

**ANALISIS PENGARUH ORIENTASI
KEWIRAUSAHAAN, ORIENTASI PASAR DAN
KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA
BISNIS**

(Studi Pada UMKM di DKI Jakarta)

SKRIPSI

**Diajukan kepada Universitas Darunnajah untuk ujian sarjana
dan memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Administrasi Bisnis (S.A.B)**



Disusun oleh:

**Firda Zahro Latifah
NIM: 22063211019**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS DARUNNAJAH
JAKARTA
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

JUDUL : Analisis pengaruh orientasi kewirausahaan,
orientasi pasar dan kemampuan inovasi terhadap kinerja bisnis
NAMA : Firda Zahra Latifah
NIM : 22063211019
FAKULTAS : Fakultas Bisnis
PRODI : Administrasi Bisnis

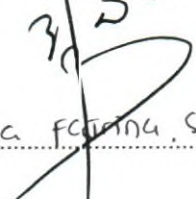
Telah diperiksa dan disetujui untuk dipertahankan dihadapan Sidang Skripsi

Jakarta, 9 Mei 2024


Pembimbing I


(Enaga Jalaludin, S.S., M.M.)

Pembimbing II


(Rizka Fatmahan, S.S.E., M.M.)

Mengetahui,
Ketua Program Studi


(Rizka Fatmahan, S.S.E., M.M.)

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN

Skripsi ini yang berjudul **“Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar dan kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis (Studi pada UMKM di DKI Jakarta)”**. Telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Universitas Darunnajah Jurusan Administrasi Bisnis pada tanggal 27 Mei 2024.

Skripsi ini telah di terima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis (S.A.B.) Program Strata 1 (S1) dalam bidang Administrasi Bisr is.

Jakarta, 23 July 2024

Sidang Munaqosyah

Ketua Merangkap Anggota



Rizka Fajrina S. MM.


Sekretaris Merangkap Anggota



(M. Zakryuddin, S.Pd.)

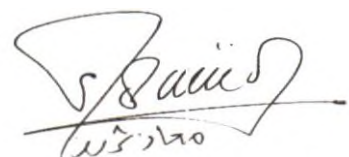
Anggota Penguji

Penguji I



(Nur Majdina, M. Si.)

Penguji II



(Muadz Syarif, S.E, M.M.)

KATA PENGANTAR

Syukur atas karunia Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang yang telah memberikan limpahan nikmat yang tak terhitung nilai nya terutama atas nikmat iman, islam dan ihsan, serta shalawat dan salam selalu tercurahkan kehadiran baginda Rasulullah Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita dan menjadi teladan hidup yang sempurna bagi umatnya, terutama bagi penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “ANALISIS PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN, ORIENTASI PASAR, DAN KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA BISINIS (Studi Pada UMKM di DKI Jakarta)”.

Skripsi ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Prgram Sarjana Administrasi Bisnis Fakultas Bisnis Universitas Darunnajah Jakarta. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman, oleh karena itu kritik dan saran sangat diharapkan, dengan banyaknya pihak yang memberikan bantuan serta dukungannya yang mana menjadikan skirpsi ini dapat selesai pada waktunya, maka dari itu pada kesempatan ini dengan penuh rasa syukur penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. K.H. Sofwan Manaf, M.Si. selaku Presiden Universitas Darunnajah Jakarta
2. Hadiyanto Arief, S.H., M.Bs. selaku Presiden Universitas Darunnajah Jakarta.
3. Dr. Much. Hasan Darojat selaku Rektor Universitas Darunnajah Jakarta

4. Bapak Mastur, M.M. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Darunnajah Jakarta.
5. Ibu Rizka Fajrina. S, S.E., M.M. selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Darunnajah Jakarta.
6. Bapak Engga Jalaludin, M.M. selaku Dosen Pembimbing Akademik saya dan juga secara tidak langsung telah menjadi kedua orang tua saya di bawah atap Universitas Darunnajah tanpa bimbingan bapak saya tidak bisa sampai di titik ini.
7. Seluruh Dosen dan Tenaga Kependidikan Universitas Darunnajah Jakarta yang telah memberikan berbagai ilmu pengetahuan, mendidik sekaligus membina selama masa perkuliahan.
8. Kepada para narasumber yang telah meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner.
9. Kepada Ayah, Ibu dan Adik tercinta yang tiada hentinya memberikan motivasi baik moril maupun material dan do'a sehingga menjadi dorongan positif dalam menyelesaikan proposal skripsi ini, semoga menjadi amal yang diterima Allah SWT, Aamiin.
10. Kepada teman-teman lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang tidak pernah lelah memberikan semangat dan doanya dalam proses bimbingan dan penyusunan proposal skripsi ini, semoga amal baik mereka mendapatkan balasan dari Allah SWT.

11. Diri Sendiri, karena tak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini.

Jakarta, 25 Juli 2024

Firda Zahro Latifah

ABSTRAK

Saat ini, kondisi ekonomi Indonesia berada dalam fase yang cukup baik, dengan usaha kecil sebagai salah satu faktor yang berpengaruh. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pengaruh orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, dan kemampuan inovasi terhadap kinerja bisnis pada UMKM di DKI Jakarta

Metodologi penelitian menggunakan pendekatan eksplanatori dengan total populasi 243.900 dan sampel sebanyak 400 yang dipilih melalui metode purposive sampling. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan SPSS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, dan kemampuan inovasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis. Defisiensi penelitian ini terletak pada kurangnya spesifikasi terhadap bidang usaha tertentu di DKI Jakarta. Penelitian ini memberikan sumbangsih untuk meningkatkan kinerja bisnis pelaku UMKM di DKI Jakarta. Temuan ini diharapkan dapat menjadi dasar bagi upaya peningkatan kinerja bisnis di wilayah tersebut.

Kata Kunci : Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar, Kemampuan Inovasi, Kinerja Bisnis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR	ii
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI	vi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan dan kegunaan Penelitian	8
1.3.1. Tujuan Penelitian.....	8
1.3.2. Kegunaan Penelitian.....	8
1.4. Sistematika Penulisan.....	9
BAB II	11
TELAAH PUSTAKA	11
2.1.1. Definisi Orientasi Kewirausahaan.....	11
2.1.2. Definisi Orientasi Pasar.....	12
2.1.3. Definisi Kemampuan Inovasi.....	14
2.1.4. Definisi Kinerja.....	15
2.2. Pengembangan Model.....	17
2.2.1. Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Bisnis.....	17
2.2.2. Pengaruh Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Bisnis	17
2.2.3. Pengaruh Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis...	18
2.3. Penelitian Terdahulu	19
2.4. Kerangka Pemikiran Teoritis	21

2.5.	Hipotesis.....	21
BAB III	23
METODOLOGI PENELITIAN	23
3.1.	Jenis Dan Sumber Data	23
3.1.1.	Jenis Penelitian.....	23
3.1.2.	Data Primer	23
3.1.3.	Data Sekunder	24
3.2.	Populasi Dan Sampel	24
3.2.1.	Populasi.....	24
3.2.2.	Sampel.....	24
3.3.	Definisi Operasional Variabel.....	25
3.3.1.	Variabel Orientasi Kewirausahaan.....	25
3.3.2.	Variabel Orientasi Pasar.....	26
3.3.3.	Variabel Kemampuan Inovasi.....	26
3.3.4.	Variabel Kinerja	27
3.4.	Metode Pengumpulan Data	31
3.5.	Metode Analisis	32
3.5.1.	Uji Validitas	33
3.5.2.	Uji Reliabilitas	33
3.5.3.	Uji Asumsi Klasik.....	34
3.5.4.	Analisis Regresi Berganda	37
3.5.5.	Uji Hipotesis.....	37
BAB IV	41
HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	41
4.1.	Karakteristik Responden	41
4.1.1.	Karakteristik Umur.....	41
4.1.2.	Karakteristik Jenis Kelamin	42
4.1.3.	Karakteristik Jenis Bidang usaha	42

4.1.4.	Karakteristik Lama Usaha.....	43
4.1.5.	Karakteristik Alamat Perusahaan	44
4.1.6.	Karakteristik Jumlah Tenaga Kerja.....	44
4.2.	Analisis Data	45
4.2.1.	Uji Validitas dan Reliabilitas	45
4.2.2.	Uji Asumsi Klasik.....	49
4.2.3.	Persamaan Regresi Berganda	53
4.2.4.	Uji Hipotesis.....	55
4.2.5.	Koefisien Determinasi.....	58
4.3.	Pembahasan Hasil Penelitian	59
4.3.1.	Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Bisnis.....	59
4.3.2.	Pengaruh Orientasi Pasar terhadap Kinerja Bisnis.....	61
4.3.3.	Pengaruh Kemampuan Inovasi terhadap Kinerja Bisnis....	62
BAB V	63
PENUTUP	63
5.1.	Kesimpulan	63
5.2.	Keterbatasan.....	63
5.3.	Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	73

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi Indonesia saat ini berada dalam fase yang cukup baik. Usaha kecil merupakan salah satu jenis usaha yang dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Saat ini pemerintah sedang mendorong masyarakat untuk membuat usaha kecil, baik dalam sektor tradisional maupun modern, bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Sektor bisnis yang mengalami perkembangan adalah usaha kecil dan menengah (UKM). UKM merupakan salah satu sektor bisnis yang tetap stabil walaupun ada krisis global yang meresahkan. Oleh karena itu, tidak diragukan lagi bahwa UKM memiliki fungsi yang besar dalam meningkatkan perkembangan ekonomi di Indonesia dan juga mengatasi pengangguran.

UKM Republik Indonesia dan Kementerian Koperasi telah mempublikasikan informasi tentang perkembangan bisnis dalam kategori Usaha Mikro, Kecil Menengah, dan Usaha Besar selama tahun 2022-2023 sebagai berikut:

Tabel 1.1 Data perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2022 - 2023

No	Indikator	Tahun		Tahun		Perkembangan Tahun 2022-203	
		Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
1.	UNIT USAHA						
	A. UMK	64,194,057	99.99	65,465,497	99.99	1,271,440.5	1.98
	B. Usaha Besar	5,550	0.01		0.01	87.5	1.58
2.	TENAGA KERJA						
	A. UMKM	116,978,631	97.00	119,562,843	96.92	2,584,212.1	2.21
	B. Usaha Besar	3,619,507	3.00	3,805,829	3.08	186,321.8	5.15
3.	PDB						
	A. UMKM	9,062,581.3	61.07	9,580,762.7	60.51	518,181.3	5.72
	B. Usaha Besar	5,776,174.7	38.93	6,251,772.7	39.49	475,598.1	8.23

Sumber dari badan pusat statistik (BPS) pada tahun 2023

Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia mengenai kondisi usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2022 – 2023 yang disajikan pada tabel. 1 menunjukkan bahwa dari tahun 2022 sampai dengan 2023, jumlah UMKM sebesar 99.9% sedangkan usaha besar hanya berjumlah hanya 0.1%. Kemudian UMKM memiliki kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja sebesar 97% atau sebanyak 116,978,631 orang pekerja sedangkan kontribusi terhadap PDB UMKM menyumbang 61.07% terhadap perekonomian Indonesia. UMKM telah mengalami perkembangan yang sangat pesat di seluruh tanah air sehingga mampu mendorong perekonomian baik secara nasional maupun di berbagai daerah di Indonesia.

Tabel 1.2 Jumlah Usaha dan Perusahaan di DKI Jakarta Tahun 2023

NO	DAERAH	JUMLAH
1	Jakarta Barat	48.201
2	Jakarta Selatan	67.208
3	Jakarta Pusat	34.717
4	Jakarta Utara	39.398
5	Jakarta Timur	50.880
6	Kepulauan Seribu	3.496
Total		243.900

Sumber Data: Jakpreuner Publish

Berdasarkan data Jakpreuner tahun 2023 di Provinsi DKI Jakarta, dapat diamati bahwa mayoritas usaha yang terdaftar adalah usaha mikro kecil dan usaha menengah ke atas, mencapai jumlah sebanyak 243.900 (Jakpreuner Publish). Data dari tersebut

menunjukkan adanya peningkatan jumlah usaha mikro kecil dari tahun sebelumnya yang dimana berjumlah 225.415. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mikro memiliki daya tarik yang signifikan di Provinsi DKI Jakarta dan berpotensi memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta.

Mengembangkan kinerja UKM tidak mudah dilakukan, dibutuhkan berbagai upaya dan cara untuk mengembangkan kinerja UKM. Kinerja adalah salah satu bentuk dari apa yang dicapai atau kegiatan yang dilaksanakan. Hanafi menyatakan “masalah dalam manajemen pemasaran, keuangan, dan teknologi sangat berpengaruh terhadap perkembangan kinerja UKM”¹. Untuk menilai kinerja UKM secara keseluruhan, perlu diadakan penelitian yang membahas tentang faktor-faktor untuk bisa meningkatkan kinerja UKM. Kinerja dapat diukur dengan beberapa cara, termasuk efektivitas pasar, seperti pengenalan produk baru, volume penjualan, target konsumen, dan perkembangan penjualan. Kinerja suatu perusahaan dapat dijadikan tolak ukur bagi perusahaan dalam mencapai tujuan organisasinya. Peningkatan kinerja dapat dijadikan acuan oleh pimpinan untuk memberikan reward atau gaji kepada karyawan.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa banyak faktor yang menentukan keunggulan kompetitif dan kinerja UKM, tetapi penulis menemukan beberapa konstruksi yang menonjol: orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, dan kemampuan inovasi. Misalnya, Hanafi menyatakan bahwa penyokong utama untuk mencapai

¹ Hanafi, *Entrepreneurial Orientation and Business Performance of Woman-Owned Small and Medium Enterprise*, Malaysia:2013.

keberhasilan suatu perusahaan adalah orientasi kewirausahaan². Orientasi kewirausahaan sebagai suatu cara untuk menganalisis nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang yang berusaha bekerja dan menciptakan sesuatu yang baru atau berinovasi. Beberapa penelitian sebelumnya telah mengkaji hubungan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja bisnis seperti: Zhang telah melakukan penelitian yang menghasilkan bahwa orientasi kewirausahaan memberikan pengaruh yang positif terhadap kinerja bisnis³. Demikian pula Van Doorn dkk. mengatakan bahwa tim manajemen senior memberikan kontribusi dalam meningkatkan fokus pada kewirausahaan dan performa Perusahaan yang lebih baik⁴. Namun ada beberapa peneliti terdahulu yang menunjukkan hasil yang berbeda diantaranya: penelitian Cho dan Lee mengemukakan bahwa indikator orientasi kewirausahaan yang inovatif memiliki dampak terhadap performa bisnis diluar sektor keuangan, namun indikator pengambilan risiko tak berpengaruh terhadap kinerja keuangan terhadap kinerja bisnis non-keuangan bisnis⁵. Penelitian ini mendapatkan dukungan dari penelitian Rezaei dan Ortt dan Sirivanh, orientasi kewirausahaan memiliki dampak yang positif namun keunggulan bersaing pada Usaha Kecil Menengah (UKM) tidak terlalu signifikan di Laos.

² Ibid.

³ Zhang, “*The Impact of Different Types of Market orientation on product Innovation*”.

⁴ Van Doorn, “*Entrepreneurial Orientation and Film Performance: Drawing Attention to the Senior Team*”, *Journal of Product Innovation Management*, 30.

⁵ Cho dan Lee, “*Entrepreneurial Orientation, Entrepreneurial Education and Performance*”, *Asia Pasific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 124.

Faktor berikutnya adalah inovasi. Inovasi sebagai cara baru dalam memberikan kualitas atau nilai yang lebih baik. Menurut Batra, inovasi memegang peran krusial dalam menjaga eksistensi suatu perusahaan. Otero-Neira, Lindman, dan Fernandez menambahkan bahwa inovasi adalah implementasi ide kreatif yang berhasil⁶. Inovasi didefinisikan oleh Rhee, Park, dan Lee kemampuan untuk menciptakan suatu hal yang baru dan memanfaatkan sesuatu yang sudah ada⁷. Menurut Huhtala, inovasi juga ditunjukkan dengan adanya perubahan dari yang semula hanya berupa ide atau gagasan menjadi suatu sistem, proses, atau produk yang baru⁸.

Menurut hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Jimenez-Jimenez dan Sanz-Valle, Hilman dan Kaliappen, Saunila, dan Al-Ansari, Pervan, dan Xu, hasil penelitian mereka menyatakan bahwa, sebuah inovasi dapat memberi dampak yang positif pada sebuah kinerja⁹. Namun penelitian Hilmi, Ramayah, Mustapha, dan Pawanchik dan Darroch menunjukkan bahwa kinerja bisnis tidak berpengaruh secara signifikan oleh inovasi¹⁰. Selanjutnya, dilakukan penelitian tambahan terkait faktor-faktor yang mempengaruhi inovasi tersebut. Hasil kajian Clulow, Barry, dan Gerstman bahwa inovasi diperkuat oleh faktor

⁶ Otero-Neira, "Innovation and Performance in SME Furniture Industries, An International Comparative Case Study", <https://doi.org/10.1118/02634500910944995>.

⁷ Rhee, "Drivers of Innovativeness and Performance for Innovative SMEs in South Korea : Mediation of Learning Orientation", *Journal Technovation*, 65.

⁸ Huhtala, "Market orientation, Innovation Capability and Business performance : Insight From The Global Financial Crisis", *Baltic Journal of management*, 134.

⁹ Jimenez, "Innovation, Organizational learning and performance," *Journal of Business Research*, 408-417.

¹⁰ Hilmi, Ramayah "Product and Process Innovativeness : Evidence From Malaysian SMEs," *European Journal of Social Science*, 547-555.

internal organisasi seperti kapabilitas dan budaya organisasi¹¹. Kemudian inovasi juga terkait dengan orientasi pasar, inovasi dengan orientasi pembelajaran.

Menurut Huhtala mengemukakan bahwa orientasi pasar dapat dilihat dari orientasinya terhadap pesaingnya, tingkat orientasi pelanggannya, serta koordinasi antar fungsi¹². Sehingga manajer memiliki peran penting dalam membangun orientasi pasar suatu organisasi sehingga terjadi inovasi dalam organisasi tersebut Zhang menyebutkan bahwa orientasi pasar merupakan salah satu cara suatu organisasi untuk tetap fokus pada kebutuhan pelanggan dan profitabilitas jangka panjang, untuk menciptakan nilai superior bagi pelanggan mereka¹³. Orientasi pasar adalah aktivitas penelusuran pasar untuk mendapatkan informasi, seperti arus dan pelanggannya. Untuk mencapai kinerja pemasaran dapat menggunakan orientasi pasar sebagai strategi. Pada penelitiannya pada tahun 2013, Setiawan menyoroiti betapa pentingnya orientasi pasar yang kuat bagi Perusahaan agar dapat memahami pasar dan merancang strategi produk dan layanan yang memenuhi kebutuhan pasar dan kebutuhan pelanggan. Komponen-komponen dari orientasi pasar ini terdiri dari fokus pada pelanggan, pemahaman tentang pesaing, serta koordinasi antara berbagai fungsi Perusahaan.

¹¹ Cluwow, "The resource-based view and value: The customer-based view of the firm", *Journal of European Industrial Training*.

¹² Huhtala, "Market orientation, Innovation Capability and Business performance : InsightFrom The Global Financial Crisis", *Baltic Jurnal of management*, 134.

¹³ Zhang, "The Impact of Different Types of Market orientation on Product Innovation".

Orientasi pasar lebih menekankan pada Upaya organisasi yang menciptakan citra yang menggambarkan kemampuannya dalam mendapatkan simpati dari pelanggan melalui penyediaan layanan yang unggul, sehingga menciptakan tingkat kepuasan yang tinggi diantara pelanggan. Perusahaan perlu terus berupaya memenuhi kebutuhan dan prefensi pelanggan dengan lebih efektif daripada pesaing. Temuan oleh Teleghani dkk. menunjukkan bahwa kinerja pemasaran terpengaruh secara positif oleh orientasi pasar¹⁴. Disisi lain, Hatta mengungkapkan bahwa kolerasi antara orientasi pasar dan kinerja pemasaran tidak begitu signifikan.

