

BAB V

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI MANAJERIAL

5.1. Pendahuluan

Pada bab ini, penulis akan membahas mengenai hasil analisis data yang telah dilakukan dan kesimpulan akhir dari hasil penelitian. Dimulai dari karakteristik responden hingga hasil dari setiap penelitian. Peneliti juga akan membahas implikasi manajerial dari penelitian yang telah dilakukan. Para peneliti atau UMKM kedepan maupun pelaku bisnis lainnya untuk dapat menggunakan semua aspek yang mungkin ada dari penelitian ini di masa mendatang. Selain itu, pada bab ini peneliti akan memberikan beberapa masukan, saran, dan kendala dari penelitian ini mengenai *social media marketing* yang dapat bermanfaat bagi penelitian yang akan datang.

5.2. Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang telah diperoleh dan dianalisis pada bab empat, berikut kesimpulan yang dapat diambil oleh penulis sebagai berikut:

Kuesioner penelitian ini disebar *offline* dan *online* yang telah tersebar di pusat perbelanjaan batik di Kota Surakarta dan mampu mengumpulkan sebanyak 291 responden dengan rincian 158 responden mengisi kuesioner secara *offline* dan 133 responden mengisi secara *online*. Akan tetapi jumlah responden yang mengisi secara

lengkap dan sesuai kriteria yang memenuhi syarat hanya sebanyak 251 responden dengan rincian 15 responden tidak mengisi kuesioner *offline* secara lengkap dan 25 tidak mengisi kuesioner *online* secara lengkap. Responden dalam penelitian ini mayoritas adalah perempuan (156 responden atau 62,2%), mayoritas responden yang berpartisipasi dalam penelitian berusia 41-55 tahun (121 responden atau 48,2%). Responden yang mengisi kuesioner penelitian, mayoritas memiliki pendidikan terakhir SMA (151 responden atau 60,2). Responden dalam penelitian ini memiliki tempat usaha di Pasar Klewer Solo (119 responden atau 47,4%) dan mayoritas responden memiliki lama usaha berjalan selama 7 – 10 tahun (78 responden atau 31,1%) dengan mayoritas skala usaha responden yaitu usaha mikro (196 responden atau 78,1%) dengan omset tahunan hingga mencapai 300 juta. Mayoritas responden memiliki jumlah karyawan sebanyak 2-5 orang (152 responden atau 60,6%) dan mayoritas merupakan pekerjaan utama responden (226 responden atau 90%).

Pada masa pandemi Covid 19 saat ini, kemampuan media sosial merupakan salah satu faktor yang penting mengingat adanya pembatasan sosial dan himbuan pemerintah untuk dirumah saja. Hasil penelitian ini menemukan bahwa penggunaan media sosial untuk pemasaran dipengaruhi secara signifikan oleh *perceived usefulness*, *perceived ease of use*, *compatibility*. Penggunaan teknologi informasi membutuhkan *perceived usefulness* atau pemahaman yang baik agar dapat bermanfaat, artinya apabila penggunaan suatu teknologi yang baru dirasakan dapat meningkatkan nilai tambah dan produktivitas maka akan semakin meningkatkan penggunaan media sosial untuk media

promosinya. Selain itu, suatu teknologi baru juga membutuhkan *perceived ease of use* atau kemudahan dalam pengoperasiannya, sehingga tidak menyulitkan penggunanya yang dapat membantu meningkatkan kinerjanya. Semakin mudah teknologi yang baru (SMM) dipersepsikan untuk mudah dioperasikan, maka akan semakin mendorong pengguna untuk memanfaatkan teknologi baru ini, dalam hal ini penggunaan media sosial sebagai sarana promosi dan penjualan. *Compatibility* menunjukkan kesesuaian suatu produk atau bisnis dengan pengguna media sosial, artinya semakin kompatibel produk atau bisnis dengan penggunaan media sosial untuk memasarkan produk atau bisnisnya, maka akan semakin banyak penggunaan media sosial yang digunakan untuk kebutuhan bisnis UMKM. Selain itu untuk *facilitating condition* dan *cost* tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Hal ini dikarenakan dalam UMKM tidak memiliki infrastruktur yang kurang memadai, kurangnya sarana promosi yang tidak maksimal di media sosial, kurangnya investasi yang berfokus terhadap media sosial dan tidak memiliki sumber daya yang *capable* di media sosial. *Cost* juga menjadi salah satu pertimbangan penggunaan media sosial dalam pemasaran, hal ini dikarenakan UMKM memerlukan biaya mengingat adanya pandemi ini membuat UMKM untuk menjaga cash, terutama untuk iklan yang berbayar, biaya juga digunakan untuk meningkatkan kemampuan sumber daya manusia melalui pelatihan maupun merekrut karyawan yang berfokus pada media sosial.

Dengan adanya pandemi Covid 19 membuat UMKM juga mengalami penurunan omzet penjualan sehingga UMKM cenderung untuk menjaga *cashflow*.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa penggunaan media sosial merupakan cara yang sangat efektif untuk meningkatkan kinerja bisnis UMKM batik selama pandemi Covid 19 di Surakarta.

5.3. Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian yang terdapat di bab 4, diharapkan bahwa penelitian ini dapat memberikan wawasan kepada UMKM khususnya batik yang ada di Indonesia agar dapat meningkatkan kinerja bisnis mereka dengan menggunakan media *online* seperti *social media marketing* yang terdiri dari beberapa faktor seperti *perceived usefulness*, *perceived ease of use*, *compatibility*, *facilitating condition*, dan *cost*.

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa teori *Technology Acceptance Model (TAM)* yaitu *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* dan teori *Diffusion of Innovation* yaitu *compatibility* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *social media marketing*. Bisa disimpulkan bahwa *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* yang semakin mudah dirasakan dan bermanfaat oleh UMKM batik mampu meningkatkan penggunaan media sosial khususnya untuk pemasaran dan adanya kesesuaian antara media sosial dengan kondisi saat ini mengingat adanya pandemi Covid 19 yang memberikan dampak pembatasan sosial sehingga media sosial dapat menjangkau seseorang yang cenderung di rumah saja dapat mengetahui produk kita yang diharapkan dapat berbelanja secara *online*. Oleh karena itu penting untuk

UMKM batik saat ini untuk mulai memanfaatkan dan mempelajari media sosial yang lebih optimal khususnya untuk pemasaran secara *online* agar lebih banyak menjangkau seseorang untuk mengetahui toko atau produk yang kita tawarkan.

Selain itu, diperlukannya peran pemerintah maupun instansi yang bertanggungjawab terhadap UMKM dalam pengembangan kompetensi UMKM, yang diharapkan lebih fokus pada upaya meningkatkan wawasan pemilik UMKM maupun memberikan pelatihan mengenai kesesuaian teknologi di masa pandemi 19 saat ini seperti pentingnya peran media sosial untuk UMKM dalam melakukan pemasaran *online* agar bisnis tetap bisa *survive* seiring perubahan zaman dan dapat meyakinkan pemilik UMKM untuk mengubah cara pemasarannya dari konvensional menjadi *online*.

Berdasarkan hasil penelitian ini pada variabel *facilitating condition* dan *cost* memiliki dampak yang tidak signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM dalam mengadopsi *social media marketing*. Hal ini disebabkan karena UMKM kurang memiliki infrastruktur yang memadai dan kurangnya investasi yang berfokus terhadap pengelolaan media sosial dalam pemasaran maupun kurangnya pelatihan yang diberikan untuk mengelola SMM mengingat anggaran biaya yang dimiliki oleh UMKM terbatas dan akibat dari adanya pandemi Covid 19 ini membuat UMKM untuk lebih menghemat biaya yang dikeluarkan. Oleh karena itu, pentingnya pemilik UMKM untuk mulai memikirkan jangka panjang bisnis mengingat saat ini zaman serba digitalisasi agar bisa tetap *survive*, salah satunya dengan mulai mencoba memfasilitasi

dan memberikan *budget* untuk pemasaran sedikit demi sedikit dengan media *online* agar dapat menjangkau pasar yang baru, seperti beriklan di media sosial untuk menemukan pasar yang baru dan membangun jaringan distribusi maupun mulai memfasilitasi karyawan dengan konsep pelatihan yang tepat bagi karyawan agar termotivasi untuk menggunakan media sosial sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan kinerja UMKM.

Selain itu, adanya peran dari dukungan pemerintah sangat diperlukan untuk terus memperkenalkan produk-produk lokal, salah satunya dengan membantu UMKM dalam melakukan *branding* agar bisa naik kelas dimana produk yang dihasilkan diharapkan dapat lebih kompetitif. Kebijakan dari pemerintah lainnya juga sangat diperlukan seperti akselerasi pembiayaan dan investasi dengan mempermudah infrastruktur pembiayaan baik di bank maupun non bank. Termasuk memeberikan kemudahan dan kesempatan berusaha dengan mempermudah perijinan usaha dan standarisasi produk maupun proteksi terhadap pelaku usaha.

Penelitian ini juga dapat berkontribusi untuk memperkaya penelitian yang ada mengenai UMKM yang ada di Indonesia, terutama dalam meyakinkan pemilik UMKM untuk dapat mengubah proses bisnisnya dari *offline* menjadi *online* atau mendigitalkan proses bisnisnya, terutama pada proses pemasaran dan layanan secara online.

5.4. Keterbatasan dan Saran Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan dan kelemahan yang dapat digunakan dan dikembangkan di masa mendatang. Berikut ini merupakan keterbatasan – keterbatasan dan saran untuk penelitian ini agar dapat dijadikan masukan dan menunjang agar penelitian di masa depan dapat lebih baik lagi:

- a. Dalam penelitian ini, peneliti hanya berfokus pada responden UMKM batik yang menggunakan *social media marketing* di Surakarta. Penelitian di masa yang akan datang diharapkan mengeksplorasi dan mengambil sampel yang lebih beragam tidak hanya terbatas pada Kota Surakarta saja dan tidak hanya pada UMKM batik saja agar dapat mengeneralisasi dan untuk memastikan hasil yang sempurna.
- b. Variabel dalam penelitian ini cenderung berasal dari pandangan internal terkait sikap atau persepsi pemilik UMKM terhadap SMM. Oleh karena itu, diharapkan penelitian kedepan disarankan untuk memasukkan lebih banyak variabel yang menangkap pandangan eksternal seperti daya saing UMKM, *branding* maupun efektivitas pemasaran *online*.
- c. Penelitian ini tidak memasukkan variabel demografi dan budaya sebagai moderasi dalam menggunakan media sosial untuk meningkatkan kinerjanya, oleh karena itu untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk memasukkan variabel demografi dan budaya yang dilakukan oleh Susilo (2018).

d. Kinerja bisnis UMKM masih hanya bersifat persepsi saja sehingga masih bias, oleh karena itu untuk penelitian kedepannya diharapkan pada variabel kinerja bisnis UMKM dapat disajikan dalam bentuk data kuantitatif sehingga dapat mengukur kinerja bisnis.

e. Untuk penelitian kedepannya diharapkan melakukan uji beda pada profil responden agar dapat mengetahui perbedaan, baik antara dua sampel data atau antara beberapa sampel data.



