

BAB V

PENUTUP

Pada bab lima ini penulis akan mengambil kesimpulan hasil penelitian yang telah dilakukan. Selanjutnya, penulis membuat implikasi bagi pihak manajerial dan merumuskan saran. Pada tahap yang terakhir penulis memaparkan keterbatasan yang melingkupi penelitian ini. Kesimpulan, implikasi manjerial, saran dan keterbatasan penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

5.1. Kesimpulan

Hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Orientasi pasar (orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing, koordinasi antar fungsi) dan kinerja perusahaan:
 - a. Perusahaan kecil dan menengah memiliki orientasi pada konsumen yang baik.
 - b. Perusahaan kecil dan menengah memiliki orientasi pada pesaing yang baik.
 - c. Perusahaan kecil dan menengah memiliki koordinasi antar fungsi yang baik.
 - d. Kinerja perusahaan kecil dan menengah termasuk dalam kategori yang tinggi.

2. Pengaruh orientasi pasar (orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing, koordinasi antar fungsi) terhadap kinerja perusahaan
 - a. Orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing dan koordinasi antar fungsi secara simultan mampu memprediksi (mempengaruhi) perubahan kinerja perusahaan.
 - b. Orientasi pada konsumen memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan.
 - c. Orientasi pada pesaing memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan.
 - d. Koordinasi antar fungsi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan.
 - e. Orientasi pada pesaing merupakan faktor yang paling dominan pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan, selanjutnya secara berurutan adalah, koordinasi antar fungsi dan orientasi pada konsumen.

5.2. Implikasi Manajerial

Pemahaman perusahaan pada aspek pelanggan, pesaing dan kemampuan yang baik dalam melakukan koordinasi antar fungsi dalam perusahaan akan memberikan kontribusi yang positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan. Dengan mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen, perilaku dari pesaing dan kemampuan pihak manajemen dalam mengkoordinasikan fungsi-fungsi dalam organisasi dikenal dengan istilah orientasi pada pasar atau *market orientation* (Naver dan Slater, 1990). Kohli dan Jaworski (1990) seperti dikutip Alam (2013)

mendefinisikan orientasi pasar sebagai pengumpulan secara luas intelejen pasar yang berkaitan dengan kebutuhan pelanggan sekarang atau masa mendatang, penyebaran intelejen diantara departemen-departemen, respon dan organisasi terhadap intelejen tersebut.

Orientasi pasar menurut Narver dan Slater (1990) seperti dikutip Alam (2013) terdiri dari tiga dimensi yaitu: orientasi pada pelanggan, orientasi pada pesaing dan koordinasi antar fungsi. Orientasi pelanggan adalah pemahaman perusahaan terhadap *target buyer* sehingga dapat menciptakan *superior value* secara terus menerus. Orientasi pada pesaing adalah pemahaman akan kekuatan dan kelemahan jangka pendek serta kapabilitas dan strategi jangka panjang dari para pesaing yang ada maupun pesaing potensial. Koordinasi antar fungsi adalah merefleksikan pendayagunaan secara terkoordinasi dari seluruh sumber daya yang ada dalam perusahaan dalam rangka menciptakan *superior costumer value* bagi pembeli sasaran.

Orientasi pada pasar yang baik dari sebuah perusahaan akan memberikan kontribusi pada penerapan strategi pemasaran yang baik oleh pihak manajemen. Kinerja perusahaan akan semakin baik seiring dengan semakin baiknya orientasi perusahaan pada pasar sasaran. Kinerja didefinisikan Mangkunegara (2001) sebagai hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dapat dicapai oleh seseorang atau organisasi. Persaingan dalam industri yang sejenis yang semakin ketat menuntut pihak manajemen untuk memiliki perhatian atau orientasi yang besar pada konsumen atau pasar. Penelitian ini dilakukan untuk menguji bagaimana

pengaruh orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing dan koordinasi antar fungsi terhadap kinerja perusahaan pada industri kuliner pada *cafe* di Yogyakarta.

Hasil penelitian ini memberikan informasi yang nyata bahwa orientasi pasar (orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing dan koordinasi antar fungsi) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing dan koordinasi antar fungsi mampu meningkatkan kinerja perusahaan. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa, kemampuan pihak perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, melakukan antisipasi perubahan strategi para pesaing dan mengkoordinasikan semua fungsi dalam perusahaan memberikan kontribusi positif pada peningkatan kinerja perusahaan.

Hasil penelitian juga memberikan informasi bahwa perusahaan dengan ukuran kecil maupun menengah sama-sama menerapkan (memiliki) orientasi pada pasar (orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing dan koordinasi antar fungsi) yang baik. Kemampuan perusahaan untuk memahami dan memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen, perhatian pada strategi yang diterapkan pada pesaing, serta mengoptimalkan kinerja antar fungsi dalam perusahaan merupakan salah satu cara atau strategi yang berorientasi pada pasar yang selalu diperhatikan untuk mengantisipasi persaingan bisnis. Oleh sebab itu masing-masing perusahaan (kecil dan menengah) selalu memperhatikan aspek-aspek tersebut dalam rangka mempertahankan eksistensi perusahaan dalam persaingan bisnis yang semakin ketat selain guna meningkatkan kinerja perusahaan itu sendiri.