Penelitian ini berfokus pada aspek soft skill pelaku UKM, dan orientasi kewirausahaan, pasar dan kinerja. Studi sebelumnya lebih fokus pada pandangan berbasis sumberdaya dari aspek intangible asset. Penelitian ini memiliki tujuan untuk menguji orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan kapabilitas inovasi, terhadap kinerja bisnis UMKM di DKI Jakarta.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan adanya hasil kesenjangan atau perbedaan hasil penelitian sebelumnya dan masalah yang ditemukan oleh penulis terkait kinerja bisnis UMKM di DKI Jakarta maka penulis membangun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah orientasi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis UMKM di DKI Jakarta?
2. Apakah orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis UMKM di DKI Jakarta?

¹⁴ Teleghani, "Market Orientation and Business Performance", Singaporean Journal of Business Economic and Management, v5, 949.

3. Apakah kemampuan inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis UMKM di DKI Jakarta?

1.3. Tujuan dan kegunaan Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja bisnis UMKM di DKI Jakarta.
2. Menganalisis pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja bisnis UMKM di DKI Jakarta.
3. Menganalisis pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja bisnis UMKM di DKI Jakarta.

1.3.2. Kegunaan Penelitian

Sebagaimana permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini, maka kegunaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan teoritis, dapat mengembangkan pengetahuan kinerja bisnis, orientasi kewirausahaan, orientasi pemasaran dan juga kemampuan inovasi.
2. Dilihat fungsi praktis dari penelitian ini, maka dapat bermanfaat untuk:
 - a. Bagi Penulis
Dapat memberikan wawasan tentang pengaruh orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan kemampuan inovasi terhadap kinerja bisnis.
 - b. Bagi Perusahaan Terkait
Dapat menjadi masukan dalam membuat keputusan untuk meningkatkan kinerja bisnis pada UMKM.
 - c. Bagi Akademisi

Agar menjadi pertimbangan untuk bahan penelitian selanjutnya berkaitan dengan pengaruh orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan kemampuan inovasi terhadap kinerja bisnis.

1.4. Sistematika Penulisan

Penulisan ini terbagi menjadi 5 bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, pada bab pertama ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan kegunaannya, serta sistematika tertulis.

BAB II TELAAH PUSTAKA, pada bab ini terdapat landasan teori dan penelitian terdahulu, kerangka kerja dan juga hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN, pada bab memuat tentang variabel penelitian dan definisi operasional variabel, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data serta metode analisis.

BAB IV HASIL DAN ANALISIS, pada bab ini berisi tentang uraian objek penelitian serta analisis data dan interpretasi hasil.

BAB V PENUTUP, pada bab ini berisi kesimpulan, keterbatasan, dan rekomendasi.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1.1. Definisi Orientasi Kewirausahaan

Agustina mengatakan bahwa wirausaha bukan dibawa dari lahir melainkan harus dipelajari agar bisa paham¹⁵. Seorang wirausahawan adalah orang yang berani dalam mengambil resiko dan juga memiliki suatu motivasi dan bertindak dalam penciptaan produk baru, layanan baru, serta proses baru untuk mencapai suatu keunggulan dan bersaing¹⁶. Kewirausahaan dibutuhkan dalam dunia berbisnis. Dalam kewirausahaan terdapat ide-ide yang dapat mengembangkan pasar. Covin dan Slevin telah memperluas konsep kewirausahaan sebagai faktor pada manusia untuk mendapatkan keunggulan internasional. Orientasi kewirausahaan memiliki keterkaitan dengan variabel lain seperti kinerja Perusahaan¹⁷.

Seorang sarjana dari kewirausahaan telah berusaha agar bisa mendapatkan sumber daya tidak berwujud dalam peningkatan kinerja perusahaan, terlebih dalam bidang orientasi kewirausahaan¹⁸. Industry jasa dan sektor usaha kecil dan menengah (UKM) saat ini menghadapi peningkatan tekanan dalam kompetisi global dan juga di berbagai negara lainnya.

¹⁵ Agustina, *kewirausahaan Teori dan Penerapan Pada Wirausaha dan UKM, Mitra Wacana Media:2015*.

¹⁶ Wingwon, "Effect of Entrepreneurship, Organization Capability, Strategic Decision Making and Inovation Toward The Competitive Advantage of SMEs Enterprises", *Jurnal of Management and Sustainability*, 137.

¹⁷ Covin, "Strategic Process Effect on the Entrepreneurial Orientation-sales Growth Rate Relationship. 57-81.

¹⁸ Wiklund, "Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial orientation, and The Performance", *Strategic Management Jurnal*.24.

Maka orientasi kewirausahaan sangat penting bagi kinerja suatu perusahaan¹⁹. Kewirausahaan adalah sebuah ide manajemen kewirausahaan yang melibatkan cara, prosedur, teknik, dan pendekatan organisasi dalam mengambil tindakan dengan jiwa kewirausahaan. Kemudian Lumpkin memperluas bahwa ada 5 indikator untuk mengukur suatu kewirausahaan. Diantaranya inovasi, resiko, aktif, suka bersaing, dan juga otonomi.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Maatooft, disebutkan bahwa faktor-faktor seperti kualitas produk, strategi pemasaran, dan kemampuan dalam menghadirkan produk baru tidak memiliki dampak yang signifikan dalam hubungan antara orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar suatu Perusahaan²⁰. Namun, temuan penelitian tersebut mengindikasikan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang lebih besar dibandingkan dengan orientasi pasar dalam konteks ini. Pada penelitian Lee dan Chia juga menjelaskan bahwa orientasi kewirausahaan memberikan dampak yang besar pada kapabilitas inovasi.

2.1.2. Definisi Orientasi Pasar

Setiap perusahaan harus bisa beradaptasi dan memahami dengan apa yang terjadi di pasar. Maka dari itu perusahaan juga harus bisa mengidentifikasi permasalahan yang terjadi di pasar agar tetap bisa bersaing dengan baik. Dengan begitu dibutuhkanlah suatu orientasi pasar. Abbas menjelaskan bahwa orientasi pasar merupakan suatu strategi yang berfokus pada layanan konsumen agar dapat memberikan

¹⁹ Maatooft, "Effect of Market Orientation and Entrepreneurial and orientation on Innovation", *Journal of Management Research*.

²⁰ Ibid.

pelayanan yang terbaik sehingga bisa memenangkan suatu persaingan²¹. Orientasi pasar juga merupakan kegiatan melayani dan memenuhi kebutuhan pelanggan agar pelanggan dapat merasa puas terhadap pelayanan dan kebutuhan yang didapatkan²²

Orientasi pasar merupakan tempat penetapan sasaran konsumen yang strategis dan membentuk organisasi yang fokus kedalam, memberikan layanan yang sesuai dengan keinginan konsumen, sehingga dapat memenangkan persaingan²³. Pandangan serupa bahwa orientasi pasar adalah cerminan dari kemampuan untuk memahami pelanggan. Keberhasilan Perusahaan dalam menguasai pasar terletak pada kemampuannya untuk selalu menempatkan orientasi pelanggan dan orientasi pesaing sebagai prioritas utamanya²⁴.

Menurut Harjadi mengatakan bahwa orientasi pasar adalah salah satu strategi agar dapat memenuhi apa yang dibutuhkan oleh pelanggan pada masa sekarang dan masa yang akan datang²⁵. Orientasi pasar merupakan salah satu proses menjadikan pelanggan sebagai poros dari strategi perusahaan²⁶. Sedangkan menurut Maydeu-Olivares dan Lado dalam, orientasi pasar merupakan salah satu cara dalam meningkatkan kinerja agar dapat menjadikan kinerja yang

²¹ Abbas, *“Pengaruh Modal Usaha, Orientasi Pasar, dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UKM”*, Makassar: 2018, *Jurnal Minds*.

²² Hasan, *“Analisis Pengaruh Kinerja Saluran Distribusi, orientasi pasar dan Kualitas Produk terhadap Kinerja Pemasaran”*, *Jurnal Ekonomi*, 57-65.

²³ David, *“Manajemen Pemasaran Strategi”*, Jakarta: 2013.

²⁴ Aprizal, *“Orientasi Pasar dan Keunggulan Bersaing”*, 2018.

²⁵ Harjadi, *“Analisis Pengaruh Inovasi dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran”*.

²⁶ Tjiptono, *“Pemasaran Strategik”*, Yogyakarta: 2008.

bagus dan dibutuhkan dalam perusahaan²⁷. Perusahaan yang telah melakukan orientasi pasar akan menjadikan pelanggannya sebagai kiblat dalam berbisnis²⁸. Maka dari itu orientasi pasar sangat penting untuk sebuah perusahaan untuk bisa beradaptasi dan bersaing dipasar.

Perusahaan yang sudah memahami dan mengetahui apa yang dibutuhkan oleh pelanggannya serta memiliki cara tersendiri agar menjadi yang terbaik dalam memenuhi kebutuhan pelanggannya maka perusahaan tersebut telah menerapkan orientasi pasar kemudian dengan hal tersebut perusahaan dapat meningkatkan kinerja pemasarannya. Ada beberapa indikator yang dapat mengukur orientasi pasar. Diantaranya orientasi pelanggan, orientasi pesaing, dan koordinasi antar fungsi.

2.1.3. Definisi Kemampuan Inovasi

Inovasi merupakan suatu produk, layanan, sistem pemasaran dan sistem organisasi agar mendapatkan nilai pelanggan²⁹. Inovasi adalah suatu ide, praktik, dan objek terbaru dari seseorang. Kemampuan inovasi adalah suatu penerapan dan penciptaan teknologi dalam suatu sistem, kebijakan, program, produk, proses, dan layanan yang baru yang ada pada organisasi³⁰. Sedangkan menurut Wu,

²⁷ Udriyah, "The Effect of Market Orientation and Innovation on Competitive Advantage and Business Performance of Textile SMEs", *Management Science Letters*, 2019.

²⁸ Utaminingsih, "Pengaruh Orientasi Pasar, dan kreativitas Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran", *Media Ekonomi dan Manajemen*, 2016. h,77

²⁹ Weerawardena, "Exploring The Role of Market Learning Capability In Competitive Strategy", *European Jurnal of Marketing*, 2003, 30.

³⁰ Liao, "Knowledge Sharing, Absorptive Capacity and Innovation Capability : An Empirical Study of Taiwan's Knowledge-Intensive Industries", *Journal of Information Science*, 2009.

kemampuan inovasi merupakan sebuah karakteristik suatu organisasi dalam memfasilitasi dan membantu strategi inovasi³¹.

Kapabilitas ekonomi terdiri dari inovasi produk, inovasi proses, inovasi pemasaran, inovasi, inovasi pelayanan dan inovasi administrasi. Inovasi merupakan bagian yang penting suatu perusahaan karena berhasilnya dari suatu produk baru akan berpengaruh pada peningkatan suatu penjualan, dengan demikian maka akan berpengaruh juga terhadap laba yang didapatkan³². Dalam penelitian yang dilakukan oleh Wu menyimpulkan bahwa kapabilitas inovasi yang tinggi akan memberikan pengaruh dalam peningkatan kinerja perusahaan³³. Hult berpendapat bahwa inovasi sebagai proses baru, ide dan organisasi. Beberapa penelitian menemukan bahwa adanya hubungan yang positif antara inovasi dan kinerja yang unggul³⁴.

2.1.4. Definisi Kinerja

Kinerja merupakan suatu hasil kerja yang dicapai oleh seorang pegawai baik dalam kualitas maupun kuantitas dalam menyelesaikan tugasnya yang telah diberikan kepadanya. Kinerja bisnis merupakan kumpulan dari apa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan. Pada tahun 2000, Voss dan Voss mengatakan bahwa pengukuran kinerja bisnis

³¹Wu, *Intellectual Capital for Innovation Capability : A Conceptual Model For Innovation*”, *International Journal of Trade, Economics adn Finance*, 2013, 139.

³² Pauwels, “*New Products, Sales Promotions, and Firm Value: The Case of The Automobile Industry*”, *Journal of Marketing*, 2004, 156.

³³Wu, *Intellectual Capital for Innovation Capability : A Conceptual Model For Innovation*”, *International Journal of Trade, Economics adn Finance*, 2013, 139.

³⁴Hult, *Innovativeness : Its Antecedents and Impact on Business Peformance*, *Industrial Marketing Management*, 2004.

meliputi besarnya penghasilan, keuntungan dan pertumbuhan penjualan. Kinerja bisnis adalah salah satu ukuran dalam penilaian suatu perusahaan dalam mencapai kesuksesan. Maka kinerja yang baik akan memberikan pengaruh terhadap kesuksesan dan efisiensi perilaku perusahaan.

Kinerja bisnis merupakan hasil dari pencapaian organisasi melalui efektifitas strategi dan teknik. Dalam pernyataan Schneider et al dalam Eshlaghy dan Maatoofi bahwa produktifitas diperoleh dari puasnya para pegawai dan menjadi sensitif terhadap kebutuhan psikologis dan sosio-emosional secara keseluruhan³⁵. Chung et al mendefinisikan bahwa kinerja bisnis adalah tingkat profitabilitas, kualitas produk, layanan yang diberikan, dan perkembangan penjualan. Bastian mengatakan bahwa kinerja bisnis merupakan ukuran suatu perusahaan dalam kesuksesan dalam pencapaiannya terhadap tujuan, visi serta misi perusahaan.

Menurut Mulyadi menjelaskan bahwa pengukuran kinerja adalah salah satu cara agar dapat meningkatkan sumber daya yang efektif dan dapat membantu dalam mengarahkan pada pengambilan keputusan strategis terkait dengan perkembangan organisasi pada di masa mendatang. Penilaian kinerja perusahaan dapat diukur dengan pencapaian penjualan, keuntungan, pengembalian modal, dan juga pangsa pasar yang dimiliki.

³⁵ Maatoofi, “*Effect of Market Orientation and Entrepreneurial and orientation on Innovation*”, Journal of Management Reseach.

2.2. Pengembangan Model

2.2.1. Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Bisnis

Orientasi kewirausahaan merupakan salah satu langkah awal dalam pembaruan kinerja perusahaan. Orientasi kewirausahaan sangat dipengaruhi oleh faktor utama, maka akan mejadikan wirausahawan memiliki peluang agar mendapatkan keuntungan yang besar dan akan berpengaruh positif terhadap kinerja³⁶. Andiningtyas dan Nugroho menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan memberikan pengaruh langsung pada sebuah kinerja perusahaan. Gosselin juga menambahkan bahwa adanya kolerasi yang signifikan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan. Maka dari dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh antara orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1: Orientasi Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Bisnis.

2.2.2. Pengaruh Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Bisnis

Perusahaan yang dinilai telah berhasil dalam mengendalikan pangsa pasar dengan stabil berarti perusahaan tersebut dapat menempatkan orientasi pelanggan dan orientasi pesaing dengan baik, sehingga dapat menghasilkan kinerja yang lebih baik. Day dan Wensley mengatakan bahwa kemampuan suatu manajemen dalam mengetahui pesaingnya akan membantu dan memahami seperti apa pesaing menjalankan suatu bisnis serta model strategi yang dilakukan. Pada penelitian yang dilakukan oleh Alam bahwasanya orientasi pasar

³⁶ Wiklund, "Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial orientation, and The Performance", *Strategic Management Jurnal*.24.

berdampak positif pada kinerja bisnis³⁷. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2: Orientasi Pasar berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Bisnis.

2.2.3. Pengaruh Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis

Inovasi sangat penting bagi suatu perusahaan. Karena adanya inovasi, maka akan membantu perusahaan tersebut dalam bersaing. Inovasi merupakan suatu cara untuk menjadikan perusahaan sukses kapasitas inovasi akan mempengaruhi kualitas suatu kinerja. Hult telah melakukan penelitian bahwasanya orientasi kewirausahaan akan berdampak positif pada kinerja³⁸. Pada penelitian Rita Indah mustikowati dan Irma Tyasari menyimpulkan bahwa adanya pengaruh antara inovasi dan kinerja. Dan juga pada penelitian yang telah dilakukan oleh Han et al bahwa inovasi mempunyai dampak positif dan signifikan pada kinerja. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kemampuan inovasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H3: Kemampuan Inovasi berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja Bisnis.

³⁷ Alam, "Effect of Market Orientation on Smal Business Performance in Small Town In Malaysia : An Emperical Study on Malaysian Small Firm", *Journal of Strategic Marketing*, Vol.1, No.3.

³⁸ Hult, Innovativeness : "Its Antecedents and Impact on Business Peformance, *Industrial Marketing Management*", 2004.

2.3. Penelitian Terdahulu

Terdapat penelitian terdahulu yang telah dilakukan mengenai orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan juga kemampuan inovasi terhadap kinerja bisnis. Diantaranya:

Tabel - 2 Penelitian Terdahulu

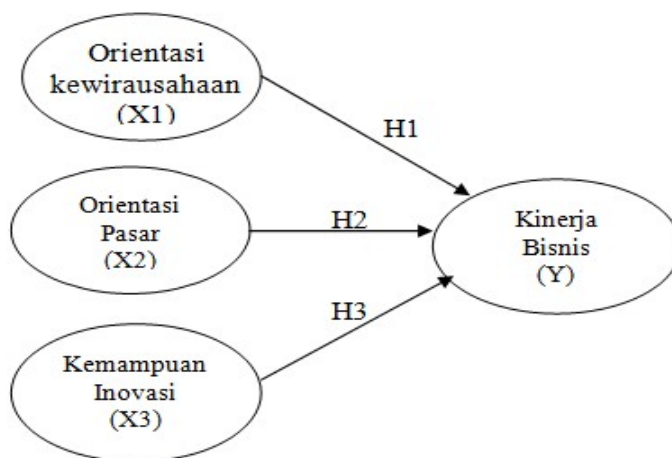
Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Bisnis			
NO	Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Heru Sulisty, (2019). <i>"Competitive Advantages of SMEs: The Roles of Innovation of Capability, Entrepreneurial Orientation, and Social Capital."</i>	<u>Independent</u> Orientasi Kewirausahaan <u>Dependent</u> kinerja Bisnis	Adanya pengaruh antara orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis.
2	Jara Dara Ilham, (2018). "Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi dan Karakteristik Wirausahawan Terhadap Kinerja Usaha."	<u>Independent</u> Orientasi Kewirausahaan <u>Dependent</u> Kinerja Bisnis	Orientasi kewirausahaan memberikan pengaruh yang positif pada kinerja bisnis.
3	Zhang,(2010). <i>"The Impact of Different Types of Market orientation on product Inovation"</i>	<u>Independent</u> Orientasi Kewirausahaan <u>Dependent</u> Kinerja Bisnis	Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis.
Pengaruh Orientasi Pasar terhadap Kinerja Bisnis			

1.	Luh Indrayani, (2019). "Pengaruh Orientasi Pasar dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing."	<u>Independent</u> Orientasi Pasar <u>Dependent</u> Kinerja Bisnis	Orientasi pasar berdampak positif pada kinerja bisnis.
2.	Wulan Maulidiyah, (2022). "Pengaruh Orientasi Pasar dan Kualitas Produk terhadap Kinerja Pemasaran."	<u>Independent</u> Orientasi Pasar <u>Dependen</u> Kinerja Bisnis	Orientasi pasar memberikan dampak yang positif pada kinerja bisnis.
3.	Huhtala, (2014). "Market orientation, Innovation Capability and Business performance : Insight From The Global Financial Crisis".	<u>Independent</u> Orientasi Pasar <u>Dependent</u> Kinerja Pasar	Orientasi pasar berpengaruh positif pada kinerja bisnis.
Pengaruh Kemampuan Inovasi terhadap Kinerja Bisnis			
1.	Lestari, (2020). "Drivers of Innovation and Its Impact of Business Performance."	<u>Independent</u> Inovasi <u>Dependen</u> Kinerja Bisnis	Inovasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja bisnis.
2.	Sambudi Hamali (2018). "Pengaruh Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis Pada Industri Kecil Pakaian Jadi Kota Bandung."	<u>Independent</u> Inovasi <u>Dependen</u> Kinerja Bisnis	Inovasi memberikan dampak yang positif terhadap kinerja bisnis.
3.	Jimenez-Jim, (2011). "Innovation, Organizational learning and performance,"	<u>Independent</u> Inovasi <u>Dependen</u> Kinerja Bisnis	Kemampuan inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis.

