.902 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25
Y.13	Pearson Correlation	.530 [†]
	Sig. (2-tailed)	.006
	N	25
Y.14	Pearson Correlation	.572 [†]
	Sig. (2-tailed)	.003
	N	25
Y.15	Pearson Correlation	.888 [†]
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	25

milik Politeknik Negeri Jakarta

Cipta :

arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjau
 Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 arang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 pa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 8 Hasil Uji Reliabilitas Pre Test

Hasil Uji Reliabilitas *Pre-Test* Variabel Inovasi Produk (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.923	20

Hasil Uji Reliabilitas *Pre-Test* Variabel Orientasi Pasar (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.940	15

Hasil Uji Reliabilitas *Pre-Test* Variabel Kinerja Pemasaran (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.949	15

Lampiran 9 Tabel R Uji Validitas Pre Test

N	Tarf Signif		N	Tarf Signif		N	Tarf Signif	
	5%	10%		5%	10%		5%	10%
3	0,997	0,999	27	0,381	0,487	55	0,266	0,345
4	0,950	0,990	28	0,374	0,478	60	0,254	0,330
5	0,878	0,959	29	0,367	0,470	65	0,244	0,317
6	0,811	0,917	30	0,361	0,463	70	0,235	0,306
7	0,754	0,874	31	0,355	0,456	75	0,227	0,296
8	0,707	0,834	32	0,349	0,449	80	0,220	0,286
9	0,666	0,798	33	0,344	0,442	85	0,213	0,278
10	0,632	0,765	34	0,339	0,436	90	0,207	0,270
11	0,602	0,735	35	0,334	0,430	95	0,202	0,263
12	0,576	0,708	36	0,329	0,424	100	0,195	0,256
13	0,553	0,684	37	0,325	0,418	125	0,176	0,230
14	0,532	0,661	38	0,320	0,413	150	0,159	0,210
15	0,514	0,641	39	0,316	0,408	175	0,148	0,194
16	0,497	0,623	40	0,312	0,403	200	0,138	0,181
17	0,482	0,606	41	0,308	0,398	300	0,113	0,148
18	0,468	0,590	42	0,304	0,393	400	0,098	0,128
19	0,456	0,575	43	0,301	0,389	500	0,088	0,115
20	0,444	0,561	44	0,297	0,384	600	0,080	0,105
21	0,433	0,549	45	0,294	0,380	700	0,074	0,097
22	0,423	0,537	46	0,291	0,376	800	0,070	0,091
23	0,413	0,526	47	0,288	0,372	900	0,065	0,086
24	0,404	0,515	48	0,284	0,368	1000	0,062	0,081
25	0,396	0,505	49	0,281	0,364			
26	0,388	0,496	50	0,279	0,361			

Cipta :

larang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau ti
 Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 larang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 10 Tabulasi Data X1

Inovasi Produk (X1)																					
No.	x1_1	x1_2	x1_3	x1_4	x1_5	x1_6	x1_7	x1_8	x1_9	x1_10	x1_11	x1_12	x1_13	x1_14	x1_15	x1_16	x1_17	x1_18	x1_19	x1_20	Total
1	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	68
2	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	75
3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	71
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	63
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	76
6	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	69
7	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	70
8	3	4	4	4	3	4	3	4	4	2	4	3	4	4	3	2	4	2	2	3	66
9	4	3	3	3	4	3	4	3	1	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	69
10	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	77
11	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	60
12	2	4	4	4	3	4	3	4	4	1	4	2	4	4	3	3	4	4	3	3	66
13	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	70
14	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	63
15	4	3	2	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	2	4	4	3	4	4	4	68
16	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	1	4	4	3	3	3	3	3	3	67
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
18	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
19	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	63
20	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	74
21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	62
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	78
23	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	70
24	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
25	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	70
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	79
27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
28	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	70
29	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	68
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	79