5.3. Saran

Hasil penelitian memberikan informasi bahwa orientasi perusahaan pada pasar (orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing dan koordinasi antar fungsi) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Perusahaan dengan skala kecil dan menengah memiliki orientasi pada pasar (orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing dan koordinasi antar fungsi) yang sama baik dengan tujuan untuk menghasilkan kinerja perusahaan yang tinggi. Berdasarkan hal tersebut maka penulis merumuskan saran bagi pihak perusahaan antara lain adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan dengan skala kecil memiliki keunggulan dalam hal orientasi pada konsumen. Hal ini memberikan informasi bahwa perusahaan dengan skala yang lebih kecil lebih mampu dalam memberikan layanan maupun menyediakan produk sesuai dengan kebutuhan atau keinginan konsumen. Berdasarkan hal tersebut maka penting bagi pihak manajemen perusahaan skala menengah untuk memberikan perhatian yang lebih baik pada aspek orientasi pada konsumen. Cara-cara yang dapat dilakukan antara lain adalah dengan memberikan layanan secara personal yang lebih berkualitas, interaktif dan komunikatif. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar perusahaan lebih mampu memahami kebutuhan konsumen secara spesifik dan dapat meningkatkan layanan maupun produk yang diberikan untuk memuaskan konsumen.
2. Perusahaan skala menengah memiliki keunggulan dalam hal orientasi pada pesaing dan kinerja perusahaan yang lebih tinggi. Berdasarkan hal tersebut maka penting bagi pihak manajemen perusahaan kecil untuk melakukan

evaluasi proyek khususnya yang berkaitan dengan pertimbangan peningkatan status perusahaan menjadi perusahaan menengah atau besar dari sisi permodalan dan kemampuan sumber daya yang dimilikinya. Jika hal tersebut tidak dilakukan (bukan menjadi opsi yang baik bagi perusahaan), pihak perusahaan dapat melakukan spesialisasi dan segmentasi pasar yang hendak dilayani. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk melayani ceruk pasar tertentu yang telah dimiliki dengan tujuan agar layanan yang diberikan terjaga kualitasnya.

5.4. Keterbatasan Penelitian dan Saran Untuk Penelitian Selanjutnya

Penulis menyadari bahwa dalam melakukan penelitian memiliki banyak keterbatasan. Keterbatasan salah satunya adalah pengukuran kinerja perusahaan yang bersifat normatif dan penilaiannya dilakukan oleh masing-masing pemilik atau pengelola (bersifat *self assesment*) hingga besar kecilnya (baik atau buruknya) kinerja perusahaan satu dengan lainnya tidak terstandarisasi dan lebih bersifat (menurut) pendapat pribadi. Hal ini tentunya berdampak pada hasil penelitian yang tidak cukup akurat. Berdasarkan hal tersebut maka penulis menyarankan pada penelitian mendatang untuk menggunakan pengukuran kinerja perusahaan yang lebih baik dan lebih obyektif. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar kinerja perusahaan dapat lebih terukur dengan baik dan lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, D., (2007), *Manajemen Ekuitas Merek, Manfaat Nilai Suatu Merek*, Penerbit: Mitra Utama, Jakarta.
- Abrori, N.A., (2002), Analisis Pengaruh Inovasi dan Strategi Pemasaran, Terhadap Orientasi Pasar Untuk Peningkatan Kinerja Pemasaran: Studi Empiris Pada Perusahaan Industri Kecil Tekstil di Kota Semarang, *Tesis*, Magister Manajemen Universitas Diponegoro, Semarang.
- Adinoto., (2012), Pengaruh Orientasi Pasar dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kepekaan Perusahaan Dan Implikasinya Pada Kinerja Perusahaan: Studi pada Penyalur Sepeda Motor di Indonesia, *Ultima Management*, Vol 4, No 10.
- Alam, M.M., (2013), Effect of Market Orientation on Small Business Perormance in Small Town In Malaysia: An Emprical Study on Malaysian Small Firms, *Journal of Strategic Marketing*, Vol 1, No. 3.
- Ciptani, M.K., (2000), *Balanced Scorecard* Sebagai Pengukuran Kinerja Masa Depan: Suatu Pengantar, *Jurnal Akuntansi & Keuangan*, Vol. 2, No. 1.
- Cooper, D.R dan William C.E., (2004), *Metode Penelitian Bisnis*, Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- Craven, D. W., (1994), *Pemasaran Strategis*.Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- Dajan, A., (2000), *Pengantar Metode Statistik*, Penerbit: LP3ES, Jakarta.
- Dewanto, .N., (2010), Perbedaan *Corporate Visioning* Antara Industri Kecil Dan Menengah di Kota Surakarta, Skripsi S1, Faktultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Ferdinand, A., (2000), *Manajemen Pemasaran: Sebuah Pendekatan Strategik*, *Journal of Researc Paper Series*, Vol. 1, No. 1.
- Frishammar, J., dan Hörte, S.A., (2007), Managing External Information in Manufacturing Firms: The Impact on Innovation Performance, *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 22, No 3.
- Gatignon, H., dan Xuereb, J.M., (1997), Strategy Orientation of the Firm and New Product Performance, *Journal of Marketing Research*, Vol. 34.
- Hair Jr., J.F. R.E. Anderson, R.L, Tatham, and W.C. Black., (2004), *Multivariate Data Analysis: With Readings*, 5th ed, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.