2.4. Kerangka Pemikiran Teoritis

Kerangka teoritis akan menjadi landasan bagi penulis untuk menyusun penelitian yang dilakukan. Didalamnya terdapat variabel yang saling berhubungan untuk mendapatkan hasil dari penelitian yang dilakukan. Untuk lebih jelasnya, penulis telah membuat kerangka teoritis pada gambar dibawah ini:

Gambar - 2 Kerangka Teoritis



2.5. Hipotesis

Sugiyono menjelaskan bahwa hipotesis adalah jawaban sementara dalam rumusan penelitian, yang dimana rumusan tersebut sudah berbentuk dalam pernyataan³⁹. Hipotesis diartikan sederhana karena respon yang diberikan didasarkan pada pengetahuan teoritis.

Berdasarkan kerangka teoritis yang dibuat oleh penulis diatas, maka hipotesis dalam penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

³⁹ Sugiyono, "Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif", Bandung : 2017.

H1: Adanya pengaruh antara Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja Bisnis.

H2: Orientasi Pasar berpengaruh positif terhadap Kinerja Bisnis.

H3: Kemampuan Inovasi berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Bisnis

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis Dan Sumber Data

3.1.1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian eksplanatori. Jenis penelitian ini digunakan untuk menguji suatu hipotesis agar bisa memperkuat dan bisa juga untuk menolak pada hipotesis yang telah ada sebelumnya. Dengan penelitian ini, penulis dapat mengetahui apakah ada hubungan antara variabel X dan variabel Y. Dan dengan penelitian ini dapat diketahui juga tentang hubungan timbal balik antara variabel.

3.1.2. Data Primer

Dalam penelitian ini sangat dibutuhkan data primer. Dan pada data ini harus menggunakan data asli yang ada didalam tempat penelitian. Hal tersebut juga dijelaskan oleh "Data asli untuk penelitian yang didapat secara langsung". Data primer juga merupakan data pertama yang didapatkan secara individu ataupun perseorangan melalui wawancara maupun kuesioner yang dilakukan oleh peneliti. Data primer harus dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk membantu menjawab dalam permasalahan yang ada dalam proses penelitian. Data primer yang dalam penilaian ini adalah tentang variabel orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, kemampuan inovasi dan juga kinerja bisnis. Dalam penelitian ini, penulis mendapatkan dari pertanyaan yang telah dibuat dalam kuesioner sebelumnya dan dijawab oleh para respondennya. Adapun responden yang dipilih penulis untuk menjawab kuesioner tersebut adalah para pelaku UMKM di Kawasan DKI Jakarta.

3.1.3. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data pelengkap bagi data primer. Untuk mendapatkan data sekunder ini, peneliti boleh mendapatkannya melalui orang lain atau dengan dokumen⁴⁰. Data sekunder ini juga merupakan bukti-bukti yang dikumpulkan oleh peneliti melalui dokumen, hasil rapat, film, rekaman, maupun benda-benda lain⁴¹. Data sekunder pada penelitian ini diambil dari Badan Pusat Statistik.

3.2. Populasi Dan Sampel

3.2.1. Populasi

Populasi merupakan data yang menjadi perhatian bagi peneliti dalam ruang lingkup yang telah ditentukan. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM) yang berada di DKI Jakarta dengan jumlah 243.900.

3.2.2. Sampel

Setelah penulis menentukan target populasi dalam penelitian ini, maka selanjutnya penulis akan menentukan jumlah sampel dikarenakan tidak memungkinkan bagi penulis untuk meneliti semua data yang ada. Pada penelitian ini, penulis memilih teknik sampling dengan sampel purposive. Yang dimana teknik tersebut digunakan karena adanya batasan tertentu dari penelitian yang diteliti. Diantaranya yaitu usaha yang berada di DKI Jakarta dan juga usaha yang telah memiliki usia 3 tahun.

Pada penelitian ini, populasi sebanyak 243.900 UMKM. Maka dari itu, penulis menggunakan rumus Slovin untuk mengukur

⁴⁰ Sugiyono, “*Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif*”, Bandung: 2017.

⁴¹ Arikunto, “*Metode Penelitian Kuantitatif*”, (Bumi Aksara:2010).

banyaknya sampel yang dibutuhkan. Adapun rumus slovin tersebut adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

ket:

n : jumlah sampel yang akan diteliti

N : jumlah populasi

e : margin error atau taraf signifikansi 0,05.

$$n = \frac{243.900}{1 + 243.900 (0,5)^2}$$

$$n = \frac{243.900}{1 + 243.900 (0,0025)}$$

$$n = \frac{243.900}{1 + 609,75}$$

$$n = \frac{243.900}{610,75}$$

$$n = 399.$$

Maka sampel minimal yang digunakan adalah 399.

3.3. Definisi Operasional Variabel

3.3.1. Variabel Orientasi Kewirausahaan

Keahlian dalam orientasi kewirausahaan bagi seorang pengusaha akan menjadi peran penting bagi kesuksesan suatu bisnis, sehingga bisnis dapat bekerja dengan baik⁴². Lumpkin berpendapat

⁴² Raunch, "Entrepreneurial Orientation and Business Performance: an Assessment of Past Research and Suggestions for The Future", *Entrepreneurial Theory and Practice*.

bahwa ada beberapa indikator dalam pengukuran orientasi kewirausahaan. Diantaranya:

1. Inovasi
2. Proaktif
3. Mengambil resiko

3.3.2. Variabel Orientasi Pasar

Orientasi pasar merupakan salah satu proses untuk melakukan aktifitas yang berkaitan dengan sesuatu yang dapat membuat pelanggan merasa puas dengan cara menilai kebutuhan dan keinginan pelanggan. Orientasi pasar merupakan sikap yang menjadikan pelaku bisnis yang mencari cara agar selalu unggul secara terus-menerus. Narver dan Slater mengatakan bahwa ada beberapa komponen untuk mengukur orientasi pasar⁴³. Diantaranya:

1. Orientasi pelanggan
2. Orientasi pesaing
3. Koordinasi interfunksional

3.3.3. Variabel Kemampuan Inovasi

Salah satu sifat yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan adalah kemampuan dalam berinovasi. Jika wirausahawan tidak memiliki inovasi yang bagus, maka perusahaan tidak akan bertahan lama. Karena kebutuhan, keinginan, dan apa yang diminta oleh pelanggan selalu berbeda. Oleh karena itu wirausahawan harus pandai dalam berinovasi. Ada beragam faktor yang bisa memberi pengaruh kemampuan inovasi. Diantaranya:

1. Inovasi produk

⁴³ Narver, "Creating a Market Orientation", *Journal of Market-Focused Management*, Vol.2, No.3.

2. Inovasi proses
3. Riset dan pengembangan
4. Launching produk

3.3.4. Variabel Kinerja

Kinerja merupakan capaian hasil kerja yang seseorang ataupun suatu organisasi demi meraih suatu tujuan secara legal. Dalam kinerja bisnis terdapat tingkat keuntungan, pertumbuhan penjualan, kualitas produk, dan juga kualitas layanan. Menurut Yuniyurt at al. mengukur kinerja bisnis dapat dilakukan dengan beberapa dimensi. Yaitu:

1. Pertumbuhan penjualan
2. Pangsa pasar
3. Pengembangan produk
4. Pengembangan pasar

Tabel – 3. Indikator variabel

Variabel	Indikator	Skala Likert
Orientasi Kewirausahaan	X1: Inovasi	Skala Likert
	X1.1: Terus bekerja sampai mencapai tujuan yang diinginkan.	1 – 5 dengan 1 (sangat tidak setuju)
	X1.2: Berinisiatif untuk memulai pembicaraan terlebih dahulu kepada pegawai maupun konsumen.	sampai 5 (sangat setuju)
	X2: Proaktif	
	X2.1: Senang dengan adanya bantuan pegawai.	

	<p>X2.2: Senang bertemu dengan orang baru dalam mengembangkan usaha.</p> <p>X2.3: Senang dengan kesibukan yang banyak.</p> <p>X3: Mengambil Resiko</p> <p>X3.1: Berusaha terus tanpa memikirkan perkataan orang lain.</p> <p>X3.2: Apa yang dicapai adalah hasil dari kerja keras.</p>	
Orientasi Pasar	<p>X1: Orientasi Pelanggan</p> <p>X1.1: Mampu memenuhi keinginan konsumen.</p> <p>X1.2: Tepat waktu pada pesanan yang diinginkan konsumen.</p> <p>X1.3: Produk dengan kualitas yang baik.</p> <p>X1.4: Memastikan barang sampai pada tangan konsumen tanpa adanya kerusakan.</p> <p>X1.5: Memberikan perhatian kepada konsumen.</p>	<p>Skala Likert</p> <p>1 – 5 dengan</p> <p>1 (sangat tidak setuju)</p> <p>sampai 5 (sangat setuju)</p>

	<p>X2: Orientasi Pesaing X2.1: Memiliki strategi dalam menghadapi pesaing yang ada.</p> <p>X3: Koordinasi Interfungsional X3.1: Koordinasi dengan bagian-bagian lain.</p>	
Kemampuan Inovasi	<p>X1: Inovasi Produk X1.1: Mempunyai inovasi dalam pengembangan dan modifikasi produk.</p> <p>X2: Inovasi Proses X2.1: Menerapkan pelayanan antar jemput barang. X2.2: Fasilitas yang digunakan masih bagus. X2.3: Perhatian terhadap efisiensi proses, konsistensi, dan ketepatan waktu. X2.4: Memiliki pengetahuan, informasi yang didapat untuk memperoleh pemahaman,</p>	Skala Likert 1 – 5 dengan 1 (sangat tidak setuju) sampai 5 (sangat setuju)

	<p>pembelajaran dan pengalaman.</p> <p>X3: Riset dan Pengembangan</p> <p>X3.1: Memberikan Garansi pada produk yang rusak.</p> <p>X3.2: Memberikan harga yang terjangkau.</p> <p>X3.3: Menerima masukan dari konsumen.</p> <p>X3.4: Memahami nilai-nilai yang ada untuk berperilaku.</p> <p>X4: Launching Produk</p> <p>X4.1: Mempunyai inovasi dalam mengembangkan produk baru.</p>	
Kinerja Bisnis	<p>X1: Pertumbuhan Penjualan</p> <p>X1.1: Peningkatan barang yang diproduksi.</p> <p>X1.2: Peningkatan barang peningkatan barang yang terjual.</p> <p>X2: Pangsa Pasar</p>	<p>Skala Likert 1 – 5 dengan 1 (sangat tidak setuju) sampai 5 (sangat setuju)</p>

	<p>X2.1: Peningkatan pendapatan setiap tahun.</p> <p>X2.2: Peningkatan laba keuntungan setiap tahun.</p> <p>X3: Pengembangan Produk</p> <p>X3.1: Memiliki inovasi dalam mengembangkan produk.</p> <p>X4: Pengembangan Pasar</p> <p>X4.1: Mampu memperluas jangkauan.</p>	
--	--	--

3.4. Metode Pengumpulan Data

Pada penelitian ini dibutuhkan beberapa data. Data-data tersebut berkaitan dengan orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, kemampuan inovasi dan juga kinerja bisnis. Maka dari itu, peneliti mengumpulkan data dengan beberapa cara. Diantaranya:

1. Peneliti melakukan pengamatan secara langsung dengan mendatangi langsung tempat yang akan diteliti. Penelitian ini dilakukan agar dapat memahami keadaan kantor dan lingkungan sekitarnya.
2. Peneliti membuat kuesioner dengan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, kemampuan inovasi serta kinerja bisnis. Kemudian membagikannya kepada para pelaku bisnis.

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang melibatkan pemberian sejumlah pertanyaan atau pernyataan kepada responden untuk dijawab⁴⁴. Dalam angket ini, terdapat sejumlah pertanyaan yang berkaitan dengan masalah penelitian, dan pertanyaan tersebut dijawab dengan skala likert.

Dengan menggunakan skala likert, maka dapat mengukur sikap, pendapat, dan persepsi individu atau kelompok terhadap fenomena sosial⁴⁵. Dalam metode pengumpulan data ini, skala likert ini terdiri dari 5 nilai. Responden diminta untuk memberikan jawaban dalam rentang 1-5, yang terbagi menjadi 5 kategori, yaitu:

No	Jawaban	Singkatan	Skor
1	Sangat Setuju	SS	5
2	Setuju	S	4
3	Netral	N	3
4	Tidak Setuju	TS	2
5	Sangat Tidak Setuju	STS	1

3.5. Metode Analisis

Metode yang digunakan oleh peneliti berdasarkan metode yang ada pada statistic. Yaitu metode *Statistical Program for Social Science* (SPSS). Dengan metode ini peneliti dapat menghasilkan asumsi-asumsi dengan mudah. *Statistical Program for Social Science* (SPSS) dipilih karena ingin mengembangkan dalam memprediksi teori.

⁴⁴ Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Bandung: 2017.

⁴⁵ Ibid

Dalam teknis analisis dengan menggunakan SPSS ada beberapa tahapan. Diantaranya:

3.5.1. Uji Validitas

Dalam uji validitas ini, penulis ingin mengetahui apakah data yang didapat dari hasil penelitian tersebut adalah data yang valid atau tidak valid dengan alat ukur. Validitas merupakan tingkat keakuratan antara data yang ada dari tempat penelitian dan data yang didapatkan oleh peneliti. Validitas yang signifikan yaitu $\alpha = 0,05$ dengan menyertakan nilai pada semua soal, maka memiliki sifat sebagai berikut:

1. Apabila r terhitung $\geq r$ tabel (uji dua sisi dengan sig 0,05), maka instrument tersebut memiliki hubungan yang signifikan dengan nilai total, hal yang demikian itu dinyatakan valid.
2. Apabila r terhitung $\leq r$ tabel (uji dua sisi dengan sig 0,05), maka instrumen tersebut memiliki hubungan yang signifikan terhadap nilai total, hal yang demikian itu dinyatakan tidak valid.

3.5.2. Uji Reliabilitas

Sugiyono mengatakan bahwa reliabilitas merupakan tingkat kesinambungan dan pengujian ulang data atau temuan⁴⁶. Jika data tersebut tidak dapat diandalkan, maka tidak memungkinkan untuk melanjutkan penelitian. Dengan demikian dapat mengakibatkan terjadinya kesimpulan yang salah.

⁴⁶ Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Bandung : 2017.

Pengujian reliabilitas ini dilaksanakan setelah pengujian validitas dengan pertanyaan-pertanyaan yang telah diuji. Pengukuran instrument ini menggunakan Cronbach Alpha, yang digunakan untuk mengevaluasi kebenaran suatu tes yang mengukur sikap atau perilaku. Maka pengukuran kendalan sebagai berikut:

1. Apabila nilai Cronbach's Alpa $\alpha > 0,60$ maka instrumen tersebut memiliki keandalan yang baik atau terpercaya.
2. Apabila nilai Cronbach's Alpa $\alpha < 0,60$ maka instrumen tersebut tidak memiliki keandalan.

3.5.3. Uji Asumsi Klasik

Pemeriksaan asumsi klasik digunakan untuk menentukan apakah hasil analisis regresi linear berganda yang diterapkan dalam penelitian tidak terpengaruh oleh penyimpangan dari asumsi klasik. Proses pengujian asumsi klasik melibatkan beberapa tahapan, termasuk uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi. Berikut adalah penjelasan mengenai setiap uji asumsi klasik yang digunakan.

3.5.3.1. Uji Normalitas

Tujuan dari uji normalitas adalah untuk memeriksa apakah variabel pengganggu (residual) dalam model mengikuti distribusi normal atau tidak. Sebuah model regresi yang dianggap baik adalah yang memiliki distribusi data yang normal atau mendekati normal⁴⁷.

Dalam penelitian ini, uji normalitas data dilakukan menggunakan metode statistik Kolmogorov-Smirnov.

⁴⁷ Ghozali, Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23, (Semarang : 2016).

1. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka instrument berdistribusi normal dan diterima
2. Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka instrument tidak normal dan tidak diterima.

3.5.3.2.Uji Multikolinearitas

Multikolinieritas adalah keadaan dimana satu atau lebih variabel independen saling berkorelasi. Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menentukan apakah terdapat korelasi antara variabel independen dalam model regresi. Sebuah model regresi dianggap baik jika tidak ada korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel tersebut tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel independen dimana nilai korelasi antara setiap pasang variabel independen sama dengan nol⁴⁸. Multikolinieritas dapat terdeteksi melalui nilai tolerance dan faktor inflasi varian (VIF).

1. Jika nilai toleransi $> 0,10$ atau nilai VIF < 10 , maka nilai tersebut menunjukkan tidak terjadinya multikolinearitas.
2. Jika nilai toleransi $< 0,10$ atau nilai VIF > 10 , maka nilai tersebut menunjukkan terjadinya multikolinearitas.

3.5.3.3.Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali, uji heteroskedastisitas dimaksudkan untuk menilai apakah ada perbedaan varians dari residual antara satu observasi dan observasi lain dalam model regresi⁴⁹. Ketika varians dari residual tetap di antara observasi, ini disebut sebagai

⁴⁸ Ghozali, Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23, (Semarang : 2016).

⁴⁹ Ibid.

homoskedastisitas, sedangkan jika variansnya berbeda, disebut sebagai heteroskedastisitas. Sebuah model regresi dianggap baik ketika tidak ada keberadaan heteroskedastisitas. Adapun pengukurannya sebagai berikut

1. Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka tidak terjadi heteroskedastisitas atau terpenuhi.
2. Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka terjadi heteroskedastisitas atau tidak terpenuhi.

3.5.3.4. Uji Auto Korelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk mengevaluasi apakah terdapat korelasi antara istilah kesalahan pada suatu periode tertentu dengan istilah kesalahan pada periode sebelumnya dalam model regresi. Jika terdapat korelasi, hal tersebut mengindikasikan adanya masalah autokorelasi. Autokorelasi muncul ketika pengamatan yang berurutan sepanjang waktu saling terkait. Sebuah model regresi yang baik adalah yang tidak mengalami autokorelasi⁵⁰. Salah satu metode untuk mendeteksi keberadaan autokorelasi adalah dengan menggunakan uji Durbin-Watson (DW Test). Uji Durbin-Watson hanya digunakan untuk mendeteksi autokorelasi tingkat satu (first order autocorrelation) dan memerlukan keberadaan intercept (konstanta) dalam model regresi, serta tidak adanya variabel lagi di antara variabel independen. Nilai signifikan DW harus $1 < \text{Durbin-Watson} < 3$ agar nilai dapat terpenuhi.

⁵⁰ Ghozali, “*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*”, (Semarang : 2016).

3.5.4. Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengevaluasi dampak hubungan antara satu atau lebih variabel terhadap variabel lainnya. Dalam model ini, variabel independen berkontribusi terhadap variabel dependen.

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

Keterangan :

- Y : Kinerja Bisnis
- α : Konstanta
- β : Koefisien Regresi
- X_1 : Orientasi Kewirausahaan
- X_2 : Orientasi Pasar
- X_3 : Kemampuan Inovasi

3.5.5. Uji Hipotesis

3.5.5.1. Uji T (Parsial)

Pengujian hipotesis dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara Sebagian melalui (uji T). Dalam pengujian hipotesis ini, keputusan yang diambil mengandung unsur ketidakpastian, yang berarti bahwa keputusan tersebut bisa benar dan bisa juga salah. Sehingga dapat menimbulkan risiko. Dan tingkat risiko tersebut dalam berbentuk probabilitas.

Uji T mencerminkan sejauh mana dampak dari suatu variabel independen terhadap variabel dependen. Uji T digunakan untuk mengevaluasi apakah variabel independen (X) secara sendiri-sendiri memiliki dampak yang signifikan atau tidak terhadap variabel tertentu (Y). Proses pengujian hipotesis secara parsial berdasarkan data hasil penelitian ini melibatkan Langkah-langkah berikut :

1. Apabila nilai signifikansi $t \leq 0,05$, maka hipotesis nol (H_0) akan diabaikan dan hipotesis alternatif (H_a) akan diterima, hal tersebut menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, kemampuan inovasi dan kinerja bisnis pada pelaku UMKM di DKI Jakarta.
2. Apabila nilai signifikansi $t \geq 0,05$, maka hipotesis nol (H_0) akan diterima dan hipotesis alternatif (H_a) akan diabaikan, hal tersebut menunjukkan bahwa tidak adanya pengaruh yang signifikan antara variabel orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, kemampuan inovasi dan kinerja bisnis pada pelaku UMKM di DKI Jakarta.