DAFTAR PUSTAKA

- Agus Aryanto. (2020). *Di Tengah Covid-19, Pemasaran Online dan Digital Branding Jadi Pilihan*. 13/4/2020. <https://www.wartaekonomi.co.id/read280988/di-tengah-covid-19-pemasaran-online-dan-digital-branding-jadi-pilihan>
- Ahmad, & Pambudi, B. S. (2013). Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan, Keamanan Dan Ketersediaan Fitur Terhadapminat Ulang Nasabah Bank Dalam Menggunakan Internet Banking (Studi Pada Program Layanan Internet Banking Bri). *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Ahmad, S. Z., Abu Bakar, A. R., & Ahmad, N. (2019). Social media adoption and its impact on firm performance: the case of the UAE. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(1), 84–111. <https://doi.org/10.1108/IJEER-08-2017-0299>
- Ainin, S., Parveen, F., Moghavvemi, S., Jaafar, N. I., & Shuib, N. L. M. (2015). Factors influencing the use of social media by SMEs and its performance outcomes. *Industrial Management and Data Systems*, 115(3), 570–588. <https://doi.org/10.1108/IMDS-07-2014-0205>
- Al-Jabri, M., I. & Sohail, M., S. (2012). Mobile Banking Adoption: Application Of Diffusion Of Innovation Theory. *Journal of Electronic Commerce Research*, 13(4), 379–391.
- Al-Jabri, brahim M., & Sohail, M. S. (2012). Mobile banking adoption: Application of diffusion of innovation theory. *Journal of Electronic Commerce Research*, 13(4), 379–391.
- Al-Qeisi, Kholoud., Dennis, C., Alamanos, Eleftherios., A., & Jayawardhena, C. (2014). Website design quality and usage behavior: Unified Theory of Acceptance and Use of Technology. *Journal of Business Research*, 67(11)(2282–2290.).
- Alduaij, M. (2019). Employing the technology acceptance model to explore the trends of social media adoption and its effect on perceived usefulness and perceived ease of use. *Journal of Information Technology Management*, 11(2), 129–143. <https://doi.org/10.22059/jitm.2019.290075.2405>
- Alfa, A. A. G., Rachmatin, D., & Agustina, F. (2017). Microbolometer terahertz focal plane array and camera with improved sensitivity at 0.5-0.6 THz. *Departemen Pendidikan Matematika, FPMIPA UPI*, 5. <https://doi.org/10.1109/IRMMW-THz.2014.6956015>
- Ananda, D., Fitroh, Ratnawati, S., & Sistem, J. (2015). Evaluasi Penerimaan Pengguna Sistem Otomasi TULIS pada Pusat Perpustakaan UIN Syarif Hidayatullah Jakarta

dengan Menggunakan Metode UTAUT. *Jurusan Sistem Informasi Fakultas Sains Dan Teknologi*, 1–9.

- As'ad, H. A.-R. (2014). *The Impact of Social Media marketing on Brand Equity: An Empirical Study on Mobile Service Providers in Jordan*. 3 No. 1.
- Benson Njuguna Ngochi. (2019). Effect of Digital Marketing Strategies on Growth of small medium enterprises in Liquefied petroleum gas distribution in Nairobi City Country, Kenya. *Business and Strategic Management*, 4(No 1), 88–109. <https://www.bps.go.id/dynamictable/2018/05/18/1337/persentase-panjang-jalan-tol-yang-beroperasi-menurut-operatornya-2014.html>
- Brown, Ross , Rocha, A. (2020). Entrepreneurial uncertainty during the Covid-19 crisis: Mapping the temporal dynamics of entrepreneurial finance. *Journal of Business Venturing Insights*, 14.
- Cahaya, A. (2016). *Aplikasi Model TAM Pada Penggunaan E-Newspaper di kota Denpasar*. 6, 1485–1512.
- Catriana, E. (2021). Ini pentingnya holding pembiayaan ultramikro untuk UMKM. *Kompas.Com*. <https://money.kompas.com/read/2021/02/10/070518926/ini-pentingnya>
- Charisma Adristy. (2020, March 21). *Imbas KLB Corona di Solo, Pasar Klewer Sepi*. <https://foto.tempo.co/read/79170/imb-klb-corona-di-solo-pasar-klewer-sepi#foto-3>
- Chatterjee, S., & Kar, A. K. (2020). Why do small and medium enterprises use social media marketing and what is the impact: Empirical insights from India. *International Journal of Information Management*, 53(March), 102103. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102103>
- Cheah, J. H., Memon, M. A., Chuah, F., Ting, H., & Ramayah, T. (2018). Assessing reflective models in marketing research: A comparison between pls and plsc estimates. *International Journal of Business and Society*, 19((1)), 139–160.
- Chen, S. C., & Lin, C. P. (2019). Understanding the effect of social media marketing activities: The mediation of social identification, perceived value, and satisfaction. *Technological Forecasting and Social Change*, 140(July 2018), 22–32. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.11.025>
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach for structural equation modeling. *Modern Methods for Business Research*, January 1998, 295–336.
- Chong, A. Y. L., & Chan, F. T. S. (2012). Structural equation modeling for multi-stage analysis on radio frequency identification (RFID) diffusion in the health care industry. *Expert Systems With Applications*, 39(10)(8645–8654).

<https://doi.org/10.1016/j.eswa.2012.01.201>

- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 13(3), 319–339. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Derham, R., Cragg, Morrish, S. (2011). Creating value: An SME and social media. *PACIS 2011 - 15th Pacific Asia Conference on Information Systems: Quality Research in Pacific*.
- Duffett, R. G. (2015). Facebook advertising's influence on intention-to-purchase and purchase amongst millennials. *Internet Research*, 25(4), 498–526.
- Ekayana. (2020, January 12). Merasakan Sensasi Surga Belanja di Beteng Trade Center Solo Penulis: Ekayana Editor: Ekayana. *Tribuntribunsolotravell*. <https://tribunsolotravel.tribunnews.com/2020/01/12/merasakan-sensasi-surga-belanja-di-beteng-trade-center-solo>
- Farida Trisnaningtyas. (2020, October 2). *Menyorot Eksistensi Bisnis Batik Di Tengah Pandemi*. <https://www.solopos.com/menyorot-eksistensi-bisnis-batik-di-tengah-pandemi-1084148>
- Fauzi Viny, L. E. (2016). Pemanfaatan instagram sebagai social media marketing er-corner boutique dalam membangun brand awareness di kota pekanbaru. *Universitas Riau*, 3(1), 1–15.
- Garg, P., Gupta, B., Dzever, S., Sivarajah, U., & Kumar, V. (2020). Examining the Relationship between Social Media Analytics Practices and Business Performance in the Indian Retail and IT Industries: The Mediation Role of Customer Engagement. *International Journal of Information Management*, 52(April 2019), 102069. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102069>
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25* (9 ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., & Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European Business Review*, 26(2), 106–121. <https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128>
- Hair Jr., J. F., Matthews, L. M., Matthews, R. L., & Sarstedt, M. (2017). PLS-SEM or CB-SEM: updated guidelines on which method to use. *International Journal of Multivariate Data Analysis*, 1(2), 107. <https://doi.org/10.1504/ijmda.2017.10008574>
- Handayani, S., & Saputera, S. A. (2019). Pengaruh Persepsi Kemudahan Dan Persepsi Kemanfaatan Terhadap Penggunaan Sistem Kkn Online Dengan Pendekatan Tam.

Journal of Technopreneurship and Information System (JTIS), 2(2), 53–58.
<https://doi.org/10.36085/jtis.v2i2.313>

- Hansen, & Mowen. (2006). *Akuntansi Manajemen* (7th ed.). Salemba Empat.
- Hartati, E. S. (2020, July 16). *Masalah UMKM tidak hanya terpaku pada Modal*.
<http://www.ayopurwakarta.com/read/2020/07/16/5517/masalah-umkm-tidak-hanya-terpaku-di-modal>
- Hartono, A. (2014). *Konsep Aplikasi PLS (Partial Least Square) untuk penelitian empiris* (Pertama). BPFE.
- Hussain, S., Fangwei, Z., Siddiqi, A. F., Ali, Z., & Shabbir, M. S. (2018). Structural Equation Model for evaluating factors affecting quality of social infrastructure projects. *Sustainability (Switzerland)*, 10(5), 1–26.
<https://doi.org/10.3390/su10051415>
- Hussein, A. S. (2015). Penelitian Bisnis dan Manajemen Menggunakan Partial Least Squares dengan SmartPLS 3.0. *Universitas Brawijaya*, 1, 1–19.
<https://doi.org/10.1023/A:1023202519395>
- Ing-Long Wu, Jhao-Yin Li, C.-Y. F. (2011). The adoption of mobile healthcare by hospital's professionals: An integrative perspective. *Decision Support Systems*, 51(3), 587–596. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2011.03.003>.
- Isiyaku, D. D., Ayub, M. A. F., & Abdul Kadir, S. (2018). Antecedents to teachers' perceptions of the usefulness of ICTs for business education classroom instructions in Nigerian tertiary institutions. *Asia Pacific Education Review*, 19(3), 337–352. <https://doi.org/10.1007/s12564-018-9525-x>
- Khairiyah Wirda. (2017). Expectancy, Social Influence, dan Facilitating Condition pada Intensi Dosen dalam Penggunaan Learning Management System (LMS) di Universitas Hasanuddin Makassar. *Online Public Acces Catalog Perpustakaan Universitas Hasanuddin*.
- Kim, T., & Chiu, W. (2019). Consumer acceptance of sports wearable technology: The role of technology readiness. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, 20(1)(1), 109–126.
- Kim, K. J., & Shin, D.-H. (2015). An acceptance model for smart watches. *Internet Research*, 25(4), 527–541. <https://doi.org/doi:10.1108/intr-05-2014-0126>
- Komalasari, T. D. (2020, April 2). Pandemi Covid-19, UMKM yang Paling Terpukul, Sri : Akibat Aktivitas Ekonomi yang Terbatas. 2 April 2020. <https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/pr-01359499/pandemi-covid-19-umkm-yang-paling-terpukul-sri-akibat-aktivitas-ekonomi-yang-terbatas>
- Kotler Philip, K. L. K. (2012). *Marketing Management* (14th ed.). Pearson.

- Kurnia, Y. (2017). *Pengaruh Biaya Pemasaran Terhadap Volume Penjualan*. 04(01), 168–176.
- Mndzebele, N. (2011). The Effects of Relative Advantage, Compatibility and Complexity in the Adoption of EC in the Hotel Industry. *International Journal of Computer and Communication Engineering*, Vol. 2, No, 473–476.
- Mutlu, M., & Der, A. (2017). Unified theory of acceptance and use of technology: The adoption of mobile messaging application. *Megatrend Revija*, 14(1), 169–186. <https://doi.org/10.5937/megrev1701169m>
- Nidia Zuraya. (2020, June 29). LIPI: Lebih dari 94 Persen UMKM Turun Penjualan karena Pandemi. 29 Juni 2020. <https://www.suarasurabaya.net/ekonomibisnis/2020/lipi-lebih-dari-94-persen-umkm-turun-penjualan-karena-pandemi/>
- Noviarni, E. (2017). Analisis adopsi layanan internet banking oleh nasabah perbankan di pekan baru (Technology Acceptance Model). *Jurnal Al-Iqtishad* .10. 26. 10.24014/Jiq.V10i1.3111., 10, 26.
- Patma, T.S., Wardana, L.W., Wibowo, A A., & Narmaditya, B.S. (2020). The Shifting of Business Activities during the COVID-19 Pandemic: Does Social Media Marketing Matter? *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(12), 283–292. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2020.VOL7.NO12.283>
- Pertiwi. (2021). Pengguna Internet Indonesia Tembus 200 Juta, Hampir Semua “Online” dari Ponsel. *Tekno Kompas*.
- Priyatmono, A. (2019, October 2). Eksistensi Kampung Batik Bersejarah di Kota Bengawan. *Radar Solo*. <https://radarsolo.jawapos.com/read/2019/10/02/158637/eksistensi-kampung-batik-bersejarah-di-kota-bengawan>
- Purwanto, E., & Budiman, V. (2020). Applying the technology acceptance model to investigate the intention to use E-health: A conceptual framework. *Technology Reports of Kansai University*, 62(05), 2569–2580.
- Puspaningrum, A. (2020). Social Media Marketing and Brand Loyalty: The Role of Brand Trust. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(12), 951–958.
- Rahadi, D. R., & Zaniat. (2017). Social Media Marketing dalam Mewujudkan E-Marketing. *Journal Marketing*, 8(4), 71–72.
- Rahadi Dedi, Z. (2016). Sosial media marketing dalam mewujudkan *e-marketing*. *Universitas Bina Darma*, 4, 71–78.
- Rahmaji, D. (2013). Penerapan Activity-Based Costing System Untuk Menentukan Harga Pokok Produksi Pt. Celebes Mina Pratama. *Jurnal Riset Ekonomi*,

Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 1(3), 63–73.
<https://doi.org/10.35794/emba.v1i3.1940>

- Rana, N. P., Barnard, D. J., Baabdullah, A. M. A., Rees, D., & Roderick, S. (2019). Exploring barriers of m-commerce adoption in SMEs in the UK: Developing a framework using ISM. *International Journal of Information Management*, 44(October 2018), 141–153.
- Respatiningsih, H. (2019). Manajemen Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 15(2), 53.
- Rizal, Veby, Z. (2014). Pengaruh Social Media Marketing Twitter Terhadap Terbentuknya Brand Image Restoran Burger Gaboh Pekanbaru. *Universitas Riau*, 14.
- Rizky Alika. (2020). “Survei: 54% UMKM Pakai Media Sosial untuk Pacu Penjualan saat Pandemi.” 10/07/2020.
<https://doi.org/https://katadata.co.id/ekarina/berita/5efdb7a7bea69/survei-54-umkm-pakai-media-sosial-untuk-pacu-penjualan-saat-pandemi>
- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of Innovation* (Fifth Edit). Singapore: Free Press.
- Saputra, L. (2013). *Pengantar Kebutuhan Dasar Manusia*. Binarupa Aksara.
- Saravanakumar, M, L. (2012). Social media marketing. *Life Science Journal*, 9(4).
- Setiawan, A. (2017). Penerapan Modifikasi Technology Acceptance Model (TAM) Dalam E-Business. *Jurnal Manajemen Dan Pemasaran Jasa*, 10(2), 171–186.
- siti fatimah. (2020). *Dampak Kebijakan Karantina, Pasar Klewar Sepi Pengunjung*.
<https://rri.co.id/semarang/1144-daerah/953092/dampak-kebijakan-karantina-pasar-klewar-sepi-pengunjung>
- Sufian, A., Min, C. S., Murad, M. A., Azah, N., Aziz, A., & Management, F. T. (2020). *the Impact of Social Media Marketing on Sales Performance of Small Online Business*. 07(03), 922–940.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Pertama). Alfabeta.
- Sullivan, Y. W., & Koh, C. E. (2019). Social media enablers and inhibitors: Understanding their relationships in a social networking site context. *International Journal of Information Management*, 49, 170–189.
- Surendran, P. (2012). Technology Acceptance Model: A Survey of Literature. *International Journal of Business and Social Research (IJBSR)*, 2((4)), 175–178.
- Susilo, B. (2018). Pemasaran Digital: Segmentasi Demografi Pengguna Media Sosial

di Kota Pontianak. *Eksplora Informatika*, 8(1), 69.
<https://doi.org/10.30864/eksplora.v8i1.163>

- Syaifullah, J., Syaifudin, M., Sukendar, M. U., & Junaedi, J. (2021). Social Media Marketing and Business Performance of MSMEs During the COVID-19 Pandemic. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(2), 523–531.
<https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no2.0523>
- Tarsakoo, P., & Charoensukmongkol, P. (2019). Dimensions of social media marketing capabilities and their contribution to business performance of firms in Thailand. *Journal of Asia Business Studies*, 14(4), 441–461. <https://doi.org/10.1108/JABS-07-2018-0204>
- Tumsifu, E., Jani, D., & Gekombe, C. (2020). Small and Medium Enterprises and Social Media Usage: A Fashion Industry Perspective. *University of Dar Es Salaam Library Journal*, Vol 15, No(0856–1818), 101–124.
- Untari, D., & Fajariana, D. E. (2018). *Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif Pada Akun @ Subur _ Batik)*. 2(2), 271–278.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478.
- Venkatesh Viswanath, J. Y. L. T. and X. X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: EXtending the unified theory of acceptance and use of technology. *MIS Quarterly*, 36(1), 157–178. <https://doi.org/10.2307/41410412>.
- Vinzi, E., Chin, W. ., Henseler, & Wang, H. (2010). *Handbook of Partial Least Square*. Springer.
- Wang, Yonggui, Hong, Aoran, Li, Xia, Gao, J. (2020). Marketing innovations during a global crisis: A study of China firms' response to COVID-19. *Journal of Business Research*, 116(May), 214–220.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.029>
- Ware, J. (2018). Wearable technologies and journalism ethics: Students' perceptions of Google glass. *Teaching Journalism & Mass Communication*, 8(1), 17–24.
- Widyadewi Metta Adya Irani. (2020). *Ada Batik Motif Corona di Laweyan Solo, Diciptakan karena Lesunya Bisnis Batik Akibat Covid-19*.
<https://www.tribunnews.com/bisnis/2020/06/01/ada-batik-motif-corona-di-laweyan-solo-diciptakan-karena-lesunya-bisnis-batik-akibat-covid-19>.
- Wu, C. W., Guaita Martínez, J. M., & Martín Martín, J. M. (2020). An analysis of social media marketing strategy and performance in the context of fashion brands: The case of Taiwan. *Psychology and Marketing*, 37(9), 1185–1193.

<https://doi.org/10.1002/mar.21350>

Yoon, S.-B., & Cho, E. (2016). Convergence adoption model (CAM) in the context of a smart car service. *Computers in Human Behavior*, *60*, 500–507.

Zhang, C., Fan, C., Yao, W., Hu, X., & Mostafavi, A. (2019). Social media for intelligent public information and warning in disasters: An interdisciplinary review. *International Journal of Information Management*, *49*, 190–207. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2019.04.004>



Lampiran I

Kuesioner Penelitian

Bagian 1- Perkenalan Diri

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh, salam sejahtera bagi kita semua, shalom, om swastiastu. Namu buddhaya, salam kebajikan

Perkenalkan saya Ardhiel Junico, mahasiswa program studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Saat ini sedang melakukan penelitian tugas akhir mengenai "Pengaruh Social Media Marketing Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Batik Selama Pandemi Covid 19"

Saya mohon kesediannya waktu anda untuk mengisi kuesioner penelitian skripsi saya selama 3 menit dengan instruksi yang diberikan, karena tidak ada jawaban benar atau salah dalam pengisian kuesioner ini. Data yang diperoleh tidak akan disalahgunakan dan hanya digunakan untuk keperluan penelitian saja. Adapun kriteria dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Para Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Batik yang berdomisili di Surakarta
2. Menggunakan media sosial dalam pemasarannya khususnya pada masa pandemi Covid 19.

Petunjuk Pengisian:

1. Bacalah pertanyaan dengan baik dan teliti
2. Pilih salah satu jawaban skala yang menurut anda paling tepat dan anda rasakan
3. Mohon mengisi pertanyaan dengan jujur

Pilihan dan Keterangan Jawaban:

5= Sangat Setuju (SS)

4= Setuju (S)

3= Netral/Tidak Berpendapat (N)

2= Tidak Setuju (TS)

1= Sangat Tidak Setuju (STS)

Apabila ada pertanyaan mengenai penelitian ini, bisa menghubungi peneliti melalui email/WA ardhijunico7@gmail.com atau 081229883296

Atas waktu dan partisipasi anda, saya ucapkan Terima Kasih

Bagian 2 – Data Responden

1. Jenis Kelamin *
 - Laki – laki
 - Perempuan
2. Umur Responden *
 - 17 - 30 tahun
 - 31 - 40 tahun
 - 41 - 55 tahun
 - >55 tahun
3. Pendidikan Terakhir Responden *
 - Tidak Sekolah
 - SD
 - SMP
 - SMA
 - Diploma
 - S1
 - S2
4. Nama Usaha (Batik) *
5. Lama Usaha Berjalan *
 - < 1 Tahun
 - 1 - 3 Tahun
 - 4 - 6 tahun
 - 7 - 10 tahun
 - > 10 tahun
6. Skala Usaha Responden *
 - Usaha Mikro (omzet tahunan mencapai Rp 300 juta)
 - Usaha Kecil (omzet tahunan mencapai Rp300 juta - Rp2,5 milyar)
 - Usaha Menengah (omset tahunan mencapai Rp2,5 milyar - Rp50 milyar)
7. Jumlah Karyawan UMKM *
 - 1 Orang
 - 2 - 5 Orang
 - 6 - 10 Orang
 - 11 - 19 orang
 - > 20 orang
8. Kegiatan Usaha Responden *
 - Pekerjaan Utama
 - Pekerjaan Sampingan

Bagian III – Pertanyaan Penelitian

Kuesioner Penilaian tentang Perceived Usefulness (PEU)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Media sosial berguna untuk kemajuan bisnis saya khususnya selama Pandemi Covid 19*					
2	Media sosial merupakan alat yang berharga dalam memasarkan produk saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
3	Media sosial dapat meningkatkan produktivitas bisnis saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
4	Media sosial dapat membantu saya dalam query management (mengelola informasi yang diterima) dengan lebih baik khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
5	Media sosial dapat membantu saya menciptakan kepuasan pelanggan yang lebih khususnya selama Pandemi Covid 19 *					

Kuesioner Penilaian tentang Perceived Ease of Use (PEOU)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Secara keseluruhan, mudah untuk mempelajari pemasaran dengan menggunakan media sosial *					
2	Dengan menggunakan media sosial dapat memberikan kemudahan untuk mengenal pelanggan baru khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
3	Dengan menggunakan media sosial dapat memberikan kemudahan untuk mengenal permintaan pelanggan khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
4	Dengan menggunakan media sosial dapat memberikan kemudahan untuk melakukan pencarian informasi mengenai pelanggan khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
5	Mengiklankan produk dan layanan di platform media sosial itu mudah *.					

Kuesioner Penilaian tentang *Compatibility*

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Bisnis saya kompatibel (mampu bergerak menyesuaikan perubahan) dengan menggunakan media sosial untuk mencapai berbagai tujuan *					
2	Saya menggunakan media sosial secara teratur untuk dapat mencapai tujuan bisnis saya *					
3	Bisnis saya memberi dukungan kepada karyawan untuk mendapatkan pelatihan di media sosial *					
4	Bisnis saya kompatibel (mampu bergerak menyesuaikan perubahan) dengan menggunakan media sosial untuk tujuan pemasaran*					

Kuesioner Penilaian tentang *Facilitating Condition (FCO)*

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Bisnis saya memiliki fasilitas-fasilitas yang memadai untuk dapat menggunakan media sosial *					
2	Media sosial mampu memfasilitasi saya untuk promosi					
3	Saya berinvestasi (waktu,uang,tenaga) secara khusus untuk melakukan pemasaran di media sosial *					
4	Saya memiliki tenaga terlatih yang menangani pemasaran di media sosial *					
5	Semua karyawan diberikan pelatihan untuk menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya *					
6	Bisnis saya memfasilitasi pelatihan karyawan untuk mempelajari berbagai aspek di media sosial *					

Kuesioner Penilaian tentang *Cost (COST)*

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Biaya untuk menangani pertanyaan pelanggan telah berkurang dengan menggunakan <i>Social Media Marketing (SMM)</i> khususnya selama Pandemi Covid 19 *					

2	Biaya untuk mengenal pelanggan baru telah berkurang dengan menggunakan <i>Social Media Marketing (SMM)</i> khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
3	Kesadaran pelanggan dan biaya pelatihan telah berkurang dengan menggunakan <i>Social Media Marketing (SMM)</i> khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
4	Biaya periklanan dan promosi telah berkurang dengan menggunakan <i>Social Media Marketing (SMM)</i> khususnya selama Pandemi Covid 19 *					