- Han, J.K., Namwoon, K., dan Srivastava, R.K. (1998). Market Orientation and Organizational Performance: is Innovation a Missing Link? *Journal of Marketing*, Vol. 62, No. 10.
- Jogiyanto, H., (2004), *Metodologi Penelitian Bisnis*, Penerbit: BPFE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- Kotler, P., (2007), *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- Kuncoro, M., (2003), *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*, Penerbit: Erlangga, Jakarta
- Lamb, C. W., Hair, J.F., McDaniel, C., (2001), *Pemasaran*, Penerbit: Salemba Empat, Jakarta.
- Listyarso, A., (2005), Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran dan Kinerja Perusahaan dengan Lingkungan Persaingan Sebagai Variabel Moderating, *Tesis*, Magister Manajemen Universitas Diponegoro, Semarang.
- Mangkunegara, A.A.A.P. (2001), *Perilaku Konsumen*, Penerbit: Refika Aditama, Bandung.
- McCarthy, J., dan Parreault, W.D., (1996), *Dasar Dasar Pemasaran*, Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- Narver, J.C., & Slater, S.F. (1990). The Effect of a Market Orientation on Business Profitability. *Journal of Marketing*, Vol. 54, No. 10.
- Narver, J.C., Slater, S.F., (1994), Creating a Market Orientation, *Journal of Market- Focused Management*, Vol. 2, No. 3.
- Pangeran, P. (2012). Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja Keuangan Pengembangan Produk Baru Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Riset Manajemen & Bisnis*, Vol 7. No. 1.
- Permadi, W., (1998), Orientasi Pasar dan Inovasi: Pengaruhnya terhadap Kinerja Pemasaran, *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. 1, No.1,
- Santoso, S., (2002), *Statistik Multivariate*, Penerbit: PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Sekaran, U., (2009), *Research Methods for Business*, Penerbit: Salemba Empat, Jakarta.
- Simamora , H., (2005), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Penerbit: STIE YKPN, Yogyakarta.

- Soendoro, H., (2010), Pengaruh Orientasi Pasar dan Strategi Generik Terhadap Kinerja Perusahaan Perhotelan Dalam Lingkungan Pemasaran yang Berubah: Studi Empirik Pada Industri Hotel Non Bintang di Daerah Istimewa Yogyakarta, *Jurnal Eksekutif*, Vol. 3, No. 3.
- Stanton, J.W., (2007), *Fundamental of Marketing*, 8th Ed, McGraw-Hill Book Company, Singapore.
- Sugiyono (2009), *Metode Penelitian Bisnis*, Penerbit: CV Alfabeta, Bandung.
- Wahyudiono., (2013), Pengaruh Orientasi Pelanggan dan Orientasi Pesaing Terhadap Inovasi Pasar dan Pertumbuhan Penjualan Perusahaan Makanan di Surabaya, *Jurnal Riset Manajemen & Bisnis*, Vol 8. No. 1.
- Wiyono, Karsono, dan Dewi , A.K., (2013), *Analisis Anteseden Orientasi Pasar dan Pengaruhnya Terhadap Pembelajaran Organisasi Umkm Di Eks Karesidenan Surakarta*, Semnas Fekon: Optimisme Ekonomi Indonesia 2013, Antara Peluang dan Tantangan.
- Wulandari, A., (2013), Pengaruh Orientasi Pelanggan, Orientasi Pesaing dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran, *Management Analysis Journal*, Vol. 1, No. 2.
- Zhou, K. ., Yim, C.K., dan Tse, D.K., (2005), The Efeect of strategic Orientations on Technology-and Market-Based Breakthrough Innovations. *Journal of Marketing*. Vol. 69.





UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

Program Pascasarjana

Nomor : 0229/ Eks / III
Hal : Permohonan ijin Penelitian/
Kuesioner

Kepada Yth.

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Program Studi Magister Manajemen Program Pascasarjana Universitas Atma Jaya Yogyakarta memohonkan ijin bagi mahasiswa kami:

Nama : Maria Mahadewi Niken Purwasari
No. Mahasiswa : 135001939

Untuk mengadakan penelitian / kuesioner di Instansi yang bapak/ ibu pimpin guna penyusunan tesis sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Program Studi Magister Manajemen Program Pascasarjana Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Adapun Judul Tesis : *Pengaruh Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Perusahaan Cafe Di Yogyakarta*

Atas perhatian Ibu/ Bapak kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 04 Agustus 2014
Program Studi Magister Manajemen

Ketua,

Mahestu N. Krisjanti, SE., M. Sc. IB., Ph. D

KUESIONER PENELITIAN
PENGARUH ORIENTASI PASAR TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN
(Studi pada industri kuliner pada *cafe* di Yogyakarta)

Kepada Yth: Responden

Di tempat

Dengan hormat,

Perkenalkan saya adalah mahasiswa Pasca Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang sedang melakukan penelitian untuk menyelesaikan tugas akhir/skripsi.