3.5.5.2.Uji F (Simultan)

Uji F bertujuan untuk menentukan apakah variabel independen secara simultan memengaruhi variabel dependen. Ini dilakukan untuk mengevaluasi dampak dari semua variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Analisis statistik Anova merupakan metode pengujian hipotesis yang memungkinkan untuk menyimpulkan berdasarkan data atau kelompok statistik yang diuji. Keputusan diambil dengan membandingkan nilai F yang dihitung dengan nilai kritis yang tercantum dalam tabel Anova, dengan tingkat signifikansi yang ditetapkan sebesar 0,05. Berikut adalah ketentuan dari uji F menurut Ghozali :

1. Jika nilai signifikansi $F < 0,05$, maka hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_1) diterima. Ini menunjukkan bahwa semua variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

2. Sebaliknya, jika nilai signifikansi $F > 0,05$, maka hipotesis nol (H_0) diterima dan hipotesis alternatif (H_1) ditolak. Ini menunjukkan bahwa tidak ada variabel independen yang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini IV ini berisikan karakteristik responden, analisis data yang berisikan uji validitas dan uji reliabilitas, uji asumsi klasik, persamaan regresi berganda, uji hipotesis dan koefisien determinasi. Kemudian yang terakhir ada pembahasan hasil penelitian.

4.1. Karakteristik Responden

Ragam karakteristik yang dimiliki oleh responden adalah variasi dari latar belakang mereka sendiri. Tujuan dari karakteristik ini adalah untuk memahami latar belakang responden, seperti umur, jenis kelamin, jenis bidang usaha, lama usaha, alamat perusahaan, dan juga jumlah tenaga kerja. Hasil yang diperoleh mencakup pemahaman yang lebih baik tentang profil responden dalam hal tersebut.

4.1.1. Karakteristik Umur

Tabel 4.1

Umur	Jumlah	Persentase
16 Th – 30 Th	72	18 %
31 Th – 50 Th	233	58,25 %
>50 Th	95	23,75 %
Total	400	100%

Hasil analisis dari Tabel 4.1 mengindikasikan bahwa dari total sampel 400 responden yang merupakan pelaku UMKM, terdapat tiga kelompok umur. Mayoritas responden terambil dari kelompok umur 31 tahun hingga 50 tahun sebanyak 233 orang atau 58,25%. Selanjutnya, terdapat 95 orang atau 23,75% dari responden yang

berusia lebih dari 50 tahun, dan yang tersisa, sebanyak 72 orang atau 18%, berusia antara 16 tahun hingga 30 tahun.

4.1.2. Karakteristik Jenis Kelamin

Tabel 4.2

Jenis kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	110	27,5 %
Perempuan	290	72,5 %
Total	400	100 %

Berdasarkan Tabel 4.2 di atas, penelitian ini melibatkan 400 responden sebagai sampel. Dari sampel yang dipilih, mayoritas berjenis kelamin perempuan dengan jumlah 290 orang atau sebesar 72,5%, sementara sisanya adalah laki-laki dengan jumlah 110 orang atau sebesar 27,5%. Hal ini menggambarkan bahwa di antara para responden, lebih banyak dari kalangan perempuan.

4.1.3. Karakteristik Jenis Bidang usaha

Tabel 4.3

Bidang Usaha	Jumlah	Persentase
Manufaktur	10	2,5 %
Jasa	33	8,25 %
Dagang	75	18,75 %
Kuliner	215	53,75 %
Fashion	50	12,5 %
Lainnya	17	4,25 %
Total	400	100 %

Hasil analisis Tabel 4.3 menunjukkan bahwa dari jumlah total sampel 400 responden yang merupakan pelaku UMKM, terdapat enam kategori bidang usaha yang berbeda. Mayoritas responden berasal dari sektor kuliner, mencapai 215 orang atau 53,75%. Kemudian, terdapat 75 responden atau 18,75% yang berasal dari sektor dagang. Selain itu, sebanyak 50 responden atau 12,5% berasal dari sektor fashion. Bidang usaha jasa diwakili oleh 33 responden atau 8,25%. Di samping itu, terdapat 17 responden atau 4,25% yang berasal dari bidang usaha lain-lain. Sedangkan, bidang usaha manufaktur memiliki jumlah responden yang paling sedikit, yakni hanya 10 orang atau sebesar 2,5%.

4.1.4. Karakteristik Lama Usaha

Tabel 4.4

Lama Usaha	Jumlah	Persentase
3 Th – 5 Th	301	75,25 %
6 Th – 10 Th	70	17,5 %
>10 Th	29	7,25 %
Total	400	100 %

Dari data yang disajikan dalam Tabel 4.4, penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 400 responden. Dari sampel tersebut, mayoritas memiliki usaha dengan lama berdiri antara 3 tahun hingga 5 tahun, mencapai 301 responden atau sekitar 75,25%. Selanjutnya, terdapat 70 responden atau sekitar 17,5% yang usahanya telah berjalan selama 6 tahun hingga 10 tahun, sementara sisanya, yaitu 29 responden, memiliki usaha dengan lama berdiri lebih dari 10 tahun.

4.1.5. Karakteristik Alamat Perusahaan

Tabel 4.5

Alamat	Jumlah	Persentase
Jakarta Barat	69	17,25 %
Jakarta Selatan	173	43,25 %
Jakarta Pusat	40	10 %
Jakarta Timur	66	16,5 %
Jakarta Utara	52	13 %
Total	400	100%

Hasil yang tertera pada Tabel 4.5 mencerminkan distribusi kota asal responden yang diambil, yang berjumlah 400 responden. Dari sampel tersebut, mayoritas responden berasal dari Jakarta Selatan, dengan jumlah 173 responden atau sekitar 43,25%. Kemudian, kota asal responden selanjutnya adalah Jakarta Barat, dengan 69 responden atau sekitar 17,25%, diikuti oleh Jakarta Timur dengan 66 responden (sekitar 16,5%). Sementara itu, Jakarta Utara sebanyak 52 responden atau sekitar 13% dan Jakarta Pusat memiliki jumlah responden 40 orang (sekitar 10%).

4.1.6. Karakteristik Jumlah Tenaga Kerja

Tabel 4.6

Tenaga Kerja	Jumlah	Persentase
<3	348	87 %
4 – 6	34	8,5 %
7 – 10	13	3,25 %
>10	5	1,25 %

Total	400	100
-------	-----	-----

Berdasarkan tabel 4.6 terdapat 400 responden yang memiliki jumlah tenaga kerja yang berbeda-beda. Diantaranya memiliki kurang dari 3 tenaga kerja sebanyak 348 orang sekitar 87 %, kemudian ada yang memiliki 4-6 tenaga kerja sebanyak 34 orang atau sekitar 8,5 %, selanjutnya ada yang memiliki 7-10 tenaga kerja sebanyak 13 orang atau sekitar 3,25 % dan sisanya memiliki lebih dari 10 tenaga kerja dengan jumlah 5 orang atau sekitar 1,25 %.

4.2. Analisis Data

4.2.1. Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.1.1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menilai keabsahan suatu kuesioner. Kuesioner dianggap valid jika pertanyaan yang terdapat di dalamnya mampu secara tepat mengungkapkan aspek yang ingin diukur oleh kuesioner tersebut. Metode yang umum digunakan untuk mengevaluasi validitas kuesioner adalah dengan menggunakan korelasi product moment atau menggunakan korelasi bivariat Pearson.

Tabel 4.7

variabel	Indikator	R Hitung	Ket
Orientasi Kewirausahaan	OK1	0,107	Valid
	OK2	0,176	Valid
	OK3	0,191	Valid
	OK4	0,116	Valid
	OK5	0,138	Valid

	OK6	0,128	Valid
	OK7	0,482	Valid
Orientasi Pasar	OP1	0,282	Valid
	OP2	0,142	Valid
	OP3	0,138	Valid
	OP4	0,154	Valid
	OP5	0,264	Valid
	OP6	0.141	Valid
	OP7	0,574	Valid
Kemampuan Inovasi	KI1	0,228	Valid
	KI2	0,222	Valid
	KI3	0,220	Valid
	KI4	0,236	Valid
	KI5	0,262	Valid
	KI6	0,231	Valid
	KI7	0,197	Valid
	KI8	0,218	Valid
	KI9	0,189	Valid
	KI10	0,528	Valid
Kinerja Bisnis	KB1	0,400	Valid
	KB2	0,136	Valid
	KB3	0,208	Valid
	KB4	0,222	Valid
	KB5	0,198	Valid
	KB6	0,569	Valid

Informasi dari Tabel 4.7 menggambarkan adanya empat variabel yang menjadi fokus penelitian, dengan setiap variabel memiliki indikator-indikatornya sendiri. Temuan menunjukkan bahwa setiap pertanyaan yang diajukan dalam kaitannya dengan masing-masing variabel, baik itu variabel independen maupun dependen, memiliki nilai R hitung yang melebihi nilai signifikan yang telah ditentukan. Hal ini mengindikasikan bahwa data yang diperoleh dari lapangan dapat dianggap valid.

4.2.1.2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengevaluasi seberapa konsisten atau stabil suatu kuesioner sebagai indikator dari variabel atau konstruk. Kuesioner dianggap reliabel jika respons individu terhadap pernyataan konsisten dari waktu ke waktu. Sementara itu, variabel dianggap reliabel jika nilai Cronbach Alpha-nya lebih besar dari 0,60.

Orientasi Kewirausahaan

Tabel 4.8

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.727	8

Sumber : data olahan SPSS

Berdasarkan Tabel 4.8 di atas, pengujian dilakukan secara holistik, bukan pada setiap item pertanyaan individu dari masing-masing variabel. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai alfa Cronbach lebih besar dari 0,6, yang menunjukkan reliabilitas yang memadai.

Orientasi Pasar

Tabel 4.9

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.734	8

Sumber : data olahan SPSS

Berdasarkan Tabel 4.9 diatas, pengujian dilakukan secara holistik, bukan pada setiap item pertanyaan individu dari masing-masing variabel. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai alfa Cronbach lebih besar dari 0,6, yang menunjukkan reliabilitas yang memadai.

Kemampuan Inovasi

Tabel 4.10

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.738	11

Sumber : data olahan SPSS

Berdasarkan Tabel 4.10 diatas, pengujian dilakukan secara holistik, bukan pada setiap item pertanyaan individu dari masing-masing variabel. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai alfa Cronbach lebih besar dari 0,6, yang menunjukkan reliabilitas yang memadai.

Kinerja Bisnis

Tabel 4.11

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.751	7

Sumber : data olahan SPSS

Berdasarkan Tabel 4.11 di atas, pengujian dilakukan secara holistik, bukan pada setiap item pertanyaan individu dari masing-masing variabel. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai alfa Cronbach lebih besar dari 0,6, yang menunjukkan reliabilitas yang memadai.

4.2.2. Uji Asumsi Klasik

Melakukan pengujian asumsi klasik adalah langkah penting sebelum melakukan pengujian regresi, di mana semua hasil dari jenis pengujian ini harus memenuhi syarat distribusi normal. Dalam penelitian ini, pengujian asumsi klasik yang digunakan mencakup uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi.

4.2.2.1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengevaluasi apakah variabel independen (X) dan variabel dependen (Y) memiliki distribusi normal. Dalam penelitian ini, uji normalitas menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov untuk menentukan distribusi data berdasarkan nilai signifikansinya. Jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, maka data dianggap berdistribusi normal. Berikut hasil pengujian menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov:

Tabel 4.12

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		400
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.77993062
Most Extreme Differences	Absolute	.048
	Positive	.034
	Negative	-.048
Test Statistic		.048
Asymp. Sig. (2-tailed)		.030 ^c
Exact Sig. (2-tailed)		.314
Point Probability		.000

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : data olahan SPSS

Hasil dari Tabel 4.11 menunjukkan bahwa nilai yang tercantum pada Exact sig. adalah 0,314. Dengan nilai Exact sig. sebesar 0,314 yang lebih besar daripada 0,05, dapat disimpulkan bahwa data cenderung memiliki distribusi normal.

4.2.2.2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengidentifikasi korelasi antara variabel independen, dan sebuah model regresi dianggap baik ketika hasilnya menunjukkan ketiadaan korelasi. Jika nilai tolerance lebih besar dari 0,10 atau nilai Variance Inflation Factor (VIF) kurang dari 10, maka hasilnya menunjukkan absennya multikolinearitas. Berikut adalah hasil dari pengujian multikolinearitas:

Tabel 4.13

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	2.655	1.136		2.338	.020		
Orientasi Kewirausahaan	.257	.040	.276	6.385	.000	.656	1.524
Orientasi Pasar	.105	.049	.116	2.167	.031	.430	2.324
Kemampuan Inovasi	.288	.034	.438	8.543	.000	.466	2.145

a. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Sumber : data olahan SPSS

Berdasarkan data yang tercantum dalam Tabel 4.13, dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, dan kemampuan inovasi memiliki nilai toleransi di bawah 1 dan nilai faktor inflasi varians (VIF) di bawah 10. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat multikolinieritas dalam data.

4.2.2.3. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan untuk mengevaluasi apakah terdapat ketidakseragaman dalam varian residual atau pengamatan lain dalam model regresi. Ada beberapa metode untuk mendeteksi keberadaan heteroskedastisitas dalam model regresi, tetapi dalam penelitian ini, pengujian menggunakan metode Glejser.

Tabel 4.14

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.201	.734		1.636	.103		
	Orientasi Kewirausahaan	-.030	.026	-.072	-1.172	.242	.656	1.524
	Orientasi Pasar	.046	.031	.112	1.461	.145	.430	2.324
	Kemampuan Inovasi	-.007	.022	-.025	-.338	.736	.466	2.145

a. Dependent Variable: abs_residual

Sumber : data olahan SPSS

Hasil dari Tabel 4.14 menunjukkan bahwa dalam pengujian ini, metode uji Glejser digunakan dengan melihat nilai t sig. Untuk variabel orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, dan kemampuan inovasi, nilai signifikansi lebih besar dari 0,05. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat heteroskedastisitas dalam data.

4.2.2.4. Uji Auto Kolerasi

Korelasi antara periode saat ini dengan periode sebelumnya dapat dievaluasi melalui uji autokorelasi. Dalam penelitian ini, pengujian autokorelasi menggunakan metode Durbin-Watson dengan kriteria sesuai tabel DW pada tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$. Berikut hasil dari pengujian autokorelasi:

Tabel 4.15

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.717 ^a	.514	.511	1.78666	2.061

a. Predictors: (Constant), Kemampuan Inovasi, Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar

b. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Sumber : data olahan SPSS

Berdasarkan data yang tercantum dalam Tabel 4.15, dapat disimpulkan bahwa nilai Durbin Watson memiliki nilai 2.061 yang Dimana nilai tersebut diantara 1 dan 3. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak autokorelasi dalam data.

4.2.3. Persamaan Regresi Berganda

Analisis regresi linier berganda merupakan uji yang digunakan untuk menganalisis pengaruh antara satu atau lebih variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y). Berikut adalah hasil analisis regresi linier berganda:

Tabel 4.16

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	2.655	1.136		2.338	.020		
Orientasi Kewirausahaan	.257	.040	.276	6.385	.000	.656	1.524
Orientasi Pasar	.105	.049	.116	2.167	.031	.430	2.324
Kemampuan Inovasi	.288	.034	.438	8.543	.000	.466	2.145

a. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Sumber : data olahan SPSS

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda, model yang digunakan dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

$$Y = 2,655 + 0,257x_1 + 0,105x_2 + 0,288x_3$$

Kinerja Bisnis = 2,655 + 0,257 (Orientasi Kewirausahaan) + 0,105 (orientasi Pasar) + 0,288 (Kemampuan Inovasi)

Keterangan :

1. Konstanta = 2,655

Secara matematis dinyatakan bahwa ketika nilai variabel independen X₁, X₂, dan X₃ tetap, maka nilai Y adalah 2,655.

2. $\beta_1 = 0,257$

Koefisien regresi untuk X₁ (Orientasi Kewirausahaan) adalah 0,257. Ini berarti jika nilai variabel independen lainnya tetap dan Orientasi Kewirausahaan mengalami peningkatan satu satuan, maka Kinerja Bisnis (Y) akan meningkat sebesar 0,257 satuan.

3. $\beta_2 = 0,105$
Koefisien regresi untuk X2 (Orientasi Pasar) adalah 0,105. Ini berarti jika nilai variabel independen lainnya tetap dan Orientasi Pasar mengalami peningkatan satu satuan, maka Kinerja Bisnis (Y) akan meningkat sebesar 0,105 satuan.
4. $\beta_3 = 0,288$
Koefisien regresi untuk X1 (Kemampuan Inovasi) adalah 0,288. Ini berarti jika nilai variabel independen lainnya tetap dan Kemampuan Inovasi mengalami peningkatan satu satuan, maka Kinerja Bisnis (Y) akan meningkat sebesar 0,288 satuan.

4.2.4. Uji Hipotesis

4.2.4.1. Uji T

Uji statistik t dilakukan untuk menilai seberapa besar dampak variabel independen secara parsial terhadap variasi variabel dependen. Dalam pengujian ini, standar yang digunakan adalah tingkat signifikansi sebesar 0,05. Jika nilai signifikansi yang diperoleh kurang dari 0,05 ($\text{sig} < 0,05$), maka hipotesis diterima. Namun, jika nilai signifikansi yang diperoleh lebih dari 0,05 ($\text{sig} > 0,05$), maka hipotesis ditolak. Berikut adalah hasil perhitungan uji signifikansi parsial (uji t):

Tabel 4.17

Coefficients^a

Model		Unstandardized		Standardize	t	Sig.	Collinearity	
		Coefficients		d			Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.655	1.136		2.338	.020		
	Orientasi Kewirausahaan	.257	.040	.276	6.385	.000	.656	1.524
	Orientasi Pasar	.105	.049	.116	2.167	.031	.430	2.324
	Kemampuan Inovasi	.288	.034	.438	8.543	.000	.466	2.145

a. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Sumber : data olahan SPSS

Hasil regresi untuk variabel Orientasi Kewirausahaan menunjukkan koefisien sebesar 0,257, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Angka tersebut menunjukkan signifikansi yang berada di bawah 0,05, yang mengindikasikan adanya pengaruh yang signifikan dari variabel Orientasi Kewirausahaan terhadap kinerja bisnis. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa **Hipotesis 1 diterima**. Orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis.

Hasil analisis regresi pada variabel Orientasi Pasar menunjukkan koefisien sebesar 0,105, dengan nilai signifikansi sebesar 0,031. Angka ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi melebihi 0,05, yang menandakan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel Orientasi Pasar terhadap kinerja bisnis. Sebagai hasilnya, **Hipotesis 2 diterima**. Orientasi pasar tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja bisnis.

Pengujian dampak pada variabel kemampuan inovasi menghasilkan koefisien regresi sebesar 0,288, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Angka signifikansi yang berada di bawah 0,05 menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan dari variabel kemampuan inovasi terhadap kinerja bisnis. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa **Hipotesis 3 diterima**. Kemampuan inovasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis.

4.2.4.2. Uji F

Uji F dalam penelitian digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana variabel independen secara keseluruhan memengaruhi variabel dependen. Evaluasi ini didasarkan pada nilai signifikansi, di mana jika angka signifikansi kurang dari 0,05 ($\text{sig} < 0,05$), maka terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara variabel independen dan variabel dependen. Namun, jika nilai signifikansi yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 ($\text{sig} > 0,05$), maka tidak ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel independen dan variabel dependen. Berikut adalah hasil dari uji hipotesis simultan (Uji F):

Tabel 4.18

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1339.504	3	446.501	139.875	.000 ^b
	Residual	1264.093	396	3.192		
	Total	2603.598	399			

a. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

b. Predictors: (Constant), Kemampuan Inovasi, Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar

Sumber : data olahan SPSS

Dari tabel tersebut, terlihat bahwa nilai uji F adalah 139.875, dengan nilai signifikansi 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa variabel independen, yaitu orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, dan kemampuan inovasi, secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap kinerja bisnis.