Kuesioner Penilaian tentang *Social Media Marketing (SMM)*

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Dengan menggunakan <i>Social Media Marketing (SMM)</i> sangat membantu untuk mengiklankan produk dan layanan bisnis saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
2	Karena pesaing saya menggunakan media sosial untuk pemasaran, saya harus menggunakannya khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
3	Penggunaan teknik pemasaran dengan menggunakan media sosial baik untuk perkembangan bisnis saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *					

Kuesioner Penilaian tentang Kinerja Bisnis UMKM

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Kinerja bisnis saya dapat meningkat dengan menggunakan platform media sosial khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
2	Penjualan saya meningkat diatas rata - rata dengan menggunakan media sosial dibandingkan pesaing saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
3	Pelanggan saya merasa lebih terhubung dengan bisnis saya setelah menggunakan media sosial khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
4	Efisiensi kinerja saya dalam mengenal kebutuhan pelanggan telah meningkat dengan penggunaan <i>Social Media Marketing (SMM)</i> khususnya selama Pandemi Covid 19 *					

5	Tingkat kreativitas karyawan saya dapat ditingkatkan dengan penggunaan <i>Social Media Marketing (SMM)</i> khususnya selama Pandemi Covid 19 *					
---	---	--	--	--	--	--



Lampiran II

Kuesioner Online

PENGARUH SOCIAL MEDIA MARKETING (SMM) TERHADAP KINERJA BISNIS UMKM BATIK SELAMA PANDEMI COVID 19

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh, salam sejahtera bagi kita semua, shalom, om swastastu, Namô buddhaya, salam kebajikan

Perkenalkan saya Ardhiel Junico, mahasiswa program studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Abma Jaya Yogyakarta. Saat ini sedang melakukan penelitian tugas akhir mengenai "Pengaruh Social Media Marketing Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Batik Selama Pandemi Covid 19"

Saya mohon kesediannya waktu anda untuk mengisi kuesioner penelitian skripsi saya selama 3 menit dengan instruksi yang diberikan. Karena tidak ada jawaban benar atau salah dalam pengisian kuesioner ini. Data yang diperoleh tidak akan disalahgunakan dan hanya digunakan untuk keperluan penelitian saja. Adapun kriteria dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Peta Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Batik yang berdomisili di Surakarta
2. Menggunakan media sosial dalam pemasarannya khususnya pada masa pandemi Covid 19.

Petunjuk Pengisian:

1. Bacalah pertanyaan dengan baik dan teliti
2. Pilih salah satu jawaban skala yang menurut anda paling tepat dan anda rasakan
3. Mohon mengisi pertanyaan dengan jujur

Pilihan dan Keterangan Jawaban:

- 5= Sangat Setuju (SS)
- 4= Setuju (S)
- 3= Netral/Tidak Berpendapat (N)
- 2= Tidak Setuju (TS)
- 1= Sangat Tidak Setuju (STS)

Apabila ada pertanyaan mengenai penelitian ini, bisa menghubungi peneliti melalui email/WA ardhieljunico7@gmail.com atau 081229883296

PENGARUH SOCIAL MEDIA MARKETING (SMM) TERHADAP KINERJA BISNIS UMKM BATIK SELAMA PANDEMI COVID 19

* Wajib

DATA RESPONDEN

Data yang diperoleh tidak akan disalahgunakan dan hanya digunakan untuk keperluan penelitian saja

Jenis Kelamin *

Laki - Laki

Perempuan

Umur Responden *

17 - 30 tahun

31 - 40 tahun

41 - 55 tahun

>55 tahun

PENGARUH SOCIAL MEDIA MAR... x +

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScOdTq6VUP1WghUaPW4zdPMV19lz9by3Fx17P_pclS0R_YvXg/formResponse

Pendidikan Terakhir Responden *

- Tidak Sekolah
- SD
- SMP
- SMA
- Diploma
- S1
- S2

Nama Usaha (Batik) *

Jawaban Anda:

Tempat Usaha *

- Pasar Klerew Solo
- Beteng Trade Ceter (BTC)
- Pusat Grosir Solo (POS)
- Hartono Trade Center (HTC)
- Kampung Batik Laweyan
- Kampung Batik Kauman
- Toko Sendiri
- Yang lain:

PENGARUH SOCIAL MEDIA MAR... x +

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScOdTq6VUP1WghUaPW4zdPMV19lz9by3Fx17P_pclS0R_YvXg/formResponse

Lama Usaha Berjalan *

- < 1 Tahun
- 1 - 3 Tahun
- 4 - 6 tahun
- 7 - 10 tahun
- > 10 tahun

Skala Usaha Responden *

- Usaha Mikro (omzet tahunan mencapai Rp 300 juta)
- Usaha Kecil (omzet tahunan mencapai Rp300 juta - Rp2,5 milyar)
- Usaha Menengah (omzet tahunan mencapai Rp2,5 milyar - Rp50 milyar)

Jumlah Karyawan UMKM *

- 1 Orang
- 2 - 5 Orang
- 6 - 10 Orang
- 11 - 19 orang
- > 20 orang

Kegiatan Usaha Responden *

- Pekerjaan Utama
- Pekerjaan Sampingan

PENGARUH SOCIAL MEDIA MAR x +

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScOdTq6VUP1WghUaPW4zdPMV19Iz9by3Fx17P_pcl5OR_YvXg/formResponse

Perceived Usefulness (PEU)

Media sosial berguna untuk kemajuan bisnis saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Media sosial merupakan alat yang berharga dalam memasarkan produk saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Media sosial dapat meningkatkan produktivitas bisnis saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Media sosial dapat membantu saya dalam query management (mengelola informasi yang diterima) dengan lebih baik khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Media sosial dapat membantu saya menciptakan kepuasan pelanggan yang lebih, khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

[Kembali](#) [Berikutnya](#)

Jangan pernah mengirimkan sandi melalui Google Formulir.

Konten ini tidak dibuat atau didukung oleh Google. [Laporkan Penyalahgunaan](#) - [Persyaratan Layanan](#) - [Kebijakan Privasi](#)

Google Formulir

PENGARUH SOCIAL MEDIA MARKETING

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScOdTq6VUP1WghUaPW4zdPMV19iz9by3Fx17P_pcl50R_YvXg/formResponse

Perceived Ease of Use (PEOU)

Secara keseluruhan, mudah untuk mempelajari pemasaran dengan menggunakan media sosial *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Dengan menggunakan media sosial dapat memberikan kemudahan untuk mengenal pelanggan baru khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Dengan menggunakan media sosial dapat memberikan kemudahan untuk mengenal permintaan pelanggan khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Dengan menggunakan media sosial dapat memberikan kemudahan untuk melakukan pencarian informasi mengenai pelanggan khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Mengiklankan produk dan layanan di platform media sosial itu mudah *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

[Kembali](#) [Berikutnya](#)

PENGARUH SOCIAL MEDIA MAR... x +

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScOdTq6VUP1WghJJaPW4zdPMV19lz9by3Fx17P_pcl50R_YvXg/formResponse

Compability (COM)

Bisnis saya kompatibel (mampu bergerak menyesuaikan perubahan) dengan menggunakan media sosial untuk mencapai berbagai tujuan *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Saya menggunakan media sosial secara teratur untuk dapat mencapai tujuan bisnis saya *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Bisnis saya memberi dukungan kepada karyawan untuk mendapatkan pelatihan di media sosial *

1 2 3 4 5

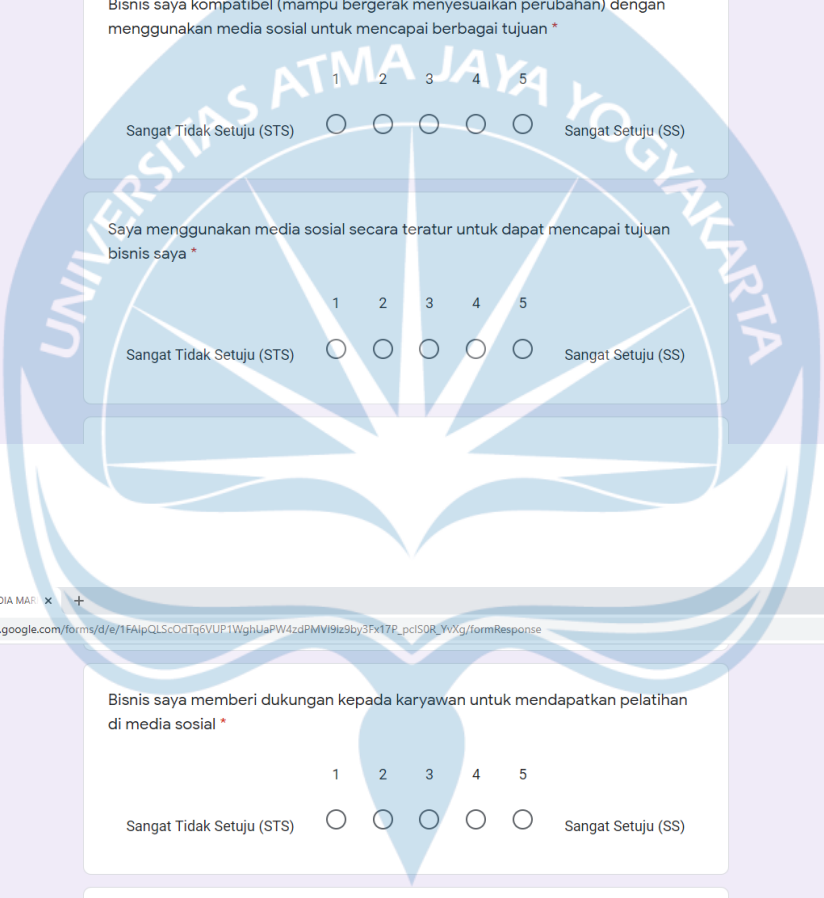
Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Bisnis saya kompatibel (mampu bergerak menyesuaikan perubahan) dengan menggunakan media sosial untuk tujuan pemasaran *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Kembali Berikutnya



The image shows two screenshots of a Google Forms survey. The survey is titled "PENGARUH SOCIAL MEDIA MARKETING TERHADAP PERILAKU PEMASARAN DI MEDIA SOSIAL". A large watermark of Universitas Atma Jaya Yogyakarta is overlaid on the entire image. The first screenshot shows three Likert scale questions, each with a 5-point scale from "Sangat Tidak Setuju (STS)" to "Sangat Setuju (SS)".

Facilitating Condition (FCO)

Bisnis saya memiliki fasilitas-fasilitas yang memadai untuk dapat menggunakan media sosial *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Media sosial mampu memfasilitasi saya untuk promosi *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Saya berinvestasi (waktu,uang,tenaga) secara khusus untuk melakukan pemasaran di media sosial *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

The second screenshot shows three more Likert scale questions:

Saya memiliki tenaga terlatih yang menangani pemasaran di media sosial *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Semua karyawan diberikan pelatihan untuk menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Bisnis saya memfasilitasi pelatihan karyawan untuk mempelajari berbagai aspek di media sosial *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

At the bottom of the second screenshot, there are two buttons: "Kembali" and "Berikutnya".