Nama : Maria Mahadewi Niken Purwasari
NPM : 135001939
Program Studi : Pasca Sarjana
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Atma Jaya Yogyakarta

Saat ini saya sedang melakukan penelitian untuk menyelesaikan tesis. Saya membutuhkan data penelitian yang sekiranya Bapak/Ibu/Sdr/I dapat membantunya. Atas kesediaannya saya ucapkan banyak terimakasih.

Hormat saya:

Maria Mahadewi Niken Purwasari

BAGIAN I: KARAKTERISTIK DEMOGRAFI RESPONDEN

1. Jenis kelamin:
 - a. Pria
 - b. Wanita
2. Berapa lama perusahaan Anda telah beroperasi:
 - a. 3 sampai 5 tahun
 - b. 6 – 10 tahun
 - c. Lebih dari 10 tahun
3. Berapa jumlah karyawan yang Anda pekerjakan saat ini:
 - a. 20 orang atau kurang
 - b. 20 sampai 100 orang
4. Rata-rata volume penjualan perusahaan dalam 1 tahun:
 - a. Kurang dari Rp 100 juta
 - b. Rp 100 juta sampai Rp 500 juta
 - c. > Rp 500 juta sampai 1 miliar
 - d. > Rp 1 miliar

BAGIAN II: PERTANYAAN PENELITIAN

Dibawah ini adalah pertanyaan mengenai orientasi pada konsumen, orientasi pada pesaing, koordinasi antar fungsi dan kinerja perusahaan. Anda dipersilahkan untuk memilih salah satu dari beberapa alternatif jawaban yang telah disediakan sebagai berikut: SS = Sangat Setuju; S = Setuju; N = Netral; TS = Tidak Setuju; STS = Sangat Tidak Setuju

A. Orientasi Pada Konsumen

No	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Karyawan kami memiliki kepedulian yang baik kepada konsumen					
2	Konsumen merasa bahwa mereka diterima dengan baik di cafe kami					
3	Kami selalu melakukan yang terbaik bagi pelanggan kami					
4	Konsumen kami percaya bahwa cafe kami memperhatikan kepentingan konsumen					
5	Konsumen kami percaya pada cafe kami					
6	Pemenuhan kepuasan konsumen merupakan orientasi perusahaan kami					

B. Orientasi Pada Pesaing

No	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Harga jual produk atau jasa kami lebih murah dibandingkan dengan perusahaan pesaing					
2	Layanan perusahaan kami lebih baik dibandingkan dengan perusahaan pesaing					
3	Fasilitas fisik yang kami berikan lebih baik dibandingkan dengan perusahaan pesaing					
4	Perusahaan kami memiliki menu makanan dan minuman yang lebih lengkap dibandingkan dengan perusahaan pesaing					

2. Koordinasi Antar Fungsi

No	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Karyawan memiliki pengetahuan yang baik dari saluran komunikasi internal dalam perusahaan					
2	Karyawan kami memiliki kompetensi yang tinggi mengenai rutinitas spesifik (pekerjaan) dalam perusahaan kami.					
3	Karyawan kami memiliki kompetensi yang tinggi mengenai prosedur kerja dalam perusahaan					
4	Karyawan memiliki keterampilan kerjasama yang baik					

Kinerja Perusahaan

No	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Perusahaan kami memiliki tingkat pertumbuhan pendapatan yang terus meningkat					
2	Perusahaan kami mampu menurunkan biaya produksi produk maupun jasa layanan dengan signifikan					
3	Produktivitas perusahaan kami meningkat secara signifikan dari waktu ke waktu					
4	Perusahaan kami memiliki kemampuan yang baik untuk menghasilkan laba dari aset yang dimiliki					
5	Perusahaan kami memiliki pangsa pasar yang besar					
6	Perusahaan kami memiliki jumlah pelanggan tetap yang besar					
7	Jumlah pelanggan baru perusahaan kami meningkat dari waktu ke waktu					
8	Konsumen memiliki tingkat kepuasan yang tinggi pada produk maupun jasa layanan perusahaan					
9	Konsumen memperoleh keuntungan yang besar dari produk atau jasa yang dikonsumsi					

No	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
10	Perusahaan kami melakukan inovasi (pengembangan produk dan jasa layanan) setiap waktu					
11	Proses operasi perusahaan kami efisiensi dalam waktu, kualitas proses produksi yang meningkat, dan mampu melakukan efisiensi dalam proses produksi.					
12	Proses produksi perusahaan kami menghasilkan produk maupun layanan yang semakin meningkat (baik).					
13	Perusahaan kami mampu melakukan efisiensi dalam proses produksi.					
14	Perusahaan kami menjalin hubungan yang baik pasca pembelian yang dilakukan konsumen					
15	Karyawan perusahaan memiliki kemampuan (kompetensi) yang baik dalam industri café					
16	Perusahaan kami memiliki sistem informasi antar bagian tugas (departemen) yang baik					
17	Karyawan kami memiliki motivasi kerja yang tinggi					
18	Perusahaan memberikan wewenang yang besar kepada karyawan untuk mengambil sebuah keputusan					