4.2.5. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengevaluasi seberapa besar variabilitas yang dapat dijelaskan oleh variabel independen terhadap variabel dependen. Koefisien determinasi memiliki rentang nilai dari 0 hingga 1, di mana nilai yang mendekati 1 menunjukkan bahwa variabel independen memberikan prediksi yang sangat baik terhadap variabel dependen. Berikut adalah hasil dari uji koefisien determinasi (R^2):

Tabel 4.19

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.717 ^a	.514	.511	1.78666	2.061

a. Predictors: (Constant), Kemampuan Inovasi, Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar

b. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Sumber : data olahan SPSS

Hasil analisis regresi berganda menghasilkan koefisien korelasi berganda. Koefisien determinasi, atau R Square, ditemukan sebesar 0,514. Adjusted R Square digunakan dalam kasus ketika jumlah variabel lebih dari dua. Nilai Adjusted R Square adalah 0,514, yang menunjukkan bahwa 51,4% dari variasi dalam kinerja bisnis dijelaskan oleh variabel independen seperti Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar, dan Kemampuan Inovasi, sedangkan 48,6% sisanya dijelaskan oleh variabel lain.

4.3. Pembahasan Hasil Penelitian

4.3.1. Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Bisnis.

Berdasarkan hasil analisis regresi, ditemukan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki signifikansi variabel sebesar $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa variabel orientasi kewirausahaan memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis, sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 diterima.

Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Wiklund yaitu *Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial Orientation, and the Performance*. Pada penelitiannya menjelaskan bahwa orientasi kewirausahaan sangat dipengaruhi oleh faktor utama, maka akan menjadikan wirausahaan memiliki peluang agar mendapatkan keuntungan yang besar dan akan berpengaruh positif terhadap kinerja⁵¹.

⁵¹ Wiklund, "Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial orientation, and The Performance", *Strategic Management Jurnal*.24.

Kemudian dikuatkan oleh penelitian yang dilakukan oleh Heru Sulisty, yang menjelaskan bahwa adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis. Dengan demikian dapat diartikan bahwa Semakin tinggi tingkat orientasi kewirausahaan dalam organisasi, dengan melibatkan pengembangan berbagai ide baru, aktif dalam mengantisipasi perubahan kebutuhan pasar di masa depan, serta memiliki keberanian dalam mengambil risiko, mengendalikan, dan mengevaluasi keputusan strategis, akan menghasilkan peningkatan kinerja bisnis⁵².

Bagi UKM yang memiliki tingkat orientasi kewirausahaan yang rendah, cenderung bersifat reaktif, enggan mengambil risiko, dan lebih banyak meniru pesaing. Hal ini tentu akan menghambat kemampuan untuk menciptakan inovasi dalam berbagai tahap proses dan desain produk, serta meningkatkan kinerja bisnis dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Selain faktor inovasi dan proaktif, keberanian dalam mengambil risiko juga menjadi penentu kemampuan inovasi dan kinerja. Pengambilan risiko merupakan dimensi penting lain dari orientasi kewirausahaan. Kelemahan ini sering dihadapi oleh UKM.

Hasil akhir dari rangkaian uji yang dilakukan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja bisnis, yang pada akhirnya dapat memengaruhi penghasilan yang diperoleh oleh pelaku UMKM.

⁵² Heru, "Competitive Advantages of SMEs : The Roles of Innovation Capability, Entrepreneurial Orientation, and Social capital", *Contaduria Administration*.

4.3.2. Pengaruh Orientasi Pasar terhadap Kinerja Bisnis.

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa nilai signifikansi variabel orientasi pasar adalah $0,031 < 0,05$. Ini mengindikasikan bahwa orientasi pasar tidak memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja bisnis, sehingga H2 diterima.

Hasil tersebut bertolak-belakang oleh penelitian yang dilakukan oleh Hatta. Dalam penelitiannya menjelaskan bahwa korelasi antara orientasi pasar dan kinerja bisnis tidak begitu signifikan. Dengan artian bahwa tanpa adanya orientasi pasar dalam menjalankan bisnis, maka bisnis tersebut akan tetap bisa berjalan dengan faktor lain⁵³.

Namun Hasil tersebut didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh teleghani yang mendefinisikan bahwa orientasi pemasaran berpengaruh secara positif dengan kinerja bisnis. Dengan arti bahwa orientasi pasar sangat memberikan pengaruh yang besar terhadap pangsa pasar yang akan didapatkan oleh pelaku bisnis⁵⁴.

Hasil akhir dari serangkaian pengujian yang dilakukan dalam penelitian ini menegaskan bahwa orientasi pasar berpengaruh positif dan signifikan pada kinerja bisnis. Oleh karena itu, orientasi pasar sangat berdampak bagi para pelaku UMKM dalam menjalankan bisnisnya.

⁵³ Hatta, "Market Orientation, Entrepreneurship Orientation, Marketing Capabilities, and Marketing Performance", *Journal of Management Applications*, v13, 4

⁵⁴ Teleghani, "Market Orientation and Business Performance", *Singaporean Journal of Business Economic and Management*, v5, 949.

4.3.3. Pengaruh Kemampuan Inovasi terhadap Kinerja Bisnis.

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa variabel kemampuan inovasi memiliki tingkat signifikansi sebesar 0,000, yang lebih rendah dari 0,05. Hal ini mengindikasikan bahwa kemampuan inovasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa H3 diterima.

Hal tersebut diikuti oleh penelitian yang dilakukan oleh Jimenez-Jim yaitu *Innovation, Organizational Learning and performance*. Dalam penelitian tersebut dijelaskan bahwa sebuah inovasi dapat memberi dampak yang positif pada sebuah kinerja⁵⁵. Kemudian dikuatkan dengan penelitian yang dilakukan oleh Lestari pada penelitiannya yang berisikan bahwa inovasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja bisnis⁵⁶.

Hasil akhir dari serangkaian pengujian dalam penelitian ini menegaskan bahwa kemampuan inovasi memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja bisnis, yang akhirnya dapat berdampak pada pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM.

⁵⁵ Jimenez, "Innovation, Organizational learning and performance," *Journal of Business Research*, 408-417.

⁵⁶ Lestari, "Drivers of Innovation and its Impact on Business Performance", *Earth and Environmental Science*.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini menyajikan bukti empiris mengenai dampak orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, dan kemampuan inovasi terhadap kinerja bisnis. Penelitian ini melibatkan lebih dari 200 responden, yang merupakan pelaku UMKM di sekitar wilayah DKI Jakarta. Temuan penelitian menunjukkan bahwa:

1. Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis pada UMKM sekitar DKI Jakarta. Hal tersebut menjelaskan bahwa orientasi kewirausahaan dapat memberi pengaruh pada kinerja bisnis. Kemudian akan berdampak pada penghasilan yang akan didapat oleh pelaku bisnis.
2. Orientasi pasar berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis. Dengan demikian, orientasi pasar sangat dibutuhkan bagi para pelaku UMKM.
3. Kemampuan inovasi memberikan pengaruh yang penting terhadap kinerja bisnis, yang pada akhirnya mempengaruhi pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM.

5.2. Keterbatasan

Walaupun peneliti telah berupaya merancang dan mengembangkan penelitian ini dengan cermat, masih ada beberapa batasan yang perlu diperbaiki dalam penelitian mendatang, di antaranya:

1. Variabel dalam penelitian ini masih belum terlalu kompleks, sehingga masih banyak faktor yang perlu dipertimbangkan dan diselidiki lebih lanjut dalam penelitian mendatang.
2. Peneliti atau penulis terbatas oleh data yang tersedia terkait dengan topik yang lebih kompleks yang dapat disertakan dalam penelitian.

5.3. Saran

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan menunjukkan beberapa rekomendasi yang dapat dipertimbangkan untuk penelitian mendatang, antara lain:

1. Bagi pemerintah disarankan untuk memberikan perhatian khusus pada pengawasan dan regulasi yang ketat untuk mencegah praktik SARA yang dapat merusak iklim usaha yang kondusif. Dengan demikian, melalui kombinasi pelatihan yang komprehensif dan kebijakan yang inklusif, pemerintah berusaha menciptakan lingkungan bisnis yang sehat dan berkelanjutan bagi seluruh pelaku UMKM.
2. Bagi pelaku UMKM harus memahami faktor-faktor yang dapat berkontribusi pada peningkatan kinerja bisnis UMKM, seperti inovasi dan juga pemahaman pasar yang baik.
3. Untuk peneliti berikutnya, disarankan untuk memilih sektor usaha yang lebih spesifik. Kemudian mempertimbangkan variabel tambahan dan juga variable mediasi, ini akan memperluas pandangan dan referensi bagi penelitian yang lebih komprehensif di masa depan. Selain itu, dalam

mengumpulkan sampel, disarankan agar peneliti berikutnya menggunakan sampel yang lebih banyak Tujuannya adalah agar hasil penelitian dapat digeneralisir dan dapat menjadi perwakilan bagi yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas. (2018). Pengaruh Modal Usaha, Orientasi Pasar, dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UKM Kota Makassar. *Jurnal Minds : Manajeen Ide dan Inspirasi*, 95.
- Agustina, S. (2015). *Kewirausahaan Teori dan Penerapan Pada Wirausaha dan UKM*. Mitra Wacana Media.
- Alam. (2013). Effect of Market Orientation on Smal Business Performance in Small Town In Malaysia : An Emperical Study on Malaysian Small Firm. *Journal of Strategic Marketing*, 3.
- Aprizal. (2018). *Orientasi Pasar dan Keunggulan Bersaing*.
- Arikunto. (2010). *Metode Penelitian Kwaitatif*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Clulow. (2007). The Resource-based View and Value: The Customer-based View of the Frm. *Journal of European Industrial Training*.
- Covin. (2006). Strategic Process Effect on the Entrepreneurial Orientation-sales Growth Rate Relationship. 57-81.
- David. (2013). *Manajemen Pemasaran Stretegis* . Jakarta: Salemba Empat.
- Doorn, V. (201). Entrepereunial Orientation and Film Performance : Drawing Attention to the Senior Team . *Journal of Product Innovation Management*.

- Doorn, V. (2013). Entrepreneurial Orientation and Film Performance : Drawing Attention to the Senior Team. *Journal of Product Innovation*, 30.
- Ghozali. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS23. Edisi 8*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hanafi, M. a. (2013). *Entrepreneurial Orientation and Business Performance of Women-Owned Small and Medium Enterprise*. Malaysia.
- Harjadi, D. (2020). Analisis Pengaruh Inovasi dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran.
- Hasan, M. (2018). Analisis Pengaruh Kinerja Saluran Distribusi, Orientasi Pasar dan Kualitas Produk Terhadap Kinerja Pemasaran. *Jurnal Ekonomi*, 57-65.
- Hatta. (2015). Market Orientation, Entrepreneurship Orientation, Marketing Capabilities, and Marketing Performance. *Journal of Management Applications*, 4.
- Hilmi. (2010). Product and Process Innovativeness : Evidence From Malaysian SMEs. *European Journal of Social Science*, 547-555.
- Huhtala. (2014). Market Orientation, Innovation Capability and Business Performance: Insights From the Global Financial Crisis. *Baltic Journal of Management*, 134.

- Hult. (2004). *Innovativeness: Its antecedents and impact on business performance*. Industrial Marketing Management.
- Jimenez. (2011). Innovation, Organizational Learning and performance. *Journal of Research*, 408-417.
- Lee, C. d. (2008). Entrepreneurial Orientation, Entrepreneurial Education and Performance. *Asia Pasific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 124.
- Lestari. (2020). Drivers of Innovation and its Impact on Business Performance. *Earth and Environmental Science*.
- Liao. (2009). Knowledge Sharing, Absorptive Capacity and Innovation Capability : An Empirical Study of Taiwan's Knowledge-Intensive Industries. *Journal of Information Science*.
- Maatoofi. (2011). Effect of market orientation and entrepreneurial and Orientation on Innovation . *Journal of Management Research*.
- Neira, O. (2010). *Innovation and Performance in SME Furniture Industries, An International Comparative Case Study*. Diambil kembali dari Marketing Intelligence: <https://doi.org/10.118/02634500910944995>
- Pauwels. (2004). New Products, Sales Promotions, and Firm Value: The Case of The Automobile Industry. *Journal of Marketing*, 156.

- Rauch. (2009). Entrepreneurial Orientation and Business Performance : an Assessment of Past Research and Suggestions for the Future, *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Rhee. (2010). Drivers of Innovativeness and Performance for Innovative SMEs in South Korea : Mediation of Learning Orientation. *Journal Technovation*, 65.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistyo, H. (2020). Competitive Advantages of SMEs : The Roles of Innovation Capability , Entrepreneurial Orientation, and Social capital. *Contaduria Administration*.
- Sulistyo, S. d. (2016). *Innovation Capability of SMEs Through Entrepreneurship, Marketing Capability, Relational Capital and Empowerment*. Asia Pacific Management Review.
- Teleghani. (2013). Market Orientation and Business Performance. *Singaporean Journal of Business Economic and Management*.
- Tjiptono. (2008). *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Udriyah. (2019). The Effect of Market Orientation and Innovation on Competitive Advantage and Business Performace of Textile SMEs. *Management Science Letters*.
- Utaminingsih. (2016). Pengaruh Orientasi Pasar, dan kreativitas Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran. *Media Ekonomi dan Manajeen*, 77-87. Diambil kembali dari Media Ekonomi dan Manajemen.

- Weerawardena. (2003). Exploring The Role of Market Learning Capibility in Competitive Strategy . *European Jurnal of Marketing*, 30.
- Wiklund, S. (2003). Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial Orientation, and the Performance . *Strategic Management Journal*, 24.
- Wingwon. (2012). Effect of Effects of Entrepreneurship, Organization Capability, Strategic Decision Making and Innovation Toward The Competitive Advantage of SMEs Enterprises. *Jurnal of Management and Sustainability*, 137.
- Wu, S. d. (2013). Intellectual Capital for Innovation Capability: A Conceptual Model for Innovation. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 139.
- Zhang. (2010). The impact of different types of market orientation on product innovation .

LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yang terhormat
Bapak/Ibu/Saudara(i)
Di Tempat

Dengan Hormat,

Nama saya Firda Zahro Latifah, Mahasiswi jurusan Administrasi Bisnis fakultas Bisnis Universitas Darunnajah Jakarta, saat ini saya sedang melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar, dan Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis (Studi Pada UMKM di DKI Jakarta)**". untuk memenuhi salah satu syarat meraih gelar sarjana (S1).

Dengan hormat, saya ingin meminta kesediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk meluangkan waktu sebentar guna mengisi kuesioner yang telah saya persiapkan dibawah ini. Mohon agar jawaban diberikan dengan sejujur-jujurnya dan tanpa adanya pengaruh rai pihak manapun. Pastikan bahwa jawaban yang diberikan bersifat rahasia. Setiap jawaban yang diberikan tidak akan dianggap salah dan tidak akan memengaruhi penilaian kinerja Bapak/Ibu/Saudara(i) dalam penelitian ini. Saya ingin menekankan bahwa identitas dan jawaban yang diberikan akan dijaga kerahasiaannya sepenuhnya dan hanya akan digunakan untuk keperluan akademis.

Mohon untuk memastikan bahwa tidak ada yang terlewatkan. Jika ada ketidaknyamanan terkait keberadaan kuesioner ini, peneliti

menyampaikan permohonan maaf dan terima kasih yang sebesar-besarnya atas kesediaan, perhatian, dan kerjasamanya dalam mengisi kuesioner ini.

Jakarta, 10 Oktober 2023

Peneliti

Firda Zahro Latifah

PETUNJUK PENGISIAN

Mohon bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk menjawab semua pertanyaan yang ada dengan mengisi Google Form dan memberikan anda ceklis (√) pada pilihan jawaban.

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Umur : a. 16-30 tahun
b. 31-50 tahun
c. > 50 tahun
3. Jenis Kelamin : a. laki-laki
b. perempuan

II. IDENTITAS USAHA

1. Jenis Bidang Usaha : a. Manufaktur
b. Jasa
c. Dagang
d. Kuliner
e. Fashion
f. Lainnya
2. Lama Usaha : a. 3 - 5 tahun
b. 6 - 10 tahun
c. > 10 tahun
3. Alamat Perusahaan : a. Jakarta Barat
b. Jakarta Selatan
c. Jakarta Pusat
d. Jakarta Timur
e. Jakarta Utara

4. Jumlah Tenaga Kerja : a. < 3
b. 4 - 6
c. 7 - 10
d. > 10

PETUNJUK PENGISIAN

Bacalah semua pertanyaan dengan cermat. pilih dan berikan tanda ceklis (✓) pada nomor yang paling menggambarkan kondisi yang paling sesuai dengan perusahaan anda.

1 = Sangat Tidak Setuju

2 = Tidak Setuju

3 = Netral

4 = Setuju

5 = Sangat Setuju

Variabel Orientasi Kewirausahaan

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya sebagai pemilik usaha terus bekerja sampai mencapai tujuan yang saya inginkan.	1	2	3	4	5
2	Saya sebagai pemilik usaha selalu berinisiatif untuk memulai pembicaraan terlebih dahulu baik terhadap karyawan maupun terhadap pelanggan.	1	2	3	4	5
3	Saya sebagai pemilik usaha senang dan terbantu dengan adanya karyawan dalam menjalankan usaha.	1	2	3	4	5
4	Saya sebagai pemilik usaha senang berjumpa dengan orang-orang baru dalam hal mengembangkan usaha saya.	1	2	3	4	5
5	Saya sebagai pemilik usaha menyukai banyak kesibukan.	1	2	3	4	5
6	Saya sebagai pemilik usaha terus berusaha walau orang lain mengatakan tidak mungkin.	1	2	3	4	5
7	Apa yang saya capai	1	2	3	4	5

	adalah hasil dari kerja keras saya.					
--	-------------------------------------	--	--	--	--	--

Variabel Orientasi Pasar

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
1	Sebagai pemilik bisnis harus mampu memenuhi setiap keinginan konsumen.	1	2	3	4	5
2	Menyelesaikan dengan tepat waktu setiap pesanan konsumen.	1	2	3	4	5
3	Barang yang kami hasilkan memiliki kualitas yang bagus.	1	2	3	4	5
4	Selalu memastikan barang sampai ditangan konsumen dengan kualitas yang bagus (tidak cacat).	1	2	3	4	5
5	Memberikan perhatian dengan tulus kepada para konsumen.	1	2	3	4	5
6	Saya mempunyai strategi yang digunakan untuk menghadapi para pesaing.	1	2	3	4	5
7	Saya selalu berkoodinasi dengan bagian-bagian yang lain dalam lingkup perusahaan.	1	2	3	4	5

Variabel Kemampuan Inovasi

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya memiliki inovasi untuk mengembangkan dan memodifikasi produk.	1	2	3	4	5
2	Saya menerapkan pelayanan antar jemput barang.	1	2	3	4	5
3	Fasilitas yang saya gunakan dalam operasinal sehari-hari masih bagus.	1	2	3	4	5
4	Saya sebagai pemilik usaha selalu memperhatikan efisiensi proses, konsistensi dan ketepatan waktu yang diberikan kepada konsumen.	1	2	3	4	5
5	Saya sebagai pemilik usaha Memiliki pengetahuan, informasi yang didapat untuk memperoleh pemahaman, pembelajaran dan pengalaman.	1	2	3	4	5
6	Saya selaku pemilik usaha memberikan garansi pada produk yang rusak.	1	2	3	4	5
7	Harga produk yang	1	2	3	4	5

	dijual terjangkau.					
8	Saya sebagai pemilik usaha menerima masukan dari konsumen.	1	2	3	4	5
9	Saya sebagai pemilik usaha Memahami nilai-nilai yang ada untuk berperilaku.	1	2	3	4	5
10	Saya sebagai pemilik usaha Mempunyai inovasi dalam mengembangkan produk baru.	1	2	3	4	5

Variabel Kinerja Bisnis

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
1	Adanya peningkatan jumlah barang yang diproduksi.	1	2	3	4	5
2	Adanya peningkatan jumlah barang yang terjual.	1	2	3	4	5
3	Adanya peningkatan pendapatan setiap tahun.	1	2	3	4	5
4	Adanya peningkatan laba keuntungan setiap tahun.	1	2	3	4	5
5	Adanya inovasi dalam mengembangkan produk	1	2	3	4	5
6	Saya sebagai pelaku bisnis mampu memperluas jangkauan	1	2	3	4	5