PENGARUH SOCIAL MEDIA MAR: x +

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScOdTq6VUP1WghUaPW4zdPMV19Iz9by3Fx17P_pclS0R_YvXg/formResponse

Cost (Cos)

Biaya untuk menangani pertanyaan pelanggan telah berkurang dengan menggunakan Social Media Marketing (SMM) khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Biaya untuk mengenal pelanggan baru telah berkurang dengan menggunakan Social Media Marketing (SMM) khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Kesadaran pelanggan dan biaya pelatihan telah berkurang dengan menggunakan Social Media Marketing (SMM) khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5


Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Biaya periklanan dan promosi telah berkurang dengan menggunakan Social Media Marketing (SMM) khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Kembali Berikunya



PENGARUH SOCIAL MEDIA MAR X +

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScOdTq6VUP1WghUaPW4zdPMV9Iz9by3Fx17P_pclS0R_YvXg/formResponse

Social Media Marketing (SMM)

Dengan menggunakan Social Media Marketing (SMM) sangat membantu untuk mengiklankan produk dan layanan bisnis saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Karena pesaing saya menggunakan media sosial untuk pemasaran, saya harus menggunakannya khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Penggunaan teknik pemasaran dengan menggunakan media sosial baik untuk perkembangan bisnis saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Kembali Berikutnya

PENGARUH SOCIAL MEDIA MAR X +

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScOdTq6VUP1WghUaPW4zdPMV9Iz9by3Fx17P_pclS0R_YvXg/formResponse

Kinerja Bisnis

Kinerja bisnis saya dapat meningkat dengan menggunakan platform media sosial khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Penjualan saya meningkat diatas rata - rata dengan menggunakan media sosial dibandingkan pesaing saya khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Pelanggan saya merasa lebih terhubung dengan bisnis saya setelah menggunakan media sosial khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

PENGARUH SOCIAL MEDIA MAR x +

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScOdTq6VUP1WghUaPW4zdPMV19Iz9by3Fx17P_pcl5DR_YvXg/formResponse

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Efisiensi kinerja saya dalam mengenal kebutuhan pelanggan telah meningkat dengan penggunaan Social Media Marketing (SMM) khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Tingkat kreativitas karyawan saya dapat ditingkatkan dengan penggunaan Social Media Marketing (SMM) khususnya selama Pandemi Covid 19 *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju (STS) Sangat Setuju (SS)

Kembali Kirim



Lampiran III
Kuesioner Asli

Variabel	No.	Pernyataan (English)	Sumber
<i>Perceived Usefulness (PEU)</i>	1.	PEU1: Social media is useful for business	(Chatterjee dan Kar, 2020)
	2.	PEU2: Social media is a valuable tool for marketing	
	3.	PEU3: Social media enhances the productivity of the business	
	4.	PEU4: Social media helps better query management	
	5.	PEU5: Social media helps more customer satisfaction	
<i>Perceived Ease of Use (PEOU)</i>	1.	PEOU1: Overall, it is easy to learn social media marketing	(Chatterjee dan Kar, 2020)
	2.	PEOU2: It is easy to identify new customers using social media	
	3.	PEOU3: It is easy to identify customer demand using social media	
	4.	PEOU4: Information retrieval about a customer is easy using social media	
	5.	PEOU5: Advertising products and services on social media platforms are easy	
<i>Compatibility (COM)</i>	1.	COM1: our enterprise is compatible for using social media for different purposes	(Chatterjee dan Kar, 2020)
	2.	COM2: I use social media regularly for business purposes	
	3.	COM3: My organization provides me support for getting training on social media	
	4.	COM4: Our business is compatible using social media for marketing purpose	
<i>Facilitating Condition (FCO)</i>	1.	FCO1: We have adequate infrastructure for using social media	

	2.	FCO2: Our enterprise promotes social media for business	(Chatterjee dan Kar, 2020)
	3.	FCO3: Our organization invest adequately for social media marketing	
	4.	FCO4: We have enough trained manpower dealing with social media marketing	
	5.	FCO5: All our employees are provided training to use social media marketing	
	6.	FCO6: We have inhouse training facility to learn about different aspects of social media	
Cost (COST)	1.	COS1: My cost of dealing with customer enquiries has been reduced using SMM	(Chatterjee dan Kar, 2020)
	2.	COS2: Cost of identifying new customer has been reduced through use of SMM	
	3.	COS3: Customer awareness and training cost have been diminished by use of SMM	
	4.	COS4: The overall advertising and promotion cost have gone down using SMM	
Social Media Marketing (SMM)	1.	SMM1: For advertising my products and services social media marketing is helpful	(Chatterjee dan Kar, 2020)
	2.	SMM2: Because my competitors are using social media for marketing, I should use it	
	3.	SMM3: Usage of social media marketing technique is good for my business	
Kinerja Bisnis UMKM	1.	IOB1: My business performance has been increased using social media platform	(Chatterjee dan Kar, 2020)
	2.	IOB2: My sales are above average compared to others using social media platform	

	3.	IOB3: My customers feel more connected with my business after using social media	
	4.	IOB4: My efficiency to identify the customers' need has been increased using SMM	
	5.	IOB5: Creativity of my employees has been enhanced through use of SMM	



Lampiran IV

Data Responden dan Jawaban Responden

No	Jenis Kelamin	Umur Responden	Pendidikan Terakhir	Nama Usaha (Batik)	Tempat Usaha	Lama Usaha Berjalan	Skala Usaha Responden	Jumlah Karyawan UMKM	Kegiatan Usaha
1	Perempuan	17 - 30 tahun	S1	Elsa Batik	Toko Sendiri	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
2	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik dadi makmur	Beteng Trade Ceter (BTC)	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
3	Perempuan	31 - 40 tahun	S2	Kartika Ajjah	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Sampingan
4	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Batik Putra Laweyan	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
5	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Puspita Mekar Laweyan	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
6	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	May Batik Solo	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
7	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Sahan Solo	Kampung Batik Kauman	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
8	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Pundi Kencana Batik	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
9	Laki - Laki	17 - 30 tahun	S1	WIN Living	Toko Sendiri	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
10	Laki - Laki	17 - 30 tahun	Diploma	sida mulya	Beteng Trade	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	1 Orang	Pekerjaan Utama

					Ceter (BTC)				
11	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	May BATIK Mojosongo	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
12	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Galeri Keisya Batik	Kampung Batik Laweyan	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
13	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Kalimataya	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
14	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Uni Batik Laweyan	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
15	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Puspita Mekar	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
16	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Damar Mukti	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
17	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	Batik Saseti Laweyan	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
18	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	Batik Puspohadi	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
19	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	Batik Marin	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
20	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	Batik Widayati	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
21	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Butik My Kebaya Batik	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

22	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Rumah Batik Santika	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
23	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Sal Wulandari	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
24	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Mocla Jebres	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
25	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Hapsari Batik Banyuanyar Solo	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
26	Laki - Laki	17 - 30 tahun	S1	Puspadhewi Batik	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
27	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Tumaruntum	Pusat Grosir Solo (PGS)	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
28	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	Batik Katulistiwa Kauman	Kampung Batik Kauman	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
29	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Dewi Rajiman	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
30	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Sober Kauman	Kampung Batik Kauman	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
31	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik "HAP/NAVA KENCANA" dan Seprei	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
32	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Dagang Batik	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

33	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	Batik Cakra Sumber	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
34	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	Batik Gaul Jebres	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
35	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik NSS	Beteng Trade Ceter (BTC)	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
36	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	Batik Jumputan	Kampung Batik Laweyan	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
37	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Tulis Rejeki Laweyan	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
38	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik anak Sangkrah	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
39	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Tulis dan Cap Laweyan	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
40	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Merak Manis Laweyan	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
41	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Puspa Kencana Laweyan	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
42	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Gress Tenan Laweyan	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
43	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Batik Putu Laweyan	Kampung Batik Laweyan	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

44	Perempuan	31 - 40 tahun	S1	Batik Kencana Murni	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
45	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik SE Jagalan	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
46	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Putra Laweyan	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
47	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Adityan	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
48	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Mahkota Laweyan	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
49	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Adina	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
50	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Gunawan Design	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
51	Laki - Laki	>55 tahun	SMA	Batik Multisari	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
52	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Cempaka	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
53	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Surya Pelangi Laweyan	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama

54	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Doyohadi	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Menengah	> 20 orang	Pekerjaan Utama
55	Laki - Laki	>55 tahun	S1	Batik Candi Kencana	Pusat Grosir Solo (PGS)	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
56	Laki - Laki	17 - 30 tahun	S1	Batik Naluri	Pusat Grosir Solo (PGS)	4 - 6 tahun	Usaha Kecil	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
57	Laki - Laki	>55 tahun	SMA	Batik Tjahaja Baru	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
58	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	Batik Purworaharjo	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
59	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Amanda Raisa PGS	Pusat Grosir Solo (PGS)	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
60	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Dandan	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
61	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Sekar Jagat BTC	Beteng Trade Ceter (BTC)	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
62	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Parmono Pras	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama

63	Perempuan	31 - 40 tahun	S1	Batik mk	Kampung Batik Kauman	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
64	Laki - Laki	17 - 30 tahun	SMA	Parianom	Toko Sendiri	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
65	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Putra Bengawan	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Menengah	> 20 orang	Pekerjaan Utama
66	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMP	Batik Supriyarso	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
67	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	Rumah Batik "HY"	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
68	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Putra Solo	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
69	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	Batik Marin Laweyan	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
70	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	Batik Tahta	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
71	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Catleya	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
72	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Ivy	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
73	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMP	Batik Loring Pasar	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

74	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Pulau Jawa	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
75	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	Batik Estu Mulyo	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
76	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Kanaya	Kampung Batik Laweyan	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
77	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Ria batik klewer	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Menengah	> 20 orang	Pekerjaan Utama
78	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	Batik widodo muchtar	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
79	Laki - Laki	41 - 55 tahun	Diploma	Setya Lukis Batik	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
80	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik dadi makmur	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
81	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Batik handayani	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
82	Laki - Laki	>55 tahun	Diploma	Batik Lengo	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Kecil	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
83	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Arum dalu	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

84	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Bagong	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
85	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Batik Hanifa	Kampung Batik Kauman	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
86	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Jnp batik	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
87	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Hapsari batik	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
88	Laki - Laki	>55 tahun	SMA	Batik Satrio	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
89	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Enza Batik	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
90	Perempuan	>55 tahun	SMP	Batik jawa klewer	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
91	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	Kreasi Batik Solo	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
92	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Batik puspa Klewer	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
93	Perempuan	31 - 40 tahun	S1	Kencana ungu	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
94	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	Merak Ayu	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

95	Laki - Laki	>55 tahun	SMP	Batik Sido Agung	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
96	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	Kartika mas	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
97	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Kusumasari Batik	Pusat Grosir Solo (PGS)	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
98	Perempuan	31 - 40 tahun	SD	Wahyu farida Batik	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
99	Perempuan	31 - 40 tahun	Tidak Sekolah	Batik Pilar Klewer	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
100	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	Batik 3R Klewer	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
101	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	Batik Ojo Ngiro Klewer	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
102	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	Sekar jaya	Pusat Grosir Solo (PGS)	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
103	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	Batik Bu Mantri	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

104	Perempuan	31 - 40 tahun	SD	Melati jaya klewer	Pasar Klewer Solo	< 1 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
105	Perempuan	31 - 40 tahun	SD	Sinar Jaya Batik Solo	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
106	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	Nderebolo Batik	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
107	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	Putro Kraton	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
108	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMP	Hari Kencana Batik	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
109	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	Seribu bulan batik	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
110	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	Noer rahma batik	Pasar Klewer Solo	< 1 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
111	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	Batik Syifa Klewer	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
112	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	Nawal Batik	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
113	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMP	Nina Batik	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

114	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMP	Try batik klewer	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
115	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	nort batik klewer	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
116	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	Nusa indah Batik klewer	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
117	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Makmur Batik	Beteng Trade Ceter (BTC)	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
118	Laki - Laki	>55 tahun	S1	Wahyu Batik	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Kecil	> 20 orang	Pekerjaan Utama
119	Perempuan	>55 tahun	SMA	Batik Cantik Mulia BTC	Beteng Trade Ceter (BTC)	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
120	Laki - Laki	>55 tahun	SMA	Ommah Batik	Pusat Grosir Solo (PGS)	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
121	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Dewi batik	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
122	Laki - Laki	>55 tahun	SMP	Rosalina Batik	Beteng Trade Ceter (BTC)	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