LAMPIRAN II

Cafe di Yogyakarta

No	Nama Cafe	Alamat
1	Bong Kopitown	Jl. Sagan Timur no. 4 , Yogyakarta
2	Roots Cafe	Jl. Kartini no. 1C Sagan
3	Sruput Kahve	Jl. Sagan Kidul 6, Sagan Huis
4	Warung Kopi Sruput	Lantai 2 Dixie Easy Dining, Jl. Affandi 40 Gejayan
5	Killiney Kopitiam	Sagan, Jl. Dewi Sartika No. 11 A
6	Myoozik Cafe	Jl. Dewi Sartika, No. 17, Sagan
7	Kafe Riki Dede Riko	Jl. Sagan III No. 5 Yogyakarta
8	Teratai Cafe	Jl. Melon Mundu Saren, Yogyakarta
9	Tonk Cafe and Resto	Jl. Melon, Nologaten, Yogyakarta
10	Barbados Cafe	Jl.Melon Mundu Saren, Catur Tunggal, Sleman
11	Goeboex coffee	Jl. Perumnas Mundu, Catur Tunggal, Sleman
12	Grissee (Coffe & Tea)	Jl. Perumnas (selatan selokan), Seturan
13	Toman Cafe	Nologaten, Sleman
14	de Lark	Jl.Nologaten Kompleks Ruko Nologaten No.C
15	Huiz de Cafe	Jl. Nogogini no 78 Gowok, Caturtunggal, Sleman
16	Dicky's Coffee	Jl. Taman Siswa 108 Yogyakarta
17	Café Mix	Jl. Wahid Hasyim No. 32, Condong Catur, Sleman
18	Viure Cafe	Jl.Perumnas Seturan 109A Condong Catur
19	El Dorado Cafe & Resto	Jln. Afandi (Gejayan) CTX No.19
20	Warung Ngopi Bjong	Jl. Wahid Hasyim , Nologaten, Sleman
21	Village MilkTea	Jl. Jembatan Merah No. 116i Yogyakarta
22	Newyorkarto Cafe	Jl. Nologaten no.80, Sleman, Yogyakarta
23	Wood Cafe	Jln. Rajawali No. 11a Depok, Sleman
24	Prado Cafe	Jl. Beo 42A Mrican Demangan, Yogyakarta
25	Ombe Cafe	Jl. Demangan baru no 9, Yogyakarta
26	Egois Cafe	Jl. Cepit Baru, Selokan Mataram, Yogyakarta
27	Mondi Coffee House	Jln. Demangan Baru no. 33, Yogyakarta
28	Iris Cafe	Jl. Perumnas No 9 Nglaren Seturan
29	Loops Cafe	Jl. Perumnas Seturan Baru no. B40
30	Coffee Toffee	Jalan Raya Seturan, Sleman
31	Kedai Kopi Espresso Bar	Jl. Ampel Gading, No. 416, Condong Catur
32	Peacock Coffee	Jl. AM Sangaji No.72 Yogyakarta
33	Cheers Coffee Corner	Jl. Flamboyan 11-A, Caturtunggal, Sleman
34	Snap Cafe	Jl. Moses Gatotkaca B. 13-14 Yogyakarta
35	Own Cafe	Jl.Dewi Sartika No.18 Sagan Yogyakarta
36	Lecker Rumah Kopi dan Resto	Jl. HOS Cokroaminoto No. 21, Yogyakarta
37	Bengawan Solo Coffee	Ruko Pandega Permai Jl. Ring Road Utara Kentungan
38	Kopi Oey	Jalan Wolter Monginsidi No. 19
39	Discovery New Dining Experience	Jl. Sukoharjo No. 3 (Condong Catur, Depok), Sleman
40	Javanuts Coffee & Pastry	Jl. Colombo 4 Ruko No. 4 Yogyakarta