Responden

NO	NAMA	UMUR	JENIS KELAMIN	BIDANG USAHA	LAMA USAHA	ALAMAT USAHA	JUMLAH TENAGA KERJA
1	VANYA PUTRI DISA	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
2	Sylvie	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
3	Riska Irawati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
4	Yanti asih cahyani	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
5	MUNIAH	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
6	Fauzan Abdillah Akbar	16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
7	Aminah	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
8	Ati sunarti	>50 TH	PEREMPUAN	FASHION	>10 TH	JAKARTA PUSAT	<3
9	SULIS ANDAYANI	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
10	Juanah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
11		>50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
12	ROINAH	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
13	Andini fitriyani	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
14	Yulfina	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
15	Sri Andayani	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
16	Aah Ropiah	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
17	Tustinah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA BARAT	4 - 6
18	Warsini Pastel	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
19		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
20	Hj Amroh	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
21	Pujian Diarti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	<3
22	Metha Amelia	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
23	Rizki amalia	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
24	Rosè	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
25	Murni	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
26	dewani	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
27	SRI SULASTRI	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
28	Nurhasanah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
29	ida rahmatika	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
30	Juania Maelani	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3

31	Triandriyani	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA BARAT	<3
32	Raswi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
33	Kasmi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
34	RATNA	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
35	Sumiyati	>50 TH	PEREMPUAN	minuman	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
36	Agustina Herliyanti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	<3
37	Dwi Indriyati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
38	Hartatik Wahyuningsih	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
39	Guntur	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
40	Rosnita wijayanti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
41	Mutinah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
42	Fikih Hardiyanti Rizkia	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
43	Umi Surotun Nafiah	>50 TH	PEREMPUAN	Craft	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
44	Ela Nuriela	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
45	Diana	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
46	Poppy Prima Ayu Ningsih	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
47	Isnawati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
48	Mila melati putri	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
49	Kania Widyawati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	MANUFAKTUR	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
50	Ricca Agustina	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
51	LISA RARA SATIH	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA TIMUR	<3
52	Masriyah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	4 - 6
53	Vinsensius Prih Harwanto	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	Online	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
54	Nurdiana	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
55	sukaesih	>50 TH	PEREMPUAN	jajanan	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
56	Imawati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
57	Emy	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
58	Tukilah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
59	Sophie	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
60	Lailatul Fitria	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3

61	Elsinta	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
62	Stevanus adrianto	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
63	Windi wahyuni	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
64	Evi Fauziah Andayani	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
65	Agus Orbania	>50 TH	LAKI-LAKI	JASA	>10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
66	Erna	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
67	Aniyah	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
68	Erlin Ferbyanti	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA TIMUR	<3
69	Fitriana	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
70	Sari hartini	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
71	Nurlaila sari	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
72	Dinni parlina	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
73	Mulyadi	>50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	>10 TH	JAKARTA TIMUR	<3
74	Novarianto astoto	>50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA TIMUR	<3
75	Efrita susanti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
76	Yeni anawiah	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
77	Yuspa Meruhisi	>50 TH	PEREMPUAN	FASHION	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
78	Nurhayati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
79	Zufraida	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
80	Hasnika bt kambo	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
81		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
82		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
83	Sunami	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
84	Halimah	>50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
85	Dwi windu trimulyani	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
86	Tri Suyatmi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
87	Ru Yanah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA PUSAT	<3
88	Pingkan Hayuning Tyas	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
89	Sumarni	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
90	Effi maharani	>50 TH	PEREMPUAN	MANUFAKTUR	>10 TH	JAKARTA BARAT	>10

91		>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
92	Awliya Walidayn Lubis	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
93	Lia Ambasari	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
94	Heti kusumaningsih	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
95	lcha	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
96	RT Susana Yunita sulastri	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
97	Ria	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
98	Lestari budiningsih	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
99	lkah Mudrikah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
100	Ida puspita	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
101	RIWAYATI	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA BARAT	<3
102	Dery	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
103	Martini	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
104	Yesi Nuryanti	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
105	RIWAYATI	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
106	Mulyani	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
107	Putri mutiara sari	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
108	Nurhasanah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
109	Tri wulan adhania	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
110	Sularti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
111	tri tjahyawati	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA PUSAT	<3
112	Chairul	>50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
113	Nurantina	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
114	Vironica Suratmi	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
115	Erika Dian Merdekawati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA BARAT	<3
116	Nurhasnah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
117	Ai sumartini	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
118	Dinar Rusfrawesti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
119	Mulyanah	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
120	Dwi Eka naswati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3

121	Nunung Fitriah	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
122	Ika Sumarsari	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
123	Suyati	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
124	Anton Ekaputra	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
125	Masripah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
126	Siti Novi Yanti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
127	Kusmiyati lina	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	>10 TH	JAKARTA UTARA	7 - 10
128	Yuni efriyanti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
129	Nena	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
130	Erlina Dewita	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
131	Muryani	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
132	Ambar Marini	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
133	Mulyadi	>50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
134	Indrianti d	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	<3
135	Nikmah	>50 TH	PEREMPUAN	as bungkus kopi/ ke	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	>10
136	Anggraeni Rosmala Dewi	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
137	Yumita	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
138	Kastinem	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
139	Sri wahyuningsih	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
140	NURHASANAH	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
141	Nesi Dusgyanto	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
142	Tuti Haryati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
143	Farida Agusta Rizki	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
144	Dasima nasution	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	>10 TH	JAKARTA UTARA	<3
145	Lasmi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
146	Rahayu Puspa Rini	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
147	SANTI	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
148	Sulamsih	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
149	Siti Khodijah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
150	EVI ERNAWATI	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3

151	Mulyanto	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
152	Maimanah	>50 TH	PEREMPUAN	FASHION	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
153	Sri Tjilik Herastuti	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
154		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA TIMUR	<3
155	Rosmiati	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
156	ITA BJ	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
157	Rosmiati	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
158	Desriyanti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	Produk kesehatan	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
159	M4u ngemil	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
160	Purwatiningsih	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
161	Kencana canrtik Scarves	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
162	Elly Nurhayati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
163	Eni Purwandari	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
164	Retno palupi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
165	Eko setiyawati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
166	Mimi Fitrianti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
167	Siska Sheliana	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
168	Tuti sari dewi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
169	Eko Subianto	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
170	Afni Natalia	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
171	Sri Hartati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	manufaktur dan kulin	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
172	sigit	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
173	Sri wiyarsih	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
174		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
175	Ulizafitri	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
176	Ken Mindari	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
177	Uni salamah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
178	Risna	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
179	Tuti Alawiyah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
180	Wartono	>50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3

181	Herlinawati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
182	Rita Agustina	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
183	Aulia siti kodaria	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
184	Yuli yubayanyi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
185	Pingkan Hayuning Tyas	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
186	Jaji Suparji	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
187	Entin Supriatin	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
188	RR P Hapsari	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
189	Siti Hadijah	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
190	Sugiasih	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	<3
191	Supadmi	>50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
192	Sumiaty	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
193	marsi astuti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
194	Tia Monarika	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
195	Farida hasanah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA PUSAT	<3
196	Oktaria Erikadewi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
197	Herny	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
198	Ipung Rohayati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
199	Watiyah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
200	Aditha	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
201	Yasmin Natania	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	4 - 6
202	Muidah	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA PUSAT	4 - 6
203	Hana	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
204	Karina Nisa Hudayani	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
205	Lia kamelia	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
206	KARINA Nisa Hudayani	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
207	Hammam Hidayatillah	16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
208	R Empu Cahyoari Yuwoni	>50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
209	Laswita rosya	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
210	gusnelly	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3

211	Mahatma Putri	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	kerajinan/craft	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
212	Yenita Mansur	>50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
213	Triyanto	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
214	Saidah	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	>10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
215	Sri Sulistyو Rahayu	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
216	MULYANI	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
217	Riska Putri	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
218	Yunrival	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
219	Sri Aisyah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	<3
220	Oom elista l	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
221	umi kalsum	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
222	Tustinah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
223	Meiske Wullur	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
224		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	4 - 6
225	ahmad syafiq m	16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	4 - 6
226	salsabila	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA BARAT	4 - 6
227	yuliyanti	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
228	hanifahtul khadijah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
229	siti aliya	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	MANUFAKTUR	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
230	abdul halim	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
231	yati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
232	saepul anwar	>50 TH	LAKI-LAKI	MANUFAKTUR	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
233		>50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
234	adam	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
235	siti nabilah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
236	siti samhah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
237	masywah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
238	ratna	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
239	arjanti	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
240		>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	4 - 6

241		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	4 - 6
242		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	6 TH - 10 TH	JAKARTA TIMUR	4 - 6
243	cahyati	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA TIMUR	7 - 10
244	daminah	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	>10 TH	JAKARTA TIMUR	7 - 10
245		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KERAJINAN	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
246		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	MANUFAKTUR	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
247	endah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
248		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
249	erina	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
250	hapsari	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
251	ida mursida	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
252	ika sujianti	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
253		>50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
254		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
255	hudriyah	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
256	hariroh	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	MANUFAKTUR	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
257		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
258		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
259	Watiyah	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA BARAT	4 - 6
260		>50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	6 TH - 10 TH	JAKARTA BARAT	>10
261	Sri wahyuningsih	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
262	Siti Khodijah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
263		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
264		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
265	sidiq	16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
266	zaidan	16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
267	asma mujahidah	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
268	siti zahro	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
269		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
270		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3

271	Rita Agustina	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
272	Aulia siti kodaria	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
273		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	MAKANAN	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
274		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	MANUFAKTUR	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
275		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
276		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
277		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
278		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
279		>50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
280		>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
281		>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
282		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	>10 TH	JAKARTA UTARA	7 - 10
283		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
284	Ken Mindari	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
285	Tuti Alawiyah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
286	Nena	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
287		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	MANUFAKTUR	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
288		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
289	farhan	16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
290	faqih	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
291	Aminah	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
292		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	FASHION	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	7 - 10
293		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	7 - 10
294		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
295	Mulyanah	>50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
296		>50 TH	PEREMPUAN	CRAFT	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
297	rafa	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
298	fatih	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
299		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
300		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3

301		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	CRAFT	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
302		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
303		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
304	Entin Supriatin	>50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
305	marsi astuti	>50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
306		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
307		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	MINUMAN	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
308		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
309		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
310	fadil	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
311		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
312		>50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
313		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
314		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
315		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
316	Nurtaila sari	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
317	Dery	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
318		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA PUSAT	7 - 10
319		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA PUSAT	7 - 10
320		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA PUSAT	4 - 6
321	Nunung Fitriah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
322	Erika Dian Merdekawati	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	>10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
323		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
324	Muryani	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
325	Rosmiati	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
326		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
327	ririn	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
328		>50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
329		>50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
330		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	CRAFT	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3

331		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
332	Risna	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	>10
333	Sumiaty	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	4 - 6
334	marsi astuti	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
335	Tia Monarika	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
336	farid	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
337		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
338		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
339		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
340	Aminah	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	>10 TH	JAKARTA SELATAN	4 - 6
341		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA BARAT	7 - 10
342	Purwatningsih	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
343		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
344	Masripah	16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
345	FAUZI	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
346	NAUFAL	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
347		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
348		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
349	Retno palupi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
350		>50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
351	Hery	>50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
352		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
353	Vironica Suratmi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
354		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
355		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
356		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA PUSAT	4 - 6
357		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
358	ahmad	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
359		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	CRAFT	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
360		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3

361		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
362		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA TIMUR	7 - 10
363		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	FASHION	6 TH - 10 TH	JAKARTA TIMUR	4 - 6
364	Sri wiyarsih	>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	6 TH - 10 TH	JAKARTA TIMUR	>10
365		>50 TH	PEREMPUAN	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
366	Yunrival	>50 TH	PEREMPUAN	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
367		>50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
368		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
369	yusuf	16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
370		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
371		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
372	novi	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
373		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	7 - 10
374		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	4 - 6
375		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
376		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
377		>50 TH	LAKI-LAKI	MANUFAKTUR	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
378	Suyati	>50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
379		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
380	suheil	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
381	hasan	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA TIMUR	7 - 10
382		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
383		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
384		16 TH - 30 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
385		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
386		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
387		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA SELATAN	<3
388		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA PUSAT	<3
389		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	CRAFT	>10 TH	JAKARTA PUSAT	7 - 10
390		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	6 TH - 10 TH	JAKARTA PUSAT	4 - 6

391	halim	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
392		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	DAGANG	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
393	anwar	31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	FASHION	3 TH - 5 TH	JAKARTA TIMUR	<3
394		31 TH - 50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
395		31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	CRAFT	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
396	titin	31 TH - 50 TH	PEREMPUAN	CRAFT	3 TH - 5 TH	JAKARTA UTARA	<3
397		>50 TH	LAKI-LAKI	KULINER	6 TH - 10 TH	JAKARTA UTARA	4 - 6
398		>50 TH	LAKI-LAKI	JASA	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
399		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3
400		16 TH - 30 TH	LAKI-LAKI	KULINER	3 TH - 5 TH	JAKARTA BARAT	<3

RESPONDEN	OK1	OK2	OK3	OK4	OK5	OK6	OK7		OP1	OP2	OP3	OP4	OP5	OP6	OP7		KI1	KI2	KI3	KI4	KI5	KI6	KI7	KI8	KI9	KI10		KB1	KB2	KB3	KB4	KB5	KB6	
1	4	4	4	4	5	4	4	29	3	4	4	4	4	4	4	27	4	2	4	4	4	4	3	4	4	4	37	4	4	4	4	4	4	24
2	4	3	4	4	4	4	4	27	3	4	4	4	4	4	3	26	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	34	3	3	3	3	4	4	20
3	5	5	5	5	5	5	4	34	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	4	3	4	4	27	4	5	5	5	4	4	4	31	4	3	4	5	4	4	4	4	4	40	4	4	3	4	4	4	4	23
5	4	5	4	4	4	4	4	29	4	4	4	4	4	4	4	28	4	2	4	4	4	4	4	4	4	38	4	4	5	5	5	5	28	
6	3	4	3	5	4	5	5	29	4	5	4	5	5	4	5	32	5	4	3	3	3	5	5	5	5	43	3	4	5	3	5	4	24	
7	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	2	2	24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24	
8	5	4	4	4	5	1	5	28	4	5	5	5	5	5	5	34	4	4	5	5	4	4	4	4	5	43	4	4	4	4	4	4	24	
9	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24	
10	4	4	4	4	4	4	4	28	4	5	5	5	4	4	4	31	4	4	4	4	4	4	4	5	4	41	4	4	4	4	4	4	24	
11	5	5	4	5	5	5	5	34	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	30	
12	4	5	4	5	3	4	4	29	5	5	5	5	5	4	4	33	4	4	4	4	4	4	5	4	4	41	4	4	4	5	4	4	25	
13	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	3	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	24	
14	2	5	5	5	5	5	4	31	4	5	5	5	5	5	5	34	5	3	4	4	4	4	5	5	4	42	4	4	4	4	4	5	25	
15	4	5	4	5	5	4	4	31	5	5	5	5	5	5	4	34	4	5	5	5	5	4	4	5	5	47	5	5	5	5	5	5	30	
16	5	4	4	4	4	4	4	29	4	4	4	4	5	3	4	28	5	3	3	4	4	4	4	5	4	40	5	4	4	5	5	5	28	
17	5	5	5	5	2	4	5	31	5	5	5	5	5	4	4	33	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	4	5	29	
18	4	3	4	5	5	5	5	31	5	5	5	5	4	4	5	33	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	30	
19	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	5	5	4	4	4	30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24	
20	3	3	3	3	3	3	4	22	2	4	5	4	4	3	3	25	4	4	3	3	3	2	4	3	4	34	3	3	4	4	4	4	22	
21	5	4	5	4	4	5	5	32	4	5	5	5	4	5	4	32	5	4	5	4	5	4	4	4	5	44	4	5	5	4	5	5	28	
22	5	5	5	5	5	5	3	33	5	5	5	5	5	5	5	35	5	3	5	5	4	4	5	5	5	46	5	5	5	5	5	5	30	
23	5	4	5	4	4	5	4	31	3	4	4	4	3	4	4	26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	5	4	5	26	
24	5	4	5	5	4	4	5	32	5	5	5	5	5	4	4	33	5	3	4	4	4	4	5	5	5	44	4	4	3	3	5	4	23	
25	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	41	4	4	4	4	4	4	24
26	4	5	4	4	4	3	5	29	4	5	5	5	4	5	4	32	5	3	4	4	4	4	4	4	5	41	5	4	4	4	4	4	25	
27	4	4	3	5	5	5	5	31	5	5	5	5	5	5	5	35	5	3	5	4	4	4	5	5	44	4	4	4	4	5	5	26		
28	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35	5	4	5	5	4	5	5	5	5	48	5	5	5	5	5	5	30	
29	4	3	3	4	4	4	4	26	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39	3	3	3	3	4	3	19	
30	3	4	4	4	4	4	4	27	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	3	4	3	4	3	4	35	3	4	3	3	4	4	21		
31	5	5	5	5	5	5	4	34	5	5	5	5	5	5	5	35	4	4	4	5	4	5	5	5	5	46	5	5	5	5	5	5	30	
32	4	4	4	4	4	4	3	27	4	5	5	5	5	4	4	32	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	3	3	4	4	4	4	22	
33	5	4	4	5	5	4	4	31	4	4	4	5	4	4	4	29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24	
34	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	24	
35	5	5	4	5	4	5	4	32	4	5	5	5	4	4	4	31	5	4	4	5	4	4	4	4	5	43	4	5	5	5	5	4	28	
36	5	5	5	4	4	4	4	31	4	5	4	5	4	4	4	30	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	5	5	4	4	26	
37	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	5	5	4	4	4	30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	5	5	4	4	26	
38	5	5	4	4	4	4	5	31	4	4	4	5	4	4	4	29	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41	4	4	4	4	4	4	24	
39	5	5	3	5	5	5	5	33	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	30	
40	5	4	3	5	4	4	5	30	2	4	5	4	4	4	4	27	5	2	4	4	4	2	5	4	4	38	4	4	4	4	4	4	24	

121	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41	4	4	4	4	4	4	24
122	5	4	4	5	4	4	4	30	5	5	5	5	5	4	4	33	4	3	4	5	5	5	4	5	4	4	43	5	5	5	5	5	4	29
123	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
124	5	3	5	5	5	5	3	31	3	5	5	5	5	4	4	31	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	48	4	4	4	4	4	4	24
125	4	4	4	4	4	4	3	27	4	4	3	4	4	3	4	26	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	41	4	4	4	4	4	4	24
126	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	5	4	4	4	29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
127	3	3	4	4	3	4	5	26	4	4	4	5	5	3	4	29	4	3	3	4	3	4	4	5	3	3	36	4	4	4	4	3	5	24
128	4	4	4	4	4	4	5	29	2	4	4	4	4	4	4	26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
129	4	3	4	4	3	3	4	25	4	4	4	4	4	5	4	29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
130	5	4	4	5	5	5	5	33	5	5	5	5	5	5	2	32	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	47	4	5	5	5	5	5	29
131	5	5	5	5	4	5	5	34	5	5	5	5	5	5	4	33	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	42	4	4	5	5	4	3	25
132	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	30
133	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	30
134	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
135	5	3	5	5	5	5	5	33	4	4	4	5	4	4	4	29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41	4	4	4	4	4	4	24
136	5	4	4	5	4	5	4	31	5	5	5	5	5	4	4	33	4	4	4	4	4	4	5	5	5	42	4	4	4	4	4	4	24	
137	4	4	4	4	4	5	4	29	4	4	4	5	5	4	4	30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	5	5	5	4	27	
138	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
139	5	5	5	5	4	5	5	34	4	5	5	5	4	4	4	31	5	4	4	4	4	4	4	4	5	42	4	4	4	4	4	4	4	24
140	5	5	5	5	4	5	5	34	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49	5	5	5	5	4	5	29
141	4	1	1	1	1	1	1	10	3	1	1	1	1	1	4	12	4	4	4	4	4	4	4	1	1	5	35	4	3	3	3	1	1	15
142	5	5	4	5	3	4	5	31	4	5	5	5	5	5	5	34	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	30
143	4	3	4	4	3	4	4	26	4	4	4	5	4	4	4	29	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
144	5	5	5	5	5	5	5	35	3	3	5	5	5	5	5	31	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	4	3	4	5	26
145	2	4	4	5	4	5	5	29	5	5	5	5	5	5	4	34	5	4	4	4	5	4	5	4	4	43	4	4	4	4	5	5	26	
146	5	5	5	5	4	5	4	33	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	49	5	5	5	5	5	5	30
147	4	4	4	5	5	4	3	29	4	5	5	5	5	4	4	32	3	3	4	4	4	4	4	4	4	38	3	4	4	4	4	4	23	
148	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24	
149	4	4	5	5	3	5	4	30	5	5	5	5	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	4	4	5	42	4	4	4	4	4	4	24	
150	5	4	5	5	4	5	4	32	5	5	4	5	4	4	5	32	5	4	4	5	5	5	5	5	4	47	4	5	5	5	5	5	29	
151	4	4	4	4	3	4	4	27	4	4	5	4	4	3	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	3	23	
152	4	4	3	4	2	4	3	24	5	5	4	5	4	4	4	31	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	3	3	3	4	3	20
153	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	3	33	5	3	5	5	5	5	5	5	5	4	47	5	5	5	5	5	5	30
154	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	30
155	5	5	4	5	5	5	4	33	5	5	4	5	4	4	4	31	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4	41	4	5	5	5	5	4	28
156	5	5	4	5	5	5	5	34	5	5	5	5	5	4	4	33	4	4	5	5	5	3	5	5	5	46	5	5	5	5	5	5	30	
157	5	5	4	5	4	5	4	32	5	5	5	4	5	4	5	33	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41	4	5	5	5	4	5	28	
158	5	4	4	4	4	4	4	29	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39	4	4	5	5	4	4	26	
159	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	5	5	5	4	3	30	4	5	4	4	4	3	4	5	5	43	5	5	5	5	5	5	30	
160	3	5	4	4	3	3	4	26	4	5	4	4	4	4	4	29	4	2	4	4	4	2	5	4	4	37	4	4	4	4	4	4	24	