31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	77
32	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
33	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	70
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	2	4	4	76
35	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	70
36	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	67
37	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	69
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	79
40	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
41	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	76
42	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	70
43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
44	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	70
45	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
46	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
47	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
48	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	64
49	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	62
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
51	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	70
52	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
53	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	67
54	3	4	4	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	4	4	59
55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
56	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	78
57	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
58	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
59	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
60	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	70

milik Politeknik Negeri Jakarta

Cipta :

arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjau
Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
arang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
pa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 11 Data Tabulasi (X2)

Orientasi Pasar (X2)																	
No.	x2_1	x2_2	x2_3	x2_4	x2_5	x2_6	x2_7	x2_8	x2_9	x2_10	x2_11	x2_12	x2_13	x2_14	x2_15	Total	
1	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	56	
2	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	53	
3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	49	
4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	54	
5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	59	
6	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	47	
7	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	50	
8	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	56	
9	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	54	
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	59	
11	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	45	
12	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	2	4	4	4	55	
13	3	2	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	2	3	48	
14	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	2	46	
15	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	50	
16	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	54	
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	
18	3	4	4	3	3	1	3	4	4	1	3	3	4	4	3	47	
19	4	4	4	4	3	1	3	4	4	3	4	3	4	4	4	53	
20	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	55	
21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45	
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	
24	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	55	
25	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45	
26	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	2	50	
27	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	54	
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	
29	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45	
30	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	56	

66	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	49
67	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	50
68	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	51
69	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	2	3	3	3	47
70	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	49
71	3	2	4	3	4	3	3	2	4	3	3	3	3	3	4	47
72	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	46
73	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	50
74	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	55
75	3	4	4	2	4	3	3	4	4	2	3	2	4	4	3	49
76	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
77	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	59
78	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	49
79	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
80	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	55
81	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	46
82	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	59
83	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	57
84	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	55
85	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	49
86	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	56
87	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	54
88	4	3	3	3	1	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	50
89	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	59
90	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	48
91	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	55
92	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	52
93	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	55
94	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
95	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	52
96	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	58
97	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
98	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	2	47
99	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
100	3	4	4	4	2	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	50