41	Vito Cafe	Jl. Seturan Raya No. 399 A Yogyakarta
57	Bento Cafe	Jl. Jatempinol 04/01 Nologaten
42	Bingo Cafe	Jl Parangtritis 67-B, Yogyakarta
43	ViaVia Jogja	Jl. Prawirotaman No 30, Yogyakarta
44	Ciz' Keik	Ruko BBC Plaza No. 25-26 Babarsari
45	Kopi Item Coffeeshop	Ruko BBC Plaza no.5 Babarsari
46	Black Canyon Coffee	Jl. Babarsari Blok B7-B10
47	Surlie Bake House	Ruko Raflesia Babarsari 2 AB Depok, Yogyakarta
48	Socius Cafe & Resto	Ruko Raflesia II Blok O Babarsari
49	Chacha Milktea	Jl Tamansiswa no 92, Yogyakarta
50	Cuppajo Cafe	Jl Selokan Mataram No.8 Dabag, Nologaten
51	Cafe Lincak	Jl Selokan Mataram No. 29 Pringgolyan
52	District Cafe	Plaza seturan kav 5-6A Depok, Sleman
53	Knock Cafe	Jl. Demangan Baru No. 1-B, Yogyakarta
54	Hungry Bear Cafe	Jalan Prof. Dr. Ir. Yohanes, Sagan, Yogyakarta
55	Lagani Coffee	Jl Cendrawasih Komplek Kolombo 4 , Yogyakarta
56	Syphon Coffee	Jl. Melon 11 Mundu Saren Seturan
57	Wings Cafe Coffeeshop	Jln Perumnas Seturan, Mundu Saren, Yogyakarta
58	Kobayashi Cafe & Bakery	jl Urip Sumoharjo 103C, Yogyakarta
59	Newyorkarto Cafe	Jl. Nologaten 80
60	Luk Coffe and Book	Jl Pringwulung (dekat ngeban)
61	River Side Coffee & Resto	Wisata Kuliner Pringwulung Yogyakarta
62	Klinik Kopi	Jl. Afandi Gejayan, Sleman
63	Philokopie	Jl. Kaliurang Km. 5,5 No. 01, Yogyakarta
64	Bengkel Cafe	Jl. Brigjend. Katamso No. 33 Yogyakarta
65	Tea Factory	Jl. Bumijo No. 2 Yogyakarta
66	Gading Resto Cafe	Jl. Prawirotaman No. 9, Yogyakarta
67	Wolez Cafe & Resto	Jl. Dr. Sutomo No. 17 Yogyakarta
68	Cangkir Cafe	Jl. Babaran No. 67 Yogyakarta
69	HaeS Kopitiam	Jl. Melon No. 137 Mundu Yogyakarta
70	Legend Coffee	Jl. Abu Bakar Ali, Kota Baru
71	Bejo Cafe	Jl STM Pembangunan no.4 Mrican
72	Epic Coffee	Jln Palagan Tentara Pelajar No. 29, Yogyakarta
73	Coffee Talk	Mancasan Kidul No. 189 E Condong Catur, Sleman
74	Top Gear Coffee & Roastery	Jalan Cornelis Simanjuntak No.17 Terban, Yogyakarta
75	The Common Grounds	Jl. Affandi No. 4, Gejayan, Yogyakarta
76	The Beans Lab	Jl. P. Mangkubumi No. 62-64, Yogyakarta
77	Pendopo Tirzash	Jalan Kaliurang Km. 8, Yogyakarta
78	6 D'Gree	jl. Demangan Baru No.27, Yogyakarta
79	O Jogja Mio	jl. Panjaitan no.39 Yogyakarta
80	Lotus Mio Coffee & Gelato	Jl. Tirodipuran no. 10 Yogyakarta
81	EasyGoln Restaurant & Cafe	Jln Prawirotaman, Mergangsari, Yogyakarta
82	Ministry of Coffee	Jln prawirotdaman 1/15a, Yogyakarta

83	Lekker Je Cafe	Jl. Cik Ditiro no.22 Yogyakarta
84	Kedai Boba	Jl. Kapten Piere Tendean 27 Yogyakarta
85	Mondi Coffee House	Jl. Demangan Baru No.33, Yogyakarta
86	Kedai OAK	Jln. Kenari No.7 Circle K Demangan Baru
87	Geronimo Cafe	Jln. RA Kartini 1C Sagan, Yogyakarta
88	Coklat Cafeshop	Jl. Cik Ditiro No.19 Yogyakarta
89	Scherz Coffee	Jl. Timoho No.315, Yogyakarta
90	Gejayan Coffe	Jl. Ringroad Utara No 18C Ruko Kuning Yogyakarta
91	Delta Kafe	Jl Godean km.9 Yogyakarta
92	ESSEN CHOCO POT	Jl. Gedong kuning no.48-A, Yogyakarta
93	DZEGEN CAFE	Jl. Mrican Baru C-5 Demangan Baru, Yogyakarta
94	De Lait Cafe	Jl. Rajawali Raya No.15 Manukan, Concat, Depok
95	Ayara Coffee Shop	Jl. Sudirman No 40 Yogyakarta
96	De Kongkow Traditional Coffee Shop	Jl Gambiran No 70B Umbulharjo Yogyakarta
97	BLACKBONE Coffee	Jl. Kaliurang KM. 5,2 Karangwuni CT II No. 14
98	Pison Café	Jl. Godean KM 4,7 Yogyakarta
99	Ngeban Cafe & Resto	Jl. Manggis No 83 Gaten, Condongcatur
100	Kedai Teh Laresolo	Jl. Ruko Rafflesia II/Blok N Babarsari, Yogyakarta



LAMPIRAN III

Case Summaries

	Jenis kelamin	Lama operasi	Jumlah karyawan (ukuran perusahaan)	Rata-rata volume penjualan perusahaan dalam 1 tahun	X1.1	X1.2	X1.3
1	1	3	2	4	5	4	4
2	1	3	2	3	4	3	3
3	1	3	2	2	3	4	4
4	1	2	1	2	5	5	5
5	1	1	2	3	3	2	2
6	1	1	1	3	3	3	3
7	1	1	1	3	4	5	4
8	1	3	2	3	4	4	4
9	1	1	1	2	4	4	3
10	1	3	1	2	4	4	5
11	2	1	1	1	5	5	4
12	1	1	1	3	5	4	4
13	2	1	2	3	4	4	3
14	1	1	1	3	4	4	4
15	1	1	1	2	4	4	5
16	1	2	1	2	4	4	4
17	1	2	2	4	2	3	2
18	1	1	2	3	3	3	4
19	1	1	2	3	4	3	3
20	1	1	2	3	3	3	3
21	1	1	2	2	3	3	3
22	2	1	2	3	5	4	4
23	2	1	2	3	4	3	3
24	2	1	1	2	5	4	4
25	1	1	2	2	4	3	3
26	1	2	1	4	3	4	4
27	2	1	1	3	5	5	4
28	1	1	1	2	5	5	4
29	1	1	2	4	3	4	2
30	1	1	1	3	4	5	4
31	1	1	2	4	4	3	3
32	2	1	1	1	5	4	4
33	1	2	1	3	4	3	4
34	1	2	2	3	4	3	3
35	2	1	1	3	3	4	4
36	1	1	1	2	4	5	5
37	1	1	2	2	2	3	2
38	1	1	2	3	3	3	2
39	2	1	1	3	4	4	4
40	1	1	2	2	3	3	3
41	2	1	2	4	4	5	4
42	1	1	1	2	4	4	4
43	2	1	2	3	4	4	3
44	1	1	2	3	4	4	4
45	1	1	2	4	5	5	4
46	1	1	1	2	5	5	5
47	1	1	1	2	5	4	4
48	1	2	1	2	5	5	4
49	1	1	1	2	4	4	3
50	1	1	1	2	4	4	4
51	1	1	2	2	2	2	2
52	2	1	2	4	4	4	5