123	Perempuan	31 - 40 tahun	S1	Kembang Lowo Batik	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
124	Perempuan	31 - 40 tahun	S1	Wawa Batik	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
125	Perempuan	31 - 40 tahun	SD	Kencana batik klewer	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
126	Perempuan	>55 tahun	S1	Batik solo nusa indah	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
127	Laki - Laki	17 - 30 tahun	SMA	Dua Dewi Batik	Toko Sendiri	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
128	Laki - Laki	>55 tahun	SMA	Nusa sakti batik	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
129	Perempuan	>55 tahun	SMA	Rama batik solo	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Sampingan
130	Laki - Laki	>55 tahun	SMA	Krisna batik solo	Pusat Grosir Solo (PGS)	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
131	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMP	Batik ambar klewer	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
132	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Enma Batik	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama

133	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	Dewi Agung	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
134	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik tulis jawa	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
135	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik bu rini	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
136	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	batik praborini	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Sampingan
137	Laki - Laki	31 - 40 tahun	Diploma	Batik pasetya	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
138	Perempuan	17 - 30 tahun	Diploma	Batik wijaya kusuma	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
139	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	batik puspa pesona	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
140	Perempuan	17 - 30 tahun	S1	batik sekar	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
141	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	batik sukma wijaya	Pusat Grosir Solo (PGS)	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
142	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S2	Batik prabu wijaya	Beteng Trade	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama

					Ceter (BTC)				
143	Laki - Laki	31 - 40 tahun	S1	batik gelorawan	Beteng Trade Ceter (BTC)	4 - 6 tahun	Usaha Kecil	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
144	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	batik atlantis	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
145	Laki - Laki	31 - 40 tahun	S1	batik gloria indah	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
146	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S2	batik puspa laksita	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
147	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	batik gloria	Pusat Grosir Solo (PGS)	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
148	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	arini batik	Pusat Grosir Solo (PGS)	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
149	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	warsini batik	Pusat Grosir Solo (PGS)	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
150	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	lina batik	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
151	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	siti batik	Pusat Grosir	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama

					Solo (PGS)				
152	Laki - Laki	>55 tahun	SMP	Ar Rohmah batik	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
153	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	Konveksi dan batik nanik	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
154	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Vischa mode batik	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
155	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	kios batik andika	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
156	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	kios mbak rajah batik	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
157	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	rafa fashion and batik	Pasar Klewer Solo	< 1 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
158	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	batik bu menuk	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
159	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	batik zen	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
160	Perempuan	41 - 55 tahun	S2	batik usaha jaya	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama

161	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	batik farida	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
162	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	batik sri bajuri	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
163	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	ndoro ayu batik	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
164	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	Inez wijaya batik	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
165	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	sibeng batik	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
166	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	cigchris	Beteng Trade Ceter (BTC)	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
167	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	gerai putri solo	Pusat Grosir Solo (PGS)	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
168	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	batik wahyu	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
169	Laki - Laki	>55 tahun	SMA	sugeng	Pusat Grosir Solo (PGS)	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama

170	Perempuan	>55 tahun	SMA	batik hj tum	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
171	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	kusuma batik dan fashion	Pasar Klewer Solo	< 1 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Sampingan
172	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	putri boutique dan batik	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
173	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	batik susi	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
174	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	griya kenari	Pasar Klewer Solo	< 1 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
175	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	Monica batik	Pusat Grosir Solo (PGS)	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
176	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Resa batik dan konveksi	Pusat Grosir Solo (PGS)	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
177	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	yuli arum	Pasar Klewer Solo	< 1 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
178	Perempuan	17 - 30 tahun	SMA	batik rita	Pusat Grosir Solo (PGS)	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama

179	Perempuan	>55 tahun	SMA	Khasanah	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
180	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	istiqomah	Pasar Klewer Solo	< 1 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
181	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Putta jaya	Pusat Grosir Solo (PGS)	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
182	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Agung rejeki	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
183	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	konveksi A3 dan batik	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
184	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	dadi mulya	Pasar Klewer Solo	< 1 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
185	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	daster batik dan sarung	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
186	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	bunda agung	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
187	Perempuan	41 - 55 tahun	SD	3 PUTRI	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
188	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	mandiri batik	Pasar Klewer Solo	< 1 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Sampingan

189	Perempuan	41 - 55 tahun	SD	Hany Coveksi Tan Batik	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
190	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Ines Jaya	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
191	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Bundo Agung	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
192	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	Batik Kondang	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
193	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Puty Laweyan	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
194	Perempuan	41 - 55 tahun	S1	bolo romo	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
195	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	astizka batik	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Sampingan
196	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Evita Batik	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
197	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	kaniya batik	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
198	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	batik solo indah	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

199	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	batik berlian mahkota	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
200	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	wahyu hap	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
201	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	naga kencana	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
202	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	kuda muda	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
203	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	dewi agung	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
204	Perempuan	>55 tahun	SMA	putra gobah	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
205	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Aida najwa	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
206	Laki - Laki	>55 tahun	SMA	batik pak kas	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
207	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	wahyu batik klewer	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
208	Laki - Laki	17 - 30 tahun	SMA	batik jonathan	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

209	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	kios batik sri asih	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
210	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	narend batik	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
211	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	batik kusuma	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
212	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	batik sumarti harry	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
213	Perempuan	41 - 55 tahun	SMP	batik rejo sari	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
214	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	densiko klewer	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
215	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	inas batik	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
216	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	bu nana faris batik klewer	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Utama
217	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	batik sekar	Pasar Klewer Solo	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
218	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	batik fatimah ria	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

219	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	batik batari	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
220	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	melya batik	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
221	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Lanang	Hartono Trade Center (HTC)	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
222	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	DP batik Busana	Hartono Trade Center (HTC)	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
223	Perempuan	31 - 40 tahun	SMP	vahayya	Hartono Trade Center (HTC)	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
224	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	Batik prabuseno	Hartono Trade Center (HTC)	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
225	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Batik asri busana	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
226	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	batik wahyu kembar	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
227	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	afnaliza batik	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
228	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	aulia batik	Toko Sendiri	1 - 3 Tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama

229	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	batik pandawa	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
230	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	batik dewi sri	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
231	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	kedung batik	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
232	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Damar jati	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
233	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	batik adi busana	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Kecil	6 - 10 Orang	Pekerjaan Utama
234	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Batik Satrio Utomo	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
235	Perempuan	31 - 40 tahun	S1	Batik Adi Busana	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
236	Laki - Laki	41 - 55 tahun	S1	Harjuna Batik Solo	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
237	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Barokah Batik	Toko Sendiri	4 - 6 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
238	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Batik Tulis Rejeki	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
239	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Batik Cipta Asri Laweyan	Kampung Batik Laweyan	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
240	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Batik Jofan Klewer	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
241	Laki - Laki	31 - 40 tahun	SMA	Batik Nadhif Solo	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

242	Laki - Laki	31 - 40 tahun	Diploma	cahya putra batik	Pasar Klewer Solo	1 - 3 Tahun	Usaha Mikro	1 Orang	Pekerjaan Sampingan
243	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Dewi Batik	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
244	Perempuan	31 - 40 tahun	Diploma	Batik Ndayani	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
245	Laki - Laki	17 - 30 tahun	SMP	Senthong Batik	Toko Sendiri	< 1 Tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
246	Perempuan	41 - 55 tahun	SD	Batik Sunarni	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
247	Perempuan	31 - 40 tahun	SMA	Widyaningsih Batik	Toko Sendiri	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
248	Perempuan	41 - 55 tahun	S2	Harti Batik	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Kecil	11 - 19 orang	Pekerjaan Utama
249	Perempuan	41 - 55 tahun	SMA	Batik Puspa Pesona	Toko Sendiri	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
250	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Sinar Putra Batik	Pasar Klewer Solo	7 - 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama
251	Laki - Laki	41 - 55 tahun	SMA	Gambir Anom	Pasar Klewer Solo	> 10 tahun	Usaha Mikro	2 - 5 Orang	Pekerjaan Utama

Keterangan :

Usaha Mikro (omzet tahunan mencapai Rp 300 juta)

Usaha Kecil (omzet tahunan mencapai Rp300 juta - Rp2,5 milyar)

Usaha Menengah (omzet tahunan mencapai Rp2,5 milyar - Rp50 milyar)

JAWABAN PERTANYAAN

No	PEU1	PEU2	PEU3	PEU4	PEU5	PEO1	PEO2	PEO3	PEO4	PEO5	COM1	COM2	COM3	COM4	FCO1	FCO2	FCO3	FCO4	FCO5	FCO6	COO1	COO2	COO3	COO4	SOM1	SOM2	SOM3	IOB1	IOB2	IOB3	IOB4	IOB5	
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	2	4	3	3	4	4	4	5	5	4	3	4	4	3
4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	4	5	5	5	4	4	5	5	
5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	4	5	5	4	4	5	5	4	
6	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	3	1	2	1	2	2	1	1	2	1	5	4	5	5	4	4	5	4	
7	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	2	3	2	1	2	1	1	1	2	2	5	4	4	5	4	4	5	4	
8	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	2	1	1	2	1	2	1	1	2	2	5	4	4	5	4	4	5	5	
9	5	4	4	5	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	2	3	2	4	4	4	4	3	4	4	5	
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	1	1	1	1	2	2	1	5	2	2	2	3	3	2	1	
11	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	4	5	5	5	5	4	4	5	
12	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	2	1	1	2	1	1	1	2	1	2	4	4	5	5	5	4	4	5	

1 3	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	4	5	5	5	4	5	5	4
1 4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	4	5	4	5	5	4	4	5
1 5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	2	1	1	2	1	2	1	1	2	2	5	5	4	5	5	5	4	5
1 6	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	1	2	3	2	1	2	1	3	2	1	5	4	5	4	5	5	4	5
1 7	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	1	1	2	1	1	2	1	1	2	3	5	5	4	5	4	5	4	5
1 8	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	1	2	1	3	2	1	3	1	1	2	5	4	5	5	5	4	5	4
1 9	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	2	1	3	2	1	1	1	2	1	2	5	4	5	5	4	4	5	4
2 0	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	1	1	2	1	2	1	1	2	3	2	4	3	5	5	3	4	5	4
2 1	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	2	1	2	1	1	2	3	1	2	1	5	4	4	4	5	4	5	5
2 2	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	1	2	1	3	1	2	1	2	3	2	5	4	5	4	5	4	4	5
2 3	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	1	2	1	3	2	3	1	3	2	1	5	4	4	5	4	5	4	5
2 4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	1	3	2	1	2	1	1	1	1	2	4	5	4	5	4	5	4	5
2 5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	2	3	2	1	2	1	3	1	3	2	5	4	5	4	5	4	5	5
2 6	4	4	2	5	4	2	4	4	5	2	4	5	4	5	4	4	4	1	2	2	1	4	4	2	2	4	3	3	2	4	4	2
2 7	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	3	5	4	1	2	3	1	2	2	1	2	1	2	4	5	4	5	4	5	4	5
2 8	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	3	2	3	1	2	1	1	2	2	1	5	4	4	4	5	4	5	4
2 9	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	3	5	1	2	1	2	1	1	2	3	2	1	3	5	4	5	4	3	5	4