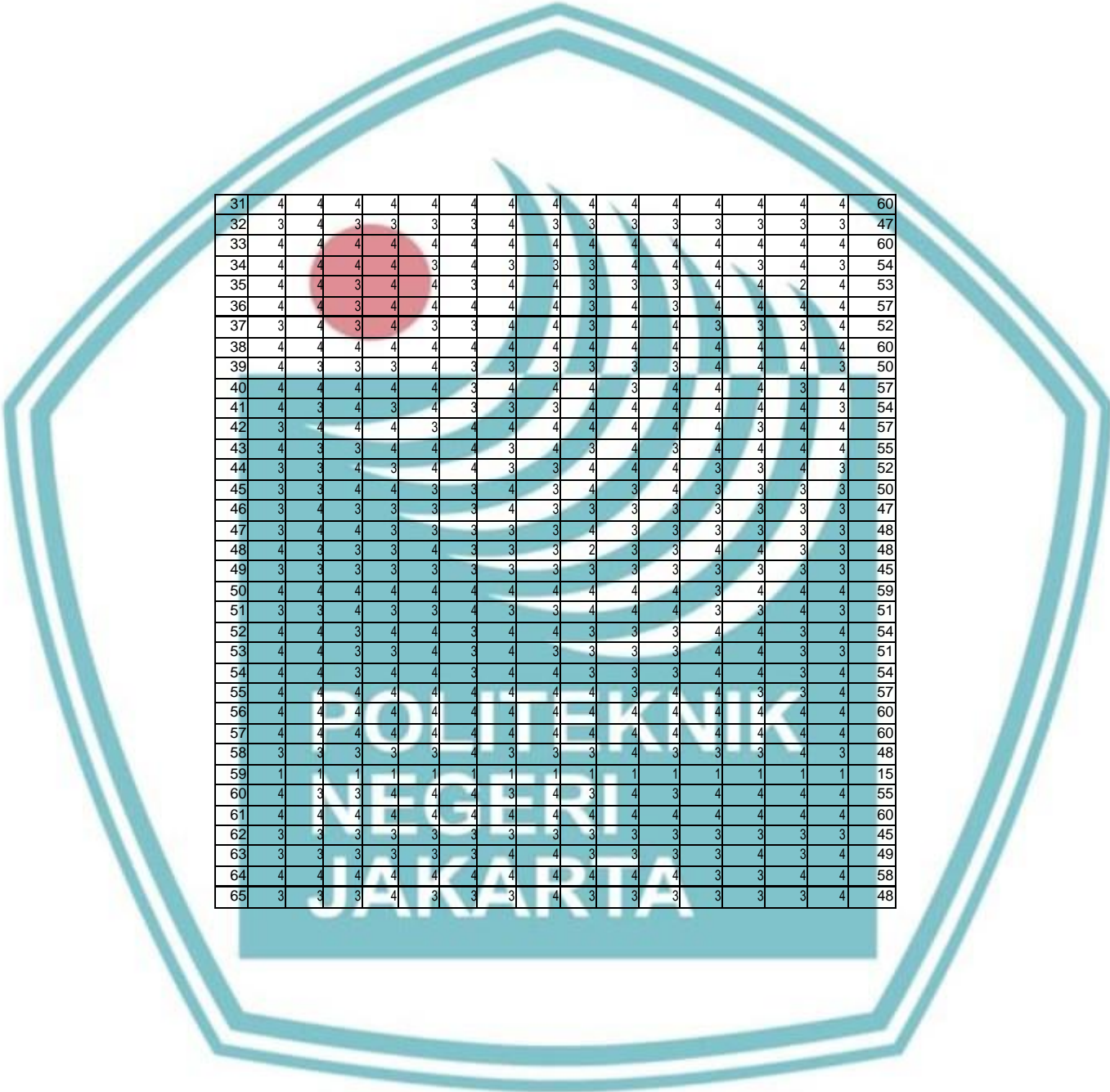
milik Politeknik Negeri Jakarta

Cipta :

arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjau
 Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 arang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 Pa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 12 Data Tabulasi (Y)

Kinerja Pemasaran(Y)																
No.	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	Y_5	Y_6	Y_7	Y_8	Y_9	Y_10	Y_11	Y_12	Y_13	Y_14	Y_15	Total
1	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	52
2	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	56
3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	50
4	2	3	3	3	4	4	4	3	2	4	3	3	3	4	3	48
5	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	51
6	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	54
7	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	48
8	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	57
9	3	3	3	4	3	2	3	4	3	3	4	3	3	3	4	48
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
11	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	43
12	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	54
13	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	57
14	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	57
15	3	3	3	4	1	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	49
16	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	51
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
18	3	4	3	3	3	4	4	3	3	1	3	3	3	1	3	44
19	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	45
20	4	3	3	4	4	2	3	4	3	2	3	4	4	2	4	49
21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	59
24	4	4	4	2	4	3	4	2	4	3	4	4	4	3	2	51
25	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	49
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
27	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	53
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	57
29	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	48
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60



31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
32	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
34	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	54	
35	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	2	4	4	53	
36	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	57	
37	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	52		
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	
39	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	50		
40	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	57		
41	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	54			
42	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	57			
43	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	55			
44	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	52			
45	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	50			
46	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	47			
47	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	48			
48	4	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	48			
49	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45			
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	59			
51	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	51			
52	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	54			
53	4	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	51			
54	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	54			
55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	57			
56	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60			
57	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60			
58	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	48			
59	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15			
60	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	55			
61	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60			
62	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45			
63	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	49			
64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	58			
65	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	48			

milik Politeknik Negeri Jakarta

Cipta :

arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan
 Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 arang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 Pa izin Politeknik Negeri Jakarta