Case Summaries

	Jenis kelamin	Lama operasi	Jumlah karyawan (ukuran perusahaan)	Rata-rata volume penjualan perusahaan dalam 1 tahun	X1.1	X1.2	X1.3
53	2	1	1	2	3	3	4
54	1	1	2	3	3	2	3
55	1	1	1	3	4	3	3
56	1	1	1	2	4	4	5
57	2	1	2	3	3	3	3
58	1	1	2	3	4	3	3
59	1	2	1	3	5	4	4
60	2	1	2	3	4	3	3
61	2	1	2	2	3	4	4
62	1	1	2	3	2	3	2
63	2	1	2	3	3	2	2
64	1	1	2	2	3	3	3
65	1	1	1	3	4	5	4
66	1	1	2	3	4	4	4
67	1	1	1	1	4	4	3
68	1	2	2	3	2	2	2
69	2	1	1	2	5	5	4
70	2	1	2	3	5	4	4
71	1	1	2	3	4	4	3
72	1	2	1	2	4	4	4
73	2	1	1	2	4	4	5
74	1	1	2	2	3	3	4
75	1	1	2	3	3	3	2
76	1	2	2	2	4	4	4
77	1	1	2	3	4	3	3
78	1	1	2	2	3	3	3
79	1	1	1	2	3	3	3
80	1	1	2	3	5	4	4
81	1	1	2	2	4	3	3
82	2	1	1	1	5	4	4
83	2	1	2	3	4	3	3
84	1	1	2	3	3	4	4
85	2	3	2	3	2	3	2
86	1	1	1	2	5	5	4
87	1	1	2	3	3	2	4
88	2	1	1	2	4	5	4
89	2	1	1	2	4	4	4
90	2	1	2	4	4	4	3
91	1	1	2	3	5	5	4
92	1	1	1	1	5	4	4
93	1	1	2	3	2	3	2
94	1	1	2	3	4	4	3
95	1	1	2	2	4	4	4
96	2	1	1	3	4	4	5
97	2	1	2	3	3	3	4
98	1	2	1	2	5	5	5
99	1	2	2	3	4	3	4
100	1	1	2	3	3	3	3

Case Summaries

	X1.4	X1.5	X1.6	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X3.1	X3.2	X3.3
1	4	4	4	4	4	5	4	3	3	3
2	5	4	4	4	4	5	3	3	4	3
3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4
4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	5
5	3	3	3	4	4	3	2	4	4	4
6	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
7	5	5	5	3	3	4	4	4	5	4
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3
10	3	4	4	3	2	4	3	4	3	3
11	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
12	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3
13	4	4	3	4	4	5	4	3	4	4
14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
15	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3
16	5	5	5	3	4	4	4	4	5	4
17	4	5	5	4	4	5	4	3	4	4
18	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4
19	4	5	4	5	4	4	4	3	5	5
20	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3
21	4	5	5	3	4	4	3	4	4	4
22	2	2	2	5	5	2	3	3	4	4
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
24	5	4	4	4	4	4	4	3	4	3
25	4	4	4	3	5	5	5	4	4	5
26	4	3	4	2	3	3	3	4	4	4
27	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3
28	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
29	3	3	3	3	4	4	3	4	3	5
30	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4
31	4	4	5	4	4	4	4	3	2	3
32	4	5	5	5	5	5	4	3	4	4
33	4	3	4	3	3	4	3	4	5	5
34	4	4	5	4	5	5	5	3	4	4
35	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3
36	5	5	5	3	3	4	5	4	3	5
37	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
38	2	3	2	4	4	4	4	4	4	4
39	3	3	3	3	3	4	3	4	4	2
40	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5
41	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3
42	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5
43	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4
44	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3
45	4	4	3	3	5	5	5	4	4	4
46	3	5	5	4	5	5	4	4	4	4
47	3	2	3	2	2	2	3	4	4	3
48	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4
49	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4
50	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4
51	2	2	2	3	4	4	4	3	3	2
52	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4