30	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1	4	3	5	5	3	4	5	4
31	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	1	3	2	1	2	1	1	1	2	3	5	4	4	5	4	5	4	5
32	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	1	2	1	1	3	1	2	2	1	4	5	4	5	5	4	5	4
33	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	2	1	3	2	1	2	2	1	3	2	4	5	5	4	4	5	4	5
34	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	2	1	3	1	2	1	1	2	2	1	4	5	5	4	4	5	4	5
35	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	2	1	3	2	1	2	1	2	1	2	4	5	5	5	4	5	4	5
36	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1	4	5	4	5	4	5	4	4
37	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	2	1	1	2	1	2	4	5	4	5	5	4	5	5	4	3	4	5
38	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	4	5	4	5	4	5	4	5
39	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	2	1	3	2	3	2	1	2	1	3	4	5	4	5	4	3	5	4
40	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	3	3	2	1	3	1	2	3	2	1	2	4	5	4	5	4	5	4	5
41	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	4	5	4	5	4	5	5	4
42	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	4	5	5	4	5	4	5	4
43	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	1	1	2	2	1	1	1	2	1	2	4	5	4	5	5	5	4	4
44	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	1	2	3	1	1	2	2	1	3	1	4	5	4	5	4	5	4	5
45	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	2	1	3	1	2	1	1	2	2	1	5	5	3	4	5	4	4	5
46	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	1	3	2	1	2	1	1	2	1	1	5	4	5	4	5	3	4	5

81	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	2	1	3	3	2	1	3	2	4	1	5	5	4	5	5	5	4	4
82	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	4	5	4	5	4	5	4	5
83	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	3	1	3	2	1	2	3	2	1	2	5	4	4	5	5	4	5	4
84	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	4	5	3	4	5	4	4	4
85	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	3	4	4	4	4	5	4	4
86	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	3	5	1	3	1	2	1	2	1	3	2	1	5	5	4	4	5	5	4	5
87	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	2	1	3	2	1	2	1	3	2	4	5	4	5	5	4	4	5	5
88	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	2	1	2	2	2	1	2	3	2	4	3	4	4	5	4	4	4
89	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	2	2	3	1	2	2	1	2	2	2	4	4	4	5	5	5	5	4
90	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	3	5	3	5	3	2	2	2	1	1	3	3	2	1	5	5	4	4	5	5	4	5
91	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	2	4	4	4	4	5	5	4	5
92	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	3	5	3	2	3	1	2	3	2	1	1	2	3	5	3	5	5	5	5	4	4
93	5	5	5	4	4	4	5	5	3	4	4	5	5	4	2	3	3	1	2	2	1	2	1	2	4	5	4	5	5	4	4	3
94	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	5	4	4	5	4	4
95	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	2	2	2	3	3	2	1	2	2	2	4	4	4	5	5	5	5	5
96	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	2	1	2	3	1	2	1	1	2	2	3	5	5	4	4	4	5	4
97	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	3	3	1	1	2	1	2	1	3	2	1	2	5	5	4	4	5	4	4	5

98	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	5	4	5	5	5	4	4	5
99	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5
100	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	3	1	2	1	1	2	3	2	1	2	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	
101	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	3	5	3	5	3	3	1	2	1	1	3	2	1	2	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	
102	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	3	1	1	2	1	3	3	1	1	2	4	5	3	5	4	4	5	5	5	5	
103	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	2	3	1	2	1	1	1	1	1	2	3	5	5	5	4	4	5	5	4	4	
104	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	3	5	4	3	2	1	1	2	2	1	3	2	1	2	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	
105	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	3	3	2	1	2	2	1	1	2	2	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	
106	5	4	4	4	5	5	5	5	5	3	3	4	4	5	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	
107	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	1	2	2	1	1	2	3	1	2	1	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	
108	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	3	1	2	1	2	2	1	2	1	2	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	
109	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	3	4	3	4	1	2	1	1	2	1	1	1	1	3	3	4	5	5	4	5	5	5	5	5	

1 1 0	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	5	4	4	4	4	4	5	5	5
1 1 1	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	1	1	2	1	2	2	1	2	3	2	5	4	5	5	5	5	4	5	5	
1 1 2	5	5	3	4	5	3	4	5	5	4	5	4	4	5	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	5	4	5	4	4	5	5	5		
1 1 3	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	5	5	4	4	5	5	4	5		
1 1 4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	5	5	4	5	5	4	5	4		
1 1 5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	2	1	1	2	1	2	3	2	1	2	5	5	4	4	5	4	5	5		
1 1 6	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	2	1	1	2	1	2	2	3	1	2	4	5	4	5	4	5	5	4		
1 1 7	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	1	1	2	2	1	1	3	1	2	1	5	5	4	4	4	5	5	3		
1 1 8	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	1	1	2	1	1	2	2	1	2	1	5	5	4	4	5	5	4	5		
1 1 9	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	2	2	1	1	1	2	3	2	1	2	5	4	4	5	5	4	4	5		
1 2 0	5	5	3	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	2	2	1	1	2	2	3	1	2	1	5	5	4	5	5	5	4	3		

1 2 1	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	2	1	2	1	1	2	3	2	2	2	5	4	5	5	5	5	5	3
1 2 2	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	5	4	4	5	4	5	5	4
1 2 3	5	5	4	5	4	5	4	4	5	3	5	5	4	5	2	1	1	1	2	2	2	2	1	1	5	4	4	3	4	4	3	3
1 2 4	5	5	3	4	3	5	4	4	3	5	5	5	4	3	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	5	4	3	5	5	5	4	3
1 2 5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	2	2	2	1	1	2	3	1	2	1	5	4	5	5	5	5	4	4
1 2 6	5	5	3	5	5	4	5	5	4	5	5	3	5	5	1	1	1	2	2	1	3	2	2	2	5	5	4	4	5	5	4	5
1 2 7	5	4	4	3	3	5	5	4	5	3	5	4	4	4	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	5	4	4	5	5	5	4	5
1 2 8	5	5	3	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	5	5	4	4	5	5	4	5
1 2 9	5	5	3	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	4	4	5	5	4	5	5	5
1 3 0	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	5	5	4	5	5	5	4	5
1 3 1	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	2	1	1	2	1	1	3	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3

1 5 4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	4	5	4	4	4	4	4	5	5
1 5 5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	3	4	4	4	2	2	2	3	3	3	3	2	2	1	5	4	5	4	3	4	4	4	
1 5 6	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	2	2	2	2	1	1	3	2	2	1	5	4	5	5	3	4	4	5	
1 5 7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
1 5 8	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	4	5	5	4	5	4	5	4	
1 5 9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	
1 6 0	4	4	4	5	5	3	4	4	4	5	4	4	3	4	2	2	3	3	3	2	2	2	1	2	3	4	4	4	4	4	4	5	4
1 6 1	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	4	4	5	4	4	5	5	4	
1 6 2	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	2	1	1	1	1	2	2	2	2	1	4	4	5	4	5	4	5	4	
1 6 3	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	4	5	5	4	5	4	5	4	
1 6 4	5	5	5	5	3	5	5	5	4	4	5	5	4	5	1	2	2	2	3	3	2	1	1	2	5	4	4	4	4	5	4	5	

1 6 5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4
1 6 6	4	4	4	4	4	2	4	4	2	2	4	3	4	4	2	4	2	2	2	2	4	2	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	2
1 6 7	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	1	2	2	1	1	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	
1 6 8	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	
1 6 9	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	2	2	4	5	5	4	4	5	5	4	
1 7 0	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	2	2	1	1	1	2	2	1	2	1	4	4	4	4	5	4	5	5	
1 7 1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
1 7 2	5	5	5	4	2	3	4	4	5	4	4	4	3	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	2	5	4	5	4	5	
1 7 3	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	2	2	2	5	5	5	4	5
1 7 4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	3	3	3	4	4	5	4	5	
1 7 5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	

1 7 6	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	2	2	2	4	4	4	4	5	
1 7 7	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	3	2	2	4	5	5	4	5	
1 7 8	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	1	1	1	4	4	4	5	5	
1 7 9	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	2	1	2	4	5	4	4	5
1 8 0	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5
1 8 1	4	4	4	2	4	2	4	4	4	4	4	4	2	4	2	4	2	2	2	2	4	4	3	4	2	2	3	4	4	4	4	3	
1 8 2	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	3	4	4	3	4	5	5	
1 8 3	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	3	4	4	2	4	5	5	
1 8 4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	3	4	4	3	4	5	5
1 8 5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5
1 8 6	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	3	4	5	5	

1 8 7	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	3	4	4	2	3	5	5	
1 8 8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	
1 8 9	4	4	4	2	4	2	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
1 9 0	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	
1 9 1	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	3	2	2	2	4	2	2	1	1	3	2	2	4	4	5	4	5	
1 9 2	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	3	4	4	5	4	4	3	4	4	4	2	1	3	4	4	4	5	
1 9 3	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	3	2	3	4	4	4	4	4	4	5	4	3	2	2	3	4	5	4	4
1 9 4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	3	4	4	5	4	4	3	2	4	3	2	4	4	3	2	4	
1 9 5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	3	4	4	4	5	5	4	
1 9 6	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	2	3	4	4	3	4	5	4	3	3	2	2	4	4	5	4	4	
1 9 7	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	3	2	4	4	5	5	4	

198	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	3	3	4	4	4	5	4	4	3	3	2	4	4	5	4	4	
199	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	3	2	3	4	4	4	3	3	2	4	3	3	5	5	4	5	4	
200	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	2	2	1	4	5	5	4	5	
201	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	3	4	4	2	2	4	5	4	5	5		
202	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	2	2	2	4	5	4	5	5	
203	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	3	3	2	4	4	5	4	4	4	2	2	4	5	4	4	4	
204	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	5	4	4	5
205	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	2	1	1	2	1	2	2	1	2	4	5	5	5	4	5	5	5	
206	5	5	4	4	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	4	2	1	1	2	2	2	1	2	5	4	5	4	4	5	5	5	
207	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	2	2	1	1	3	2	1	2	4	4	5	5	4	5	5	5	
208	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	2	1	1	2	2	2	2	3	2	3	5	5	5	5	4	4	5	

209	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	3	2	2	1	1	1	2	1	5	4	4	4	5	4	4	5	
210	5	4	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	3	5	2	1	2	1	1	1	2	2	5	3	5	5	4	5	5	5	
211	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	3	2	2	2	2	2	1	2	5	4	5	5	5	4	5	4	
212	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	3	2	1	2	2	2	2	3	2	5	5	4	4	4	5	5	5	
213	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	2	1	1	2	2	2	1	1	2	5	5	4	4	4	5	5	
214	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	3	3	4	4	4	4	2	1	1	2	5	5	5	5	4	4	5	5
215	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	2	1	1	2	2	1	3	2	2	1	5	4	5	5	4	4	4	5	
216	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3	2	2	1	1	1	1	1	1	2	4	4	5	5	5	4	4	5	
217	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	3	4	2	1	2	2	4	2	3	2	4	5	5	5	4	5	5	4	
218	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	3	3	3	2	2	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	
219	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	3	2	4	2	1	2	3	3	2	2	4	5	5	5	5	4	5	5	

2	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	3	2	2	1	3	2	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5
2	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	5	5	4	4	5	5	5	5
2	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	3	1	2	1	2	1	1	2	1	1	5	4	5	5	5	5	5	4
2	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	2	1	1	2	1	2	3	1	2	1	5	3	4	5	5	4	4	5
2	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	3	1	2	2	1	2	1	2	2	1	4	5	5	5	5	4	4	5
2	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	3	2	2	1	2	1	3	2	1	2	4	5	5	4	5	4	4	5
2	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	3	2	1	2	1	2	2	3	1	2	4	5	5	4	4	5	4	5
2	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	3	1	2	4	2	2	2	1	1	2	3	5	4	4	5	5	4	5
2	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	2	1	1	2	1	3	3	2	1	2	4	5	5	5	4	4	5	4
2	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	1	2	2	1	3	2	3	2	2	3	5	4	5	5	5	4	4	5
2	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	2	1	3	2	1	1	2	2	1	1	4	5	5	5	5	4	4	5