66	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	52
67	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	48
68	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	4	48
69	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	49
70	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	54
71	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	49
72	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
73	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	47
74	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	57
75	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	55
76	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	53
77	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	54
78	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	59
79	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
80	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	51
81	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
82	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	58
83	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	54
84	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	50
85	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	49
86	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
87	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	55
88	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	53
89	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	53
90	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	58
91	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	54
92	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	53
93	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	52
94	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	58
95	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	55
96	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	54
97	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	56
98	4	4	3	3	4	3	4	2	4	3	3	3	3	4	3	50
99	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	58
100	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4	50

milik Politeknik Negeri Jakarta

Cipta :

arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan
Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
arang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
pa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 13 Output SPSS Hasil Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual	
N		100	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000	
	Std. Deviation	4.04596684	
Most Extreme Differences	Absolute	.102	
	Positive	.102	
	Negative	-.045	
Test Statistic		.102	
Asymp. Sig. (2-tailed)		.013 ^c	
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.	.241 ^d	
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.229
		Upper Bound	.252

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

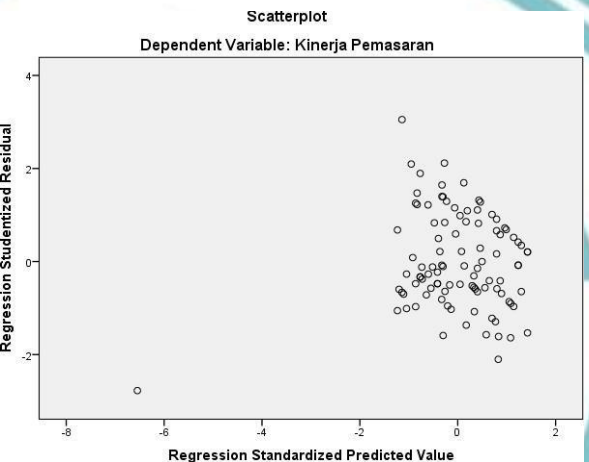
d. Based on 10000 sampled tables with starting seed 2000000.

b. Uji Multikolonieritas

Model	Coefficients ^a						
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	11.524	3.818		3.018	.003		
Inovasi Produk	.283	.057	.414	4.932	.000	.658	1.521
Orientasi Pasar	.417	.083	.420	5.006	.000	.658	1.521

a. Dependent Variable: Kinerja Pemasaran

c. Uji Heteroskedastisitas



milik Politeknik Negeri Jakarta

Cipta :

larang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan.
Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
larang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 14 Output SPSS Uji Hipotesis

a. Uji Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	11.524	3.818		3.018	.003		
	Inovasi Produk	.283	.057	.414	4.932	.000	.658	1.521
	Orientasi Pasar	.417	.083	.420	5.006	.000	.658	1.521

a. Dependent Variable: Kinerja Pemasaran

b. Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.742 ^a	.551	.542	4.087	2.098

a. Predictors: (Constant), Orientasi Pasar, Inovasi Produk

b. Dependent Variable: Kinerja Pemasaran

Correlations

		Kinerja Pemasaran	Inovasi Produk	Orientasi Pasar
Pearson Correlation	Kinerja Pemasaran	1.000	.660	.662
	Inovasi Produk	.660	1.000	.585
	Orientasi Pasar	.662	.585	1.000
Sig. (1-tailed)	Kinerja Pemasaran		.000	.000
	Inovasi Produk	.000		.000
	Orientasi Pasar	.000	.000	
N	Kinerja Pemasaran	100	100	100
	Inovasi Produk	100	100	100
	Orientasi Pasar	100	100	100

c. Uji T (Parsial)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	11.524	3.818		3.018	.003		
	Inovasi Produk	.283	.057	.414	4.932	.000	.658	1.521
	Orientasi Pasar	.417	.083	.420	5.006	.000	.658	1.521