161	1	5	4	5	4	5	4	28	4	5	5	5	5	5	5	34	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	46	4	4	5	5	5	5	28
162	4	4	5	5	4	4	5	31	5	5	4	5	5	4	3	31	4	4	3	4	4	5	4	5	4	4	41	4	4	4	4	4	4	24
163	4	4	3	4	3	4	4	26	3	4	4	5	5	4	4	29	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	41	3	4	3	4	4	5	23
164	4	3	4	5	4	4	4	28	3	5	5	5	5	5	4	32	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	45	4	5	5	4	5	5	28
165	5	5	5	5	5	5	5	35	4	4	5	5	5	4	4	31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
166	5	4	4	4	3	4	4	28	2	4	4	5	4	3	3	25	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	38	4	5	5	5	4	3	26
167	4	5	4	5	4	4	4	30	3	5	4	5	5	5	4	31	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	43	4	4	4	4	4	5	25
168	4	4	4	5	3	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	5	5	5	5	28
169	5	4	4	5	5	5	5	33	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	49	4	4	4	5	5	5	27
170	4	4	4	4	3	4	4	27	4	4	4	4	4	3	3	26	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	38	4	4	4	4	4	3	23
171	5	4	5	5	4	4	4	31	4	4	4	5	4	5	3	31	4	4	3	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	24
172	5	5	5	5	2	5	2	29	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	30
173	5	4	5	4	4	5	4	31	4	4	4	5	4	4	5	30	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41	4	5	5	5	5	4	28
174	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	3	3	4	4	22
175	4	4	3	4	4	4	4	27	5	5	5	5	5	4	3	32	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	47	4	4	3	3	4	4	22
176	5	5	5	5	4	4	5	33	4	4	5	5	4	5	4	31	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	24
177	4	4	4	4	2	4	4	26	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
178	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	5	4	4	3	4	28	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	24
179	5	4	5	4	4	4	5	31	4	5	5	5	5	5	4	33	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	43	3	3	3	4	4	4	21
180	5	4	4	4	4	5	5	31	4	4	5	4	5	4	3	29	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	44	4	4	4	4	4	4	24
181	4	4	4	4	4	4	4	28	4	5	5	5	5	5	5	34	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	45	5	5	5	5	5	4	29
182	4	3	4	4	4	4	4	27	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	24
183	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	48	5	5	5	5	5	5	30
184	4	4	3	4	4	4	4	27	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39	3	3	4	4	4	4	22
185	5	3	5	5	4	5	2	29	3	4	5	5	5	4	5	31	4	3	4	4	4	5	5	5	5	4	43	5	5	5	5	5	5	30
186	4	4	4	4	2	4	4	26	3	4	4	5	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	42	5	5	5	5	4	5	29
187	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
188	4	4	3	5	4	5	5	30	2	5	5	5	5	5	5	32	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	47	5	5	5	5	5	5	30
189	4	4	4	5	5	4	4	30	4	5	4	4	4	4	4	29	4	2	4	4	4	5	4	4	4	4	39	4	4	4	4	5	4	26
190	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	5	4	4	4	29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
191	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
192	4	4	4	4	3	4	3	26	3	4	4	5	4	4	4	28	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	38	4	4	3	3	4	3	21
193	3	4	4	5	4	4	4	28	4	5	5	5	5	3	4	31	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	40	4	4	4	4	4	4	24
194	5	5	5	5	5	5	5	35	4	5	5	5	5	5	5	34	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	49	5	5	5	5	5	5	30
195	5	5	5	5	5	5	5	35	4	5	5	5	5	5	5	34	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	49	4	4	4	4	4	4	24
196	5	4	5	5	5	5	5	34	5	5	5	5	5	5	5	35	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	49	5	5	5	5	5	5	30
197	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
198	5	4	4	4	4	4	4	29	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	24
199	4	4	5	5	3	4	4	29	3	5	4	5	4	4	3	28	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	24
200	4	4	4	4	4	4	4	28	3	4	4	4	4	4	4	27	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	24

241	5	4	4	4	5	4	4	30	5	5	4	5	5	5	5	34	5	4	5	5	3	5	5	4	4	4	44	5	5	4	3	4	5	26	
242	4	5	4	3	4	5	4	29	4	5	5	5	4	4	5	32	4	4	4	3	2	4	4	5	4	4	38	3	5	4	4	5	5	26	
243	5	4	5	5	4	4	4	31	5	5	4	5	4	4	5	32	4	3	4	4	5	2	3	4	4	4	5	38	5	3	4	4	4	5	25
244	5	4	4	4	5	4	5	31	5	5	4	4	4	3	4	29	4	3	4	4	2	5	5	4	4	3	38	4	4	3	5	5	5	26	
245	4	4	4	4	4	5	4	29	3	3	4	5	5	5	4	29	3	5	4	4	2	3	4	5	5	5	40	4	3	4	4	5	4	24	
246	4	3	5	4	5	5	5	31	4	4	5	4	4	4	4	29	3	4	4	4	2	5	5	5	4	4	40	4	5	5	5	4	4	27	
247	5	4	4	3	5	5	4	30	3	4	5	4	4	4	3	27	4	5	2	3	3	5	4	4	5	5	40	5	5	4	5	4	4	27	
248	4	3	4	4	4	4	5	28	5	5	4	5	4	5	5	33	4	3	5	2	4	3	5	5	4	4	39	5	5	4	5	4	4	27	
249	4	4	5	4	5	5	4	31	3	4	5	5	4	4	4	29	5	5	4	5	3	3	4	5	4	3	41	5	5	4	5	5	5	29	
250	4	5	4	4	5	4	4	30	5	4	5	5	4	3	4	30	5	4	4	2	3	4	4	4	4	4	38	4	4	5	4	5	3	25	
251	5	5	4	5	4	4	5	32	3	3	4	4	5	4	5	28	3	4	2	5	5	5	3	3	4	5	39	5	5	4	5	5	4	28	
252	5	4	4	5	5	4	4	31	2	4	5	5	4	3	4	27	3	4	4	4	4	3	2	5	3	4	36	3	5	5	4	4	5	26	
253	4	5	5	4	5	4	4	31	5	4	5	5	3	4	5	31	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	39	5	5	4	4	5	3	26	
254	4	3	4	5	5	4	4	29	4	4	4	5	4	4	5	3	3	4	5	4	4	3	4	4	4	4	38	3	5	4	4	4	4	24	
255	4	4	2	4	4	4	5	27	5	5	4	5	4	5	4	32	4	3	4	4	4	3	3	5	5	5	40	5	4	4	4	4	5	26	
256	5	5	4	5	4	4	4	31	4	5	4	5	5	5	4	32	3	4	3	3	5	4	4	4	3	3	36	3	3	5	5	2	5	23	
257	5	4	3	4	4	4	4	28	3	4	4	5	4	4	5	29	3	4	4	3	3	3	5	4	4	5	38	4	4	4	5	5	5	26	
258	5	5	4	4	4	4	5	31	3	4	5	5	5	4	4	30	5	5	4	4	4	5	5	3	3	4	42	5	5	5	4	4	3	26	
259	4	4	5	3	4	4	5	29	5	5	4	4	4	4	4	30	4	4	4	3	3	5	4	4	5	5	41	5	4	3	5	5	4	26	
260	4	5	4	4	4	4	4	29	5	5	4	5	4	4	4	31	4	4	5	5	3	4	4	4	4	5	42	5	4	4	2	3	4	22	
261	5	4	5	4	4	4	5	31	4	5	4	5	4	4	2	28	4	4	3	3	4	4	4	5	5	5	41	4	5	4	5	3	2	23	
262	4	4	3	4	5	4	4	28	4	5	5	4	4	4	4	30	3	3	4	4	4	3	5	5	4	4	39	4	4	5	5	3	4	25	
263	4	5	4	4	5	4	4	30	5	5	4	4	4	4	5	31	3	5	5	4	5	5	3	3	4	4	42	3	5	5	5	4	4	26	
264	5	4	4	3	4	5	4	29	4	3	4	5	5	4	5	30	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	41	5	5	4	4	5	4	27	
265	4	5	4	4	4	4	4	29	4	4	5	4	5	5	5	32	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	41	3	5	4	5	5	3	25	
266	5	4	5	5	4	5	4	32	3	4	5	5	4	5	5	31	3	3	3	4	4	4	5	4	4	4	38	4	5	4	4	4	2	23	
267	5	4	4	3	4	5	5	30	4	5	5	5	5	5	4	33	3	4	4	4	3	5	5	5	4	5	42	5	5	5	5	5	4	29	
268	5	4	5	5	4	4	4	31	3	4	4	5	5	4	3	28	4	4	3	3	4	4	5	5	4	5	41	4	4	5	5	4	2	24	
269	4	5	4	4	5	5	5	32	4	4	5	5	5	5	2	30	5	5	3	3	4	3	2	3	3	4	35	4	5	3	4	4	5	25	
270	4	5	5	4	5	4	4	31	5	5	4	4	5	4	2	29	5	5	3	4	4	4	4	4	4	4	41	5	4	3	4	4	5	25	
271	4	4	5	5	4	4	5	31	2	4	4	5	5	3	4	27	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39	4	5	4	3	4	4	24	
272	5	4	4	5	5	4	3	30	2	3	4	4	5	5	3	26	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	37	4	5	5	5	4	4	27	
273	5	5	5	4	4	5	4	32	5	5	4	4	4	4	2	28	5	5	4	3	4	4	4	3	3	5	40	4	3	4	5	5	5	26	
274	4	3	4	4	4	4	4	27	5	4	5	5	5	4	4	32	4	4	3	4	4	5	4	4	3	4	39	5	4	3	4	5	2	23	
275	5	5	5	5	5	4	4	33	3	4	4	5	4	4	4	28	5	3	4	4	4	3	4	4	5	5	41	4	4	5	5	4	3	25	
276	4	4	4	4	5	5	5	31	4	5	5	4	4	5	2	29	5	3	4	4	3	4	4	4	4	3	38	3	4	2	5	4	4	22	
277	4	4	4	4	5	5	5	31	4	3	4	4	5	4	2	26	4	3	4	4	4	5	3	5	5	5	42	2	5	5	4	5	5	26	
278	4	4	5	4	4	5	5	31	4	5	4	5	5	3	4	30	4	3	4	4	3	4	5	5	5	3	40	3	4	5	4	4	4	24	
279	3	4	4	3	4	4	5	27	5	4	4	5	4	4	5	31	3	4	3	3	4	4	5	5	5	5	41	4	5	5	4	5	4	27	
280	4	2	4	5	4	5	5	29	5	4	4	4	5	4	4	30	3	3	4	4	5	5	5	4	4	4	41	5	5	3	5	4	5	27	

281	4	5	5	4	4	5	5	32	3	4	4	4	4	3	4	26	5	5	4	4	4	3	4	4	4	3	40	3	4	5	4	2	4	22
282	4	4	5	5	4	4	4	30	4	5	4	5	4	3	4	29	4	4	4	3	5	5	3	5	5	5	43	4	4	5	4	5	3	25
283	4	5	5	4	4	5	5	32	4	4	4	5	5	4	4	30	5	4	4	3	4	4	5	4	5	4	42	5	4	5	5	4	4	27
284	4	4	5	5	4	4	5	31	4	5	5	4	4	5	5	32	5	4	4	5	5	3	5	5	4	5	45	3	4	4	4	5	5	25
285	4	5	5	5	4	4	4	31	4	5	4	4	4	3	4	28	3	3	4	5	5	4	5	5	4	5	43	4	5	4	3	5	5	26
286	5	4	5	4	4	5	4	31	4	3	4	5	5	4	4	29	5	4	4	3	4	4	5	3	4	4	40	4	3	4	5	5	5	26
287	5	4	4	3	5	4	4	29	5	5	4	4	4	5	5	32	4	3	5	5	3	5	4	4	5	5	43	5	5	4	5	4	4	27
288	3	4	5	4	4	4	4	28	5	3	5	5	4	4	5	31	5	4	4	5	3	4	4	5	3	3	40	5	4	5	5	3	4	26
289	3	3	4	5	5	5	5	30	5	4	4	4	5	5	4	31	4	3	4	4	5	5	4	5	4	4	42	5	4	3	4	4	4	24
290	4	4	4	5	4	5	5	31	4	4	5	4	4	4	4	29	4	4	3	4	4	3	5	5	3	4	39	5	5	4	4	2	4	24
291	5	5	4	4	4	4	4	30	3	3	5	4	5	5	4	29	5	3	4	3	3	4	4	4	5	4	39	2	4	4	3	4	5	22
292	4	4	3	4	5	5	5	30	5	5	4	5	5	4	3	31	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	40	4	4	5	4	3	4	24
293	5	5	4	4	5	4	5	32	2	4	5	5	4	5	5	30	4	4	3	5	5	4	3	5	5	42	5	4	4	5	5	4	27	
294	5	5	4	2	5	5	5	31	5	3	4	5	5	2	5	29	4	3	4	4	3	5	5	4	3	40	2	3	5	5	5	5	25	
295	5	4	5	5	4	4	5	32	4	5	5	5	5	4	5	33	4	3	5	5	3	4	5	4	4	4	41	4	5	4	4	3	4	24
296	5	4	4	4	5	4	4	30	3	4	5	5	4	4	3	28	5	3	3	4	4	4	5	3	3	4	38	4	5	5	5	4	5	28
297	4	4	5	4	4	4	4	29	5	5	4	4	3	4	5	30	3	2	5	5	4	3	4	4	3	5	38	4	4	4	3	4	4	23
298	4	2	5	5	5	5	5	31	5	5	4	5	4	5	5	33	5	4	4	5	3	4	4	4	5	5	43	4	3	4	4	5	4	24
299	4	3	4	4	5	5	5	30	4	3	5	4	4	5	5	30	3	4	3	3	5	4	2	4	4	4	36	4	4	3	4	5	4	24
300	5	5	5	4	4	5	4	32	4	4	5	5	5	4	3	30	4	3	3	5	4	3	4	5	5	4	40	4	4	5	4	4	4	25
301	5	3	5	4	5	5	5	32	4	5	4	5	4	4	5	31	4	3	5	5	3	4	5	4	4	4	41	4	2	4	5	5	5	25
302	4	5	5	4	5	5	4	32	5	3	5	4	5	5	4	31	3	5	5	5	2	4	4	4	5	5	42	5	5	5	4	4	4	27
303	4	4	4	5	5	5	4	31	3	3	5	5	4	5	5	30	4	3	3	2	5	5	4	3	3	3	35	5	5	2	4	4	3	23
304	4	5	5	5	4	4	4	31	5	3	4	5	4	4	2	27	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	39	5	5	4	3	4	4	25
305	5	5	4	4	4	4	4	30	3	4	5	5	4	5	5	31	5	3	3	2	4	4	4	4	4	4	37	4	4	4	4	4	2	22
306	4	3	4	4	5	5	5	30	3	2	5	4	4	5	4	27	4	3	3	5	4	4	4	3	4	5	39	5	5	4	3	5	5	27
307	3	4	4	5	5	4	5	30	4	3	4	5	5	5	5	31	4	5	5	3	4	2	4	4	5	4	40	4	4	5	4	4	3	24
308	5	4	4	5	5	4	4	31	5	4	5	5	2	5	4	30	5	5	3	4	4	5	5	4	2	3	40	4	4	5	5	2	4	24
309	5	5	5	5	4	4	5	33	3	5	4	5	3	4	5	29	3	4	4	4	2	4	4	5	5	4	39	4	5	5	2	5	5	26
310	4	5	4	3	4	4	4	28	4	3	5	4	5	5	4	30	5	3	3	2	4	4	4	4	4	4	37	5	4	4	3	4	4	24
311	5	5	4	3	5	4	5	31	3	3	5	5	4	4	3	27	3	3	4	4	5	5	3	4	4	4	39	3	4	4	5	5	4	25
312	3	5	5	4	5	4	4	30	5	4	5	5	4	3	4	30	4	4	4	5	5	3	4	4	5	5	43	5	5	4	4	3	4	25
313	5	5	5	3	4	4	5	31	5	5	4	4	4	5	5	32	4	2	3	3	4	4	4	5	4	4	37	4	3	4	5	5	4	25
314	5	3	4	4	4	5	4	29	3	5	4	5	5	4	4	30	3	4	4	3	4	4	5	4	4	4	39	4	4	2	4	3	4	21
315	5	5	3	4	4	4	5	30	2	3	5	5	4	4	4	27	2	4	4	3	5	5	4	4	4	5	40	4	5	4	5	2	4	24
316	5	5	5	2	5	4	4	30	3	5	4	5	5	4	3	29	4	4	3	3	4	3	5	5	4	4	39	4	5	4	5	2	4	24
317	5	3	5	5	4	5	5	32	2	5	4	4	5	5	4	29	3	4	2	3	3	4	4	4	5	5	37	5	5	5	4	3	27	
318	4	4	5	3	4	4	4	28	5	3	4	5	5	4	3	29	4	3	5	5	4	4	3	4	4	4	40	5	4	3	4	4	4	24
319	5	3	5	4	5	4	5	31	2	5	4	5	4	3	4	27	4	3	4	4	5	5	4	3	4	4	40	4	5	2	4	5	5	25
320	5	5	2	5	5	4	4	30	2	3	4	5	5	4	5	28	5	5	3	5	5	4	4	4	2	4	41	4	3	4	4	5	4	24