2 3 1	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	3	2	1	1	2	2	2	1	2	2	4	5	5	4	5	5	4	5
2 3 2	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	3	2	1	2	2	3	4	2	2	2	5	5	4	4	4	5	5	4
2 3 3	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	3	1	2	2	1	2	3	1	2	2	4	5	4	5	5	4	4	5
2 3 4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	2	2	5	4	4	5	5	2	2	1	2	2	4	5	5	4	5	5	4	5
2 3 5	4	5	5	4	5	2	4	4	5	2	2	2	2	2	5	4	4	4	5	3	4	2	2	2	5	5	4	4	4	5	5	4
2 3 6	5	5	4	4	5	4	2	2	2	5	2	2	2	2	4	5	5	5	5	2	5	5	5	5	4	5	4	2	2	2	2	2
2 3 7	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	1	1	1	2	1	2	2	2
2 3 8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2 3 9	4	3	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2
2 4 0	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	4	5	5	4	4	5	4	4	4	1	1	2	4	2	2	3	2	2
2 4 1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	2

Lampiran V

Hasil Olah data SmartPLS

Reliabilitas

Construct Reliability and Validity

Matrix	Cronbach's Alpha	rho_
	Cronbach's Al...	
X1	0.783	
X2	0.810	
X3	0.796	
X4	0.946	
X5	0.925	
X6	0.785	
Y	0.836	

Construct Reliability and Validity

Matrix	Cronbach's Alpha	rho_A	Comp
	Composite Reliab...		
X1	0.852		
X2	0.868		
X3	0.866		
X4	0.957		
X5	0.947		
X6	0.874		
Y	0.884		

Validitas

Construct Reliability and Validity

Matrix	Cronbach's Alpha	rho_A
Average Variance Extracted (AVE)		
X1		0.537
X2		0.569
X3		0.618
X4		0.787
X5		0.817
X6		0.699
Y		0.604

Outer Loadings

Matrix	Copy to Clipboard: Excel Format						
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
COM1			0.771				
COM2			0.836				
COM3			0.788				
COM4			0.746				
COS1					0.886		
COS2					0.921		
COS3					0.906		
COS4					0.901		

Outer Loadings

Matrix	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
FCO1				0.843			
FCO2				0.877			
FCO3				0.874			
FCO4				0.900			
FCO5				0.919			
FCO6				0.909			
IOB1							0.833
IOB2							0.783
IOB3							0.748
IOB4							0.755
IOB5							0.764

Outer Loadings

Matrix	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
PEOU1		0.786					
PEOU2		0.794					
PEOU3		0.710					
PEOU4		0.721					
PEOU5		0.757					
PEU1	0.778						
PEU2	0.776						
PEU3	0.698						
PEU4	0.715						
PEU5	0.691						

Outer Loadings

Matrix	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
PEOU3		0.710					
PEOU4		0.721					
PEOU5		0.757					
PEU1	0.778						
PEU2	0.776						
PEU3	0.698						
PEU4	0.715						
PEU5	0.691						
SMM1						0.825	
SMM2						0.848	
SMM3						0.835	

Discriminant Validity

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
COM1	0.447	0.539	0.771	-0.099	-0.074	0.248	0.488
COM2	0.583	0.689	0.836	-0.150	-0.114	0.391	0.611
COM3	0.492	0.601	0.788	-0.059	-0.041	0.337	0.566
COM4	0.442	0.574	0.746	-0.030	0.013	0.278	0.497
COS1	-0.101	-0.087	-0.103	0.718	0.886	-0.266	-0.107
COS2	-0.120	-0.102	-0.066	0.743	0.921	-0.345	-0.144
COS3	-0.119	-0.079	-0.063	0.742	0.906	-0.332	-0.132
COS4	-0.024	-0.020	-0.036	0.729	0.901	-0.277	-0.055

Discriminant Validity

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
FCO1	-0.010	-0.034	-0.074	0.843	0.663	-0.218	-0.057
FCO2	-0.100	-0.106	-0.157	0.877	0.693	-0.269	-0.108
FCO3	-0.052	-0.056	-0.077	0.874	0.716	-0.243	-0.074
FCO4	-0.061	-0.047	-0.139	0.900	0.740	-0.283	-0.080
FCO5	-0.063	-0.073	-0.156	0.919	0.740	-0.291	-0.105
FCO6	-0.077	-0.035	-0.009	0.909	0.757	-0.345	-0.073
IOB1	0.624	0.687	0.564	-0.146	-0.145	0.573	0.833
IOB2	0.609	0.655	0.527	-0.139	-0.171	0.484	0.783
IOB3	0.568	0.623	0.499	-0.055	-0.100	0.446	0.748
IOB4	0.598	0.661	0.572	-0.008	-0.035	0.498	0.755
IOB5	0.575	0.697	0.539	0.005	-0.016	0.415	0.764

Discriminant Validity

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
PEOU1	0.630	0.786	0.593	-0.082	-0.068	0.483	0.620
PEOU2	0.661	0.794	0.612	-0.113	-0.146	0.482	0.707
PEOU3	0.601	0.710	0.573	-0.055	-0.079	0.421	0.629
PEOU4	0.580	0.721	0.554	-0.024	-0.008	0.436	0.642
PEOU5	0.639	0.757	0.577	0.048	0.011	0.377	0.617
PEU1	0.778	0.604	0.508	-0.096	-0.126	0.502	0.576
PEU2	0.776	0.610	0.491	-0.036	-0.072	0.501	0.560
PEU3	0.698	0.617	0.400	-0.017	-0.018	0.432	0.549
PEU4	0.715	0.592	0.477	-0.079	-0.100	0.459	0.558
PEU5	0.691	0.606	0.435	-0.024	-0.054	0.404	0.570

Discriminant Validity

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
PEOU3	0.601	0.710	0.573	-0.055	-0.079	0.421	0.629
PEOU4	0.580	0.721	0.554	-0.024	-0.008	0.436	0.642
PEOU5	0.639	0.757	0.577	0.048	0.011	0.377	0.617
PEU1	0.778	0.604	0.508	-0.096	-0.126	0.502	0.576
PEU2	0.776	0.610	0.491	-0.036	-0.072	0.501	0.560
PEU3	0.698	0.617	0.400	-0.017	-0.018	0.432	0.549
PEU4	0.715	0.592	0.477	-0.079	-0.100	0.459	0.558
PEU5	0.691	0.606	0.435	-0.024	-0.054	0.404	0.570
SMM1	0.584	0.550	0.391	-0.240	-0.243	0.825	0.555
SMM2	0.541	0.470	0.343	-0.300	-0.342	0.848	0.516
SMM3	0.443	0.445	0.283	-0.250	-0.270	0.835	0.498

Model Struktural

(Inner Model)

R Square

Matrix	R Square	R Square Adjusted
	R Square	R Square Adjus...
X6	0.501	0.491
Y	0.393	0.391

Construct Crossvalidated Redundancy

Total	Case1	Case2	Case3	Case4	Case5
	SSO	SSE	Q ² (= 1-SSE/SSO)		
X1	1255.000	1255.000			
X2	1255.000	1255.000			
X3	1004.000	1004.000			
X4	1506.000	1506.000			
X5	1004.000	1004.000			
X6	753.000	505.006			0.329
Y	1255.000	968.623			0.228

Construct Crossvalidated Communality

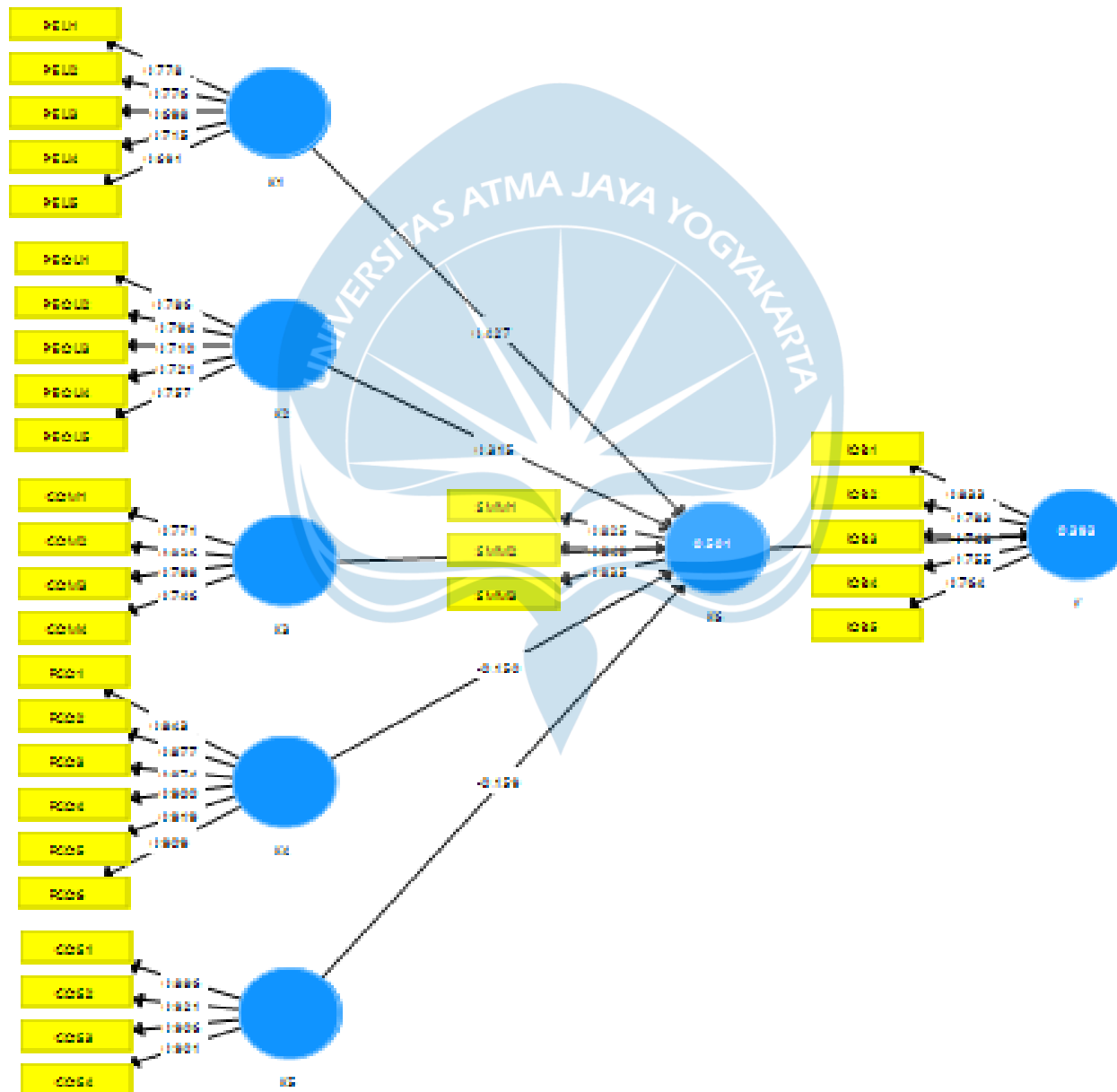
	Total	Case1	Case2	Case3	Case4	Case5
			SSO		SSE	$Q^2 (=1-SSE/SSO)$
X1			1255.000		882.198	0.297
X2			1255.000		816.770	0.349
X3			1004.000		638.485	0.364
X4			1506.000		456.214	0.697
X5			1004.000		326.056	0.675
X6			753.000		463.130	0.385
Y			1255.000		748.768	0.403

Hasil *BOOTSTRAPING*

Path Coefficients

	Mean, STDEV, T-Values, P-Val...	Confidence Intervals	Confidence Intervals Bias Cor...	Samples	
	Original Sampl...	Sample Mean (...)	Standard Devia...	T Statistics (O/...	P Values
X1 -> X6	0.427	0.424	0.099	4.302	0.000
X2 -> X6	0.315	0.309	0.116	2.707	0.007
X3 -> X6	-0.133	-0.121	0.061	2.193	0.029
X4 -> X6	-0.150	-0.157	0.085	1.756	0.080
X5 -> X6	-0.159	-0.153	0.090	1.770	0.077
X6 -> Y	0.627	0.629	0.074	8.517	0.000

PLS ALGORITHM



BOOTSTRAPING