a. Dependent Variable: Kinerja Pemasaran

d. Uji F (Simultan)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1988.545	2	994.273	59.511	.000 ^b
	Residual	1620.615	97	16.707		
	Total	3609.160	99			

a. Dependent Variable: Kinerja Pemasaran

b. Predictors: (Constant), Orientasi Pasar, Inovasi Produk

Lampiran 15 Tabel T

Degrees of Freedom	Two-tailed test:		10%	5%	2%	1%	0.2%	0.1%
	One-tailed test:		5%	2.5%	1%	0.5%	0.1%	0.05%
1			6.314	12.706	31.821	63.657	318.309	636.619
2			2.920	4.303	6.965	9.925	22.327	31.599
3			2.353	3.182	4.541	5.841	10.215	12.924
4			2.132	2.776	3.747	4.604	7.173	8.610
5			2.015	2.571	3.365	4.032	5.893	6.869
6			1.943	2.447	3.143	3.707	5.208	5.959
7			1.894	2.365	2.998	3.499	4.785	5.408
8			1.860	2.306	2.896	3.355	4.501	5.041
9			1.833	2.262	2.821	3.250	4.297	4.781
10			1.812	2.228	2.764	3.169	4.144	4.587
11			1.796	2.201	2.718	3.106	4.025	4.437
12			1.782	2.179	2.681	3.055	3.930	4.318
13			1.771	2.160	2.650	3.012	3.852	4.221
14			1.761	2.145	2.624	2.977	3.787	4.140
15			1.753	2.131	2.602	2.947	3.733	4.073
16			1.746	2.120	2.583	2.921	3.686	4.015
17			1.740	2.110	2.567	2.898	3.646	3.965
18			1.734	2.101	2.552	2.878	3.610	3.922
19			1.729	2.093	2.539	2.861	3.579	3.883
20			1.725	2.086	2.528	2.845	3.552	3.850
21			1.721	2.080	2.518	2.831	3.527	3.819
22			1.717	2.074	2.508	2.819	3.505	3.792
23			1.714	2.069	2.500	2.807	3.485	3.768
24			1.711	2.064	2.492	2.797	3.467	3.745
25			1.708	2.060	2.485	2.787	3.450	3.725
26			1.706	2.056	2.479	2.779	3.435	3.707
27			1.703	2.052	2.473	2.771	3.421	3.690
28			1.701	2.048	2.467	2.763	3.408	3.674
29			1.699	2.045	2.462	2.756	3.396	3.659
30			1.697	2.042	2.457	2.750	3.385	3.646
32			1.694	2.037	2.449	2.738	3.365	3.622
34			1.691	2.032	2.441	2.728	3.348	3.601
36			1.688	2.028	2.434	2.719	3.333	3.582
38			1.686	2.024	2.429	2.712	3.319	3.566
40			1.684	2.021	2.423	2.704	3.307	3.551
42			1.682	2.018	2.418	2.698	3.296	3.538

44	1.680	2.015	2.414	2.692	3.286	3.526
46	1.679	2.013	2.410	2.687	3.277	3.515
48	1.677	2.011	2.407	2.682	3.269	3.505
50	1.676	2.009	2.403	2.678	3.261	3.496
60	1.671	2.000	2.390	2.660	3.232	3.460
70	1.667	1.994	2.381	2.648	3.211	3.435
80	1.664	1.990	2.374	2.639	3.195	3.416
90	1.662	1.987	2.368	2.632	3.183	3.402
100	1.660	1.984	2.364	2.626	3.174	3.390
120	1.658	1.980	2.358	2.617	3.160	3.373
150	1.655	1.976	2.351	2.609	3.145	3.357
200	1.653	1.972	2.345	2.601	3.131	3.340
300	1.650	1.968	2.339	2.592	3.118	3.323
400	1.649	1.966	2.336	2.588	3.111	3.315
500	1.648	1.965	2.334	2.586	3.107	3.310
600	1.647	1.964	2.333	2.584	3.104	3.307
∞	1.645	1.960	2.326	2.576	3.090	3.291

milik Politeknik Negeri Jakarta


Cipta :

larang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tiru
 Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 larang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 16 Tabel F