321	3	4	5	5	5	4	5	31	3	4	4	5	4	2	4	26	5	3	4	4	2	5	5	4	4	4	40	4	3	4	4	5	5	25
322	4	4	5	5	4	4	4	30	3	4	4	5	5	4	4	29	4	3	5	5	3	4	4	4	4	5	41	4	2	4	5	5	5	25
323	3	5	5	4	5	5	5	32	3	4	4	4	5	3	5	28	5	3	3	4	4	4	5	3	4	4	39	4	4	4	4	3	5	24
324	4	5	5	4	5	5	5	33	3	3	5	5	4	4	4	28	5	3	3	4	4	5	4	3	3	3	37	4	5	5	4	5	4	27
325	3	5	5	4	5	5	5	32	4	5	4	4	4	2	4	27	5	4	4	3	4	4	5	4	4	2	39	5	2	3	3	3	4	20
326	5	3	5	5	5	4	4	31	3	4	5	5	4	4	2	27	5	3	4	4	2	4	4	4	4	5	39	5	4	4	4	4	5	26
327	5	5	4	5	5	5	5	34	4	5	5	5	3	4	4	30	4	3	3	4	5	4	3	4	4	4	38	5	4	3	4	4	4	24
328	4	4	5	5	5	4	4	31	3	3	4	4	3	4	5	26	3	5	5	4	4	2	4	4	5	5	41	3	4	5	5	5	4	26
329	5	4	5	5	5	4	4	32	4	3	4	4	4	4	5	28	4	3	4	4	4	5	4	4	3	4	39	4	5	4	5	5	4	27
330	4	5	5	4	5	5	5	33	3	3	5	5	4	3	4	27	5	5	4	4	3	3	3	5	3	3	38	3	4	5	5	4	4	25
331	5	3	5	5	5	4	5	32	3	5	4	5	5	5	3	30	4	3	3	4	3	5	5	5	4	3	39	4	5	4	5	4	3	25
332	5	2	5	5	4	5	5	31	4	5	4	4	5	3	3	28	3	2	3	3	4	4	5	4	4	5	37	4	3	4	5	5	5	26
333	3	5	5	4	5	5	5	32	5	3	5	5	3	4	2	27	4	5	4	4	4	3	4	4	2	4	38	5	5	5	3	4	4	26
334	4	5	5	4	5	5	5	33	5	4	4	4	5	5	4	31	5	3	3	4	3	4	4	4	4	5	38	4	4	4	3	4	2	23
335	3	5	5	4	4	5	5	31	4	4	4	5	4	4	4	29	5	4	4	5	3	4	4	3	4	5	41	5	5	4	5	3	4	26
336	5	2	5	5	5	5	5	32	5	5	5	5	5	4	5	34	4	3	4	4	5	4	3	4	5	4	40	3	5	4	4	4	4	24
337	5	3	5	5	4	5	5	32	3	4	4	4	4	5	4	28	5	4	4	5	4	3	4	4	4	4	41	5	5	5	5	3	4	27
338	5	4	5	5	4	4	4	31	3	4	5	5	4	5	3	29	5	4	4	3	4	4	3	5	5	5	42	3	4	4	5	4	4	24
339	3	4	4	5	5	4	4	29	3	2	5	5	4	4	3	26	5	4	4	3	4	5	5	4	4	3	41	4	4	4	4	3	5	24
340	5	5	4	4	4	4	4	30	4	5	5	4	4	3	4	29	4	3	3	4	5	4	4	3	4	5	39	5	5	4	3	4	4	25
341	3	5	5	4	4	5	5	31	2	4	4	5	4	5	4	28	4	2	3	4	4	3	4	4	5	4	37	4	4	4	4	5	5	26
342	4	5	5	5	5	5	5	34	3	4	5	5	5	3	4	29	5	4	5	5	3	4	4	3	4	5	42	5	4	4	3	4	4	24
343	5	4	5	5	5	4	5	33	3	5	5	4	4	3	4	28	4	3	5	4	4	3	3	4	4	4	38	3	5	4	4	5	5	26
344	4	5	5	5	4	5	5	33	5	4	5	4	5	5	4	32	4	4	3	4	4	5	4	3	3	3	37	5	4	4	5	4	3	25
345	4	4	5	3	5	5	5	31	3	4	4	5	5	2	4	27	4	3	5	4	4	3	4	3	4	5	39	2	4	5	5	5	4	25
346	5	5	4	5	5	5	5	34	4	4	4	5	4	4	5	30	4	3	3	2	3	4	4	5	4	4	36	5	4	4	4	4	4	25
347	5	5	4	5	5	5	4	33	3	4	4	4	4	5	3	27	4	3	4	4	5	4	4	3	4	5	40	5	5	3	4	5	5	27
348	3	5	5	5	5	4	5	32	5	4	5	5	2	5	3	29	5	5	2	3	4	5	5	4	4	4	41	5	4	4	5	3	5	26
349	5	4	5	5	5	5	5	34	3	4	5	5	5	4	3	29	5	4	4	4	3	4	4	4	5	2	39	4	4	5	4	5	4	26
350	5	4	4	5	5	4	5	32	5	4	4	5	3	5	5	31	3	3	4	4	2	3	5	5	4	4	37	5	3	4	5	5	4	26
351	5	4	5	3	4	5	5	31	4	2	5	4	3	4	4	26	4	3	4	4	5	4	3	4	4	4	39	4	4	5	5	5	2	25
352	5	5	4	5	5	4	5	33	3	4	5	4	2	4	5	27	5	5	3	4	4	5	2	4	4	5	41	3	4	5	4	4	4	24
353	3	5	4	5	5	5	4	31	5	5	4	5	4	3	4	30	4	3	5	5	4	3	4	4	5	2	39	5	5	5	3	4	3	25
354	5	4	5	4	5	5	4	32	3	4	4	4	4	5	5	29	4	2	4	4	3	5	4	4	4	4	38	5	4	4	5	5	2	25
355	5	5	5	4	5	5	4	33	3	4	5	4	5	5	3	29	4	3	4	4	5	4	3	5	3	4	39	4	3	4	4	5	5	25
356	5	3	5	5	5	5	5	33	4	5	5	5	2	4	5	30	4	5	4	3	4	4	4	3	5	5	41	5	3	4	4	5	5	26
357	5	4	5	4	5	5	5	33	5	4	5	5	4	5	4	32	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	40	5	3	5	5	5	4	27
358	3	5	4	5	5	5	5	32	3	5	5	5	4	2	5	29	4	3	4	4	5	4	5	3	4	4	40	5	4	2	5	5	4	25
359	4	5	5	4	5	5	5	33	5	4	5	5	5	3	4	31	4	4	5	4	3	4	4	5	5	4	42	4	5	5	4	3	4	25
360	4	5	5	4	5	5	5	33	2	5	4	5	4	2	3	25	5	4	3	3	4	5	3	5	5	5	42	5	4	2	4	4	3	22

361	5	4	5	3	4	5	5	31	5	3	4	5	5	4	4	30	5	4	3	3	4	4	5	4	5	3	40	4	4	4	5	4	4	25
362	5	4	5	5	4	4	5	32	3	4	5	5	2	5	4	28	5	4	4	3	4	4	5	4	5	5	43	5	4	2	4	4	5	24
363	5	5	4	5	5	4	5	33	4	5	4	4	4	3	5	29	4	4	5	3	4	4	3	4	4	4	39	5	5	4	2	4	4	24
364	4	4	5	5	5	5	5	33	2	5	5	4	4	5	4	29	4	3	3	5	5	4	5	5	4	4	42	3	4	5	4	4	4	24
365	4	5	5	5	4	5	5	33	3	5	5	4	4	4	5	30	5	4	4	3	4	4	3	5	4	4	40	5	5	3	4	5	5	27
366	4	5	5	4	4	5	5	32	3	5	4	5	5	4	5	31	4	3	4	4	2	5	5	4	5	3	39	4	4	5	5	2	5	25
367	5	5	5	4	5	5	4	33	4	5	4	5	5	3	5	31	3	4	4	3	3	5	5	4	4	4	39	5	3	5	4	4	4	25
368	3	4	3	4	5	5	5	29	3	5	4	4	5	4	5	30	4	4	4	2	5	5	3	4	3	4	38	5	5	4	4	3	4	25
369	3	5	5	4	5	2	5	29	3	4	5	5	4	2	5	28	5	5	3	4	4	3	4	4	2	3	37	4	4	5	4	2	4	23
370	4	5	5	5	5	5	4	33	2	5	4	5	3	5	5	29	5	2	3	3	4	4	4	5	4	4	38	4	4	5	5	5	4	27
371	5	4	5	5	4	4	5	32	5	3	5	5	4	5	5	32	4	4	3	3	5	3	3	4	4	4	37	5	5	5	4	4	3	26
372	4	5	4	5	5	4	4	31	4	5	4	5	5	3	4	30	4	4	5	3	3	4	5	5	5	5	43	5	4	5	4	5	5	28
373	4	5	3	4	4	5	5	30	4	5	4	4	2	5	4	27	4	4	3	3	4	4	4	5	4	4	39	4	4	4	4	3	5	24
374	4	5	2	5	5	4	5	30	3	2	4	5	5	4	4	28	3	4	2	4	4	4	4	3	5	4	37	5	5	4	3	4	5	26
375	4	5	3	4	5	5	4	30	5	4	5	4	4	5	5	32	3	4	5	4	4	3	4	4	4	4	39	4	4	4	5	4	3	24
376	4	5	5	4	4	4	4	30	4	4	4	4	5	3	5	29	4	5	3	4	4	2	3	3	4	4	36	3	4	4	4	4	4	23
377	3	2	5	5	4	5	3	27	4	3	5	5	4	3	4	28	5	4	3	3	4	3	3	4	4	4	37	4	5	5	5	4	4	27
378	4	5	4	5	5	4	4	31	3	4	5	4	4	5	2	27	3	4	5	4	5	5	4	5	5	4	44	5	4	4	4	3	4	24
379	5	4	3	5	5	5	5	32	4	2	5	5	4	3	2	25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41	5	5	4	4	5	5	28
380	5	4	5	5	4	4	5	32	4	3	5	5	5	4	4	30	3	4	4	3	4	4	4	4	3	5	38	4	3	4	4	5	5	25
381	5	4	3	5	5	5	5	32	5	4	4	4	5	5	4	31	4	5	3	5	5	3	3	3	4	4	39	4	4	3	4	4	5	24
382	2	5	5	4	5	5	5	31	4	3	4	5	2	4	4	26	4	2	3	4	4	5	4	4	5	5	40	4	4	4	4	4	5	25
383	2	5	4	5	5	4	5	30	4	5	4	4	4	4	4	29	4	3	4	5	5	5	4	4	3	4	41	4	4	5	5	5	4	27
384	3	5	4	5	5	5	4	31	5	4	5	5	4	5	4	32	4	4	5	3	3	4	5	4	5	5	42	3	4	4	5	4	4	24
385	5	4	4	5	4	4	5	31	4	3	4	5	4	4	4	28	5	3	4	4	3	4	4	3	4	4	38	5	4	4	5	5	2	25
386	5	5	2	5	5	4	5	31	3	2	5	5	5	4	5	29	4	2	3	3	4	4	5	4	4	4	37	5	4	2	4	4	5	24
387	3	5	5	4	4	5	5	31	4	5	5	4	4	5	2	29	5	3	4	3	3	4	4	4	5	5	40	5	3	4	4	4	4	24
388	4	4	5	5	4	4	4	30	4	3	4	5	4	4	5	29	5	3	4	2	5	5	4	4	4	4	40	4	5	5	5	4	4	27
389	3	4	5	2	5	5	5	29	4	2	4	5	5	5	5	30	3	4	5	4	4	3	4	5	3	4	39	5	4	3	4	4	4	24
390	4	5	3	4	5	5	5	31	3	5	5	4	5	4	5	31	5	3	4	5	5	4	3	3	4	4	40	5	5	5	5	4	5	29
391	2	5	5	4	5	5	4	30	2	4	5	5	3	4	5	28	4	2	5	5	5	4	4	3	4	3	39	4	4	4	5	5	4	26
392	5	5	4	4	5	4	4	31	5	5	5	4	4	5	3	31	4	3	5	4	5	4	4	5	4	4	42	4	4	5	4	4	5	27
393	4	5	5	3	5	5	5	32	2	5	4	5	5	4	5	30	4	3	3	4	5	2	3	4	5	5	38	5	5	5	4	4	4	27
394	5	4	5	3	4	5	5	31	4	3	4	4	5	5	5	30	4	3	4	4	5	5	4	3	4	4	40	5	4	4	4	5	5	27
395	3	5	5	4	5	5	4	31	3	5	5	5	4	4	4	30	4	3	4	4	5	4	3	4	4	4	39	5	5	3	5	5	5	28
396	5	5	4	4	5	5	5	33	5	4	5	5	3	5	3	30	3	4	5	4	4	5	4	4	5	5	43	4	5	5	4	4	4	26
397	4	5	4	5	4	4	5	31	4	5	5	4	4	5	2	29	3	4	4	5	3	4	4	5	4	4	40	4	5	4	5	5	4	27
398	2	5	4	4	5	5	5	30	5	4	4	5	5	5	3	31	4	3	5	3	4	4	4	5	5	4	41	5	4	4	5	5	4	27
399	3	5	5	4	5	4	4	30	3	2	4	5	5	3	4	26	4	3	4	4	5	4	5	4	4	4	41	4	3	4	4	4	4	23
400	4	5	5	5	5	5	5	34	2	5	5	4	4	3	5	28	4	3	4	4	2	4	4	5	5	4	39	5	5	4	4	5	5	28

Uji Validitas

		Correlations							
		OK1	OK2	OK3	OK4	OK5	OK6	OK7	total
OK1	Pearson Correlation	1	.107*	.176**	.191**	.116*	.138**	.128*	.482**
	Sig. (2-tailed)		.032	.000	.000	.020	.006	.011	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OK2	Pearson Correlation	.107*	1	.218**	.143**	.268**	.222**	.153**	.546**
	Sig. (2-tailed)	.032		.000	.004	.000	.000	.002	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OK3	Pearson Correlation	.176**	.218**	1	.212**	.174**	.311**	.145**	.558**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.004	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OK4	Pearson Correlation	.191**	.143**	.212**	1	.180**	.227**	.127*	.513**
	Sig. (2-tailed)	.000	.004	.000		.000	.000	.011	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OK5	Pearson Correlation	.116*	.268**	.174**	.180**	1	.333**	.353**	.626**
	Sig. (2-tailed)	.020	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OK6	Pearson Correlation	.138**	.222**	.311**	.227**	.333**	1	.318**	.638**
	Sig. (2-tailed)	.006	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OK7	Pearson Correlation	.128*	.153**	.145**	.127*	.353**	.318**	1	.570**
	Sig. (2-tailed)	.011	.002	.004	.011	.000	.000		.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
total	Pearson Correlation	.482**	.546**	.558**	.513**	.626**	.638**	.570**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	400	400	400	400	400	400	400	400

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

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

Correlations									
		OP1	OP2	OP3	OP4	OP5	OP6	OP7	total
OP1	Pearson Correlation	1	.282**	.142**	.138**	.154**	.264**	.141**	.574**
	Sig. (2-tailed)		.000	.004	.006	.002	.000	.005	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OP2	Pearson Correlation	.282**	1	.287**	.258**	.271**	.218**	.177**	.625**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OP3	Pearson Correlation	.142**	.287**	1	.456**	.303**	.361**	.142**	.602**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000		.000	.000	.000	.004	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OP4	Pearson Correlation	.138**	.258**	.456**	1	.364**	.192**	.165**	.565**
	Sig. (2-tailed)	.006	.000	.000		.000	.000	.001	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OP5	Pearson Correlation	.154**	.271**	.303**	.364**	1	.218**	.152**	.586**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.000	.000		.000	.002	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OP6	Pearson Correlation	.264**	.218**	.361**	.192**	.218**	1	.222**	.616**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
OP7	Pearson Correlation	.141**	.177**	.142**	.165**	.152**	.222**	1	.511**
	Sig. (2-tailed)	.005	.000	.004	.001	.002	.000		.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400
total	Pearson Correlation	.574**	.625**	.602**	.565**	.586**	.616**	.511**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	400	400	400	400	400	400	400	400

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

Correlations												
		KI1	KI2	KI3	KI4	KI5	KI6	KI7	KI8	KI9	KI10	total
KI1	Pearson Correlation	1	.228**	.222**	.220**	.236**	.262**	.231**	.197**	.218**	.189**	.528**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
KI2	Pearson Correlation	.228**	1	.199**	.193**	.197**	.188**	.168**	.168**	.180**	.245**	.516**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.001	.001	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
KI3	Pearson Correlation	.222**	.199**	1	.407**	.164**	.184**	.300**	.317**	.323**	.303**	.599**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
KI4	Pearson Correlation	.220**	.193**	.407**	1	.308**	.223**	.260**	.220**	.242**	.306**	.602**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
KI5	Pearson Correlation	.236**	.197**	.164**	.308**	1	.249**	.086	.137**	.162**	.256**	.508**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.000		.000	.085	.006	.001	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
KI6	Pearson Correlation	.262**	.188**	.184**	.223**	.249**	1	.279**	.236**	.237**	.196**	.551**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
KI7	Pearson Correlation	.231**	.168**	.300**	.260**	.086	.279**	1	.335**	.300**	.226**	.554**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.085	.000		.000	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
KI8	Pearson Correlation	.197**	.168**	.317**	.220**	.137**	.236**	.335**	1	.485**	.269**	.582**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.006	.000	.000		.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
KI9	Pearson Correlation	.218**	.180**	.323**	.242**	.162**	.237**	.300**	.485**	1	.406**	.614**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000		.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
KI10	Pearson Correlation	.189**	.245**	.303**	.306**	.256**	.196**	.226**	.269**	.406**	1	.592**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
total	Pearson Correlation	.528**	.516**	.599**	.602**	.508**	.551**	.554**	.582**	.614**	.592**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400

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

Correlations								
		KB1	KB2	KB3	KB4	KB5	KB6	total
KB1	Pearson Correlation	1	.400**	.136**	.208**	.222**	.198**	.569**
	Sig. (2-tailed)		.000	.007	.000	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400
KB2	Pearson Correlation	.400**	1	.391**	.319**	.222**	.234**	.673**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400
KB3	Pearson Correlation	.136**	.391**	1	.441**	.213**	.232**	.646**
	Sig. (2-tailed)	.007	.000		.000	.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400
KB4	Pearson Correlation	.208**	.319**	.441**	1	.309**	.216**	.658**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400
KB5	Pearson Correlation	.222**	.222**	.213**	.309**	1	.342**	.622**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	400	400	400	400	400	400	400
KB6	Pearson Correlation	.198**	.234**	.232**	.216**	.342**	1	.595**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	400	400	400	400	400	400	400
total	Pearson Correlation	.569**	.673**	.646**	.658**	.622**	.595**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	400	400	400	400	400	400	400

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

Uji Reliabilitas

Orientasi Kewirausahaan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.727	8

Orientasi Pasar

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.734	8

Kemampuan Inovasi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.738	11

Kinerja Bisnis

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.751	7

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		400
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.77993062
Most Extreme Differences	Absolute	.048
	Positive	.034
	Negative	-.048
Test Statistic		.048
Asymp. Sig. (2-tailed)		.030 ^c
Exact Sig. (2-tailed)		.314
Point Probability		.000

- a. Test distribution is Normal.
 b. Calculated from data.
 c. Lilliefors Significance Correction.

Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.655	1.136		2.338	.020		
	Orientasi Kewirausahaan	.257	.040	.276	6.385	.000	.656	1.524
	Orientasi Pasar	.105	.049	.116	2.167	.031	.430	2.324
	Kemampuan Inovasi	.288	.034	.438	8.543	.000	.466	2.145

a. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	1.201	.734		1.636	.103		
	Orientasi Kewirausahaan	-.030	.026	-.072	-1.172	.242	.656	1.524
	Orientasi Pasar	.046	.031	.112	1.461	.145	.430	2.324
	Kemampuan Inovasi	-.007	.022	-.025	-.338	.736	.466	2.145

a. Dependent Variable: abs_residual

Uji Auto Kolerasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.717 ^a	.514	.511	1.78666	2.061

a. Predictors: (Constant), Kemampuan Inovasi, Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar

b. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Persamaan Regresi Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.655	1.136		2.338	.020		
	Orientasi Kewirausahaan	.257	.040	.276	6.385	.000	.656	1.524
	Orientasi Pasar	.105	.049	.116	2.167	.031	.430	2.324
	Kemampuan Inovasi	.288	.034	.438	8.543	.000	.466	2.145

a. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
		1	(Constant)	2.655			1.136	
	Orientasi Kewirausahaan	.257	.040	.276	6.385	.000	.656	1.524
	Orientasi Pasar	.105	.049	.116	2.167	.031	.430	2.324
	Kemampuan Inovasi	.288	.034	.438	8.543	.000	.466	2.145

a. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Uji F**ANOVA^a**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1339.504	3	446.501	139.875	.000 ^b
	Residual	1264.093	396	3.192		
	Total	2603.598	399			

a. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

b. Predictors: (Constant), Kemampuan Inovasi, Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar

Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.717 ^a	.514	.511	1.78666	2.061

a. Predictors: (Constant), Kemampuan Inovasi, Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar

b. Dependent Variable: Kinerja Bisnis