21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.25	2.20	2.16	2.12	2.10
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.23	2.17	2.13	2.10	2.07
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.18	2.13	2.09	2.05	2.03
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01
26	4.22	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.15	2.09	2.05	2.02	1.99
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.13	2.08	2.04	2.00	1.97
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.12	2.06	2.02	1.99	1.96
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.09	2.04	1.99	1.96	1.93
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.04	1.99	1.94	1.91	1.88
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.00	1.95	1.90	1.87	1.84
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.95	1.89	1.85	1.81	1.78
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.92	1.86	1.82	1.78	1.75
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.89	1.84	1.79	1.75	1.72
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.88	1.82	1.77	1.73	1.70
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.86	1.80	1.76	1.72	1.69
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.85	1.79	1.75	1.71	1.68
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.83	1.78	1.73	1.69	1.66
150	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.82	1.76	1.71	1.67	1.64
200	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.80	1.74	1.69	1.66	1.62
250	3.88	3.03	2.64	2.41	2.25	2.13	2.05	1.98	1.92	1.87	1.79	1.73	1.68	1.65	1.61
300	3.87	3.03	2.63	2.40	2.24	2.13	2.04	1.97	1.91	1.86	1.78	1.72	1.68	1.64	1.61
400	3.86	3.02	2.63	2.39	2.24	2.12	2.03	1.96	1.90	1.85	1.78	1.72	1.67	1.63	1.60
500	3.86	3.01	2.62	2.39	2.23	2.12	2.03	1.96	1.90	1.85	1.77	1.71	1.66	1.62	1.59
600	3.86	3.01	2.62	2.39	2.23	2.11	2.02	1.95	1.90	1.85	1.77	1.71	1.66	1.62	1.59
750	3.85	3.01	2.62	2.38	2.23	2.11	2.02	1.95	1.89	1.84	1.77	1.70	1.66	1.62	1.58
1000	3.85	3.00	2.61	2.38	2.22	2.11	2.02	1.95	1.89	1.84	1.76	1.70	1.65	1.61	1.58

Lampiran 17 *Curriculum Vitae*



AULIA RACHMA
BUSINESS
ADMINISTRATION

PERSONAL PROFILE

I have background in Administration with over 3 years experience in studying the field of Administration and currently I am also studying of business. With my educational background, I'm confident that my qualification and skills could make significant contributions to the company. I am a person who can work well as part of team and on my own. I am also hardworking, and eager to learn.

SKILLS & ABILITIES

- Motivated, well-disciplined individual
- Filing Documents
- Microsoft Office
- Team player
- Communication
- Keyboarding skill

LANGUAGES

- English (Intermediate)
- Japan (Basic)

CONTACT INFORMATION

Cell: 082260054097
E-Mail: auliarachma10@gmail.com
Address: Jl. Lubang Buaya RT 002/RW010, Lubang Buaya, Cipayung, Jakarta Timur.

WORK EXPERIENCE

Administration- Intern
Wailkota Jakarta Timur (October- November 2018)

- Personally handles process correspondence
- Handles internal operations to improve the quality of service
- To do filing documents

EDUCATIONAL HISTORY

Jakarta State Polytechnic
Bachelor of Business Administration, 2017- Present

SMK PUSAKA 1 JAKARTA
2014-2017

ORGANIZATION EXPERIENCE

- Volunteer Polytechnic Olympics 2018
Staff Events
- Business Administration Seminars 2018
Treasurer

INTERESTS AND HOBBIES

I am interested in studying different languages. Currently, I am teaching myself how to speak conversational Japan. I also enjoy writing and drawing.

Cipta :
milik Politeknik Negeri Jakarta

arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjau
Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
arang mengemukakan dan memperbahayak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
pa izin Politeknik Negeri Jakarta