Case Summaries

	X1.4	X1.5	X1.6	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X3.1	X3.2	X3.3
53	4	5	4	4	4	4	3	4	3	4
54	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3
55	3	5	5	3	4	4	3	3	3	4
56	3	4	4	3	4	4	4	4	4	5
57	5	5	5	3	5	5	5	3	4	5
58	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4
59	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
60	5	4	4	4	4	5	4	3	4	3
61	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4
62	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5
63	3	3	3	3	3	4	3	4	4	5
64	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
65	5	5	5	3	3	4	4	4	3	5
66	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
67	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
68	2	2	2	4	2	4	4	3	4	4
69	5	4	4	4	5	4	5	3	3	3
70	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3
71	4	4	3	3	5	5	4	3	4	4
72	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
73	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2
74	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3
75	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4
76	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
77	4	5	4	5	4	4	4	3	3	4
78	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3
79	4	5	5	2	2	5	3	2	3	2
80	2	2	2	5	5	2	4	4	4	5
81	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
82	5	4	4	4	4	5	4	3	4	3
83	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5
84	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4
85	4	5	5	3	5	5	3	3	3	2
86	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3
87	3	3	3	3	3	4	4	4	3	5
88	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3
89	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
90	5	4	4	4	4	4	4	3	4	5
91	3	4	4	4	4	4	5	4	4	3
92	5	4	4	5	5	4	5	3	3	3
93	4	4	4	3	3	5	4	4	4	3
94	4	4	3	3	5	5	4	3	4	4
95	2	1	2	3	3	4	4	3	3	3
96	3	5	5	4	4	4	4	4	4	4
97	3	4	4	3	5	5	5	5	4	4
98	4	4	4	3	4	4	3	3	3	2
99	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
100	4	5	4	5	4	4	3	4	3	4

Case Summaries

	X3.4	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9
1	3	5	3	5	5	5	5	4	4	4
2	4	4	4	3	4	4	3	5	4	5
3	5	5	5	4	4	5	5	2	3	5
4	4	5	5	4	3	5	5	5	5	5
5	3	3	3	3	4	3	3	5	4	3
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
7	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4
8	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
9	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4
10	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4
11	3	3	3	3	4	5	3	5	5	5
12	4	4	5	4	4	3	4	4	3	4
13	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4
14	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
15	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3
16	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4
17	4	3	3	4	3	2	4	4	5	4
18	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5
19	5	5	4	5	5	5	5	4	3	5
20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
21	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4
22	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
23	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5
24	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3
25	4	5	5	4	3	5	5	5	5	5
26	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3
27	3	5	5	3	5	5	5	4	3	5
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
29	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5
30	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3
31	2	5	5	4	4	4	4	4	3	3
32	3	5	5	4	3	5	5	3	3	4
33	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4
34	4	5	5	3	5	5	5	4	4	5
35	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5
36	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5
37	3	4	3	3	3	3	3	4	5	5
38	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
39	2	5	3	3	3	3	3	5	5	5
40	5	5	4	5	5	5	4	3	4	5
41	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4
42	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5
43	4	4	4	3	4	4	5	4	3	3
44	4	4	5	4	4	3	4	3	3	4
45	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5
46	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
47	4	3	2	3	2	2	2	3	3	2
48	5	5	5	4	4	5	5	3	3	3
49	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4
50	5	3	3	3	3	4	4	4	4	4
51	2	3	3	4	3	2	4	5	5	5
52	4	3	3	3	5	4	5	4	4	5

Case Summaries

	X3.4	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9
53	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4
54	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5
55	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4
56	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5
57	5	4	3	3	4	4	4	4	4	5
58	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
59	4	5	3	5	5	5	5	4	4	4
60	4	4	4	3	4	4	3	5	4	5
61	5	5	5	4	4	5	5	2	3	3
62	4	5	5	4	3	5	5	5	5	4
63	5	3	3	3	4	3	3	5	4	5
64	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3
65	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5
66	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
67	3	5	3	3	3	4	4	4	4	4
68	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4
69	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5
70	4	4	5	4	4	3	4	4	3	4
71	3	4	4	4	4	4	4	4	3	5
72	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3
73	2	3	3	3	3	2	3	4	3	4
74	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5
75	4	3	3	4	3	2	4	4	5	5
76	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5
77	4	5	4	5	5	5	5	4	3	4
78	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
79	1	4	3	3	4	3	4	4	3	4
80	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
81	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4
82	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4
83	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4
84	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4
85	3	5	5	3	5	5	5	4	3	3
86	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5
87	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4
88	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3
89	3	5	3	3	3	3	3	5	5	5
90	5	5	4	5	5	5	4	4	3	5
91	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
92	3	5	5	4	4	4	4	5	5	5
93	4	4	5	4	4	3	4	3	3	3
94	3	4	4	4	4	4	4	5	4	5
95	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3
96	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
97	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5
98	2	3	3	4	3	2	4	5	4	5
99	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4
100	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4

Case Summaries

	Y.10	Y.11	Y.12	Y.13	Y.14	Y.15	Y.16	Y.17	Y.18
1	5	4	4	4	4	3	4	4	4
2	4	3	5	4	4	4	4	4	5
3	5	5	4	5	5	5	5	5	5
4	5	4	4	4	4	5	5	5	3
5	5	5	4	3	3	4	3	2	3
6	3	3	2	3	2	3	3	3	3
7	4	5	4	4	3	3	4	4	4
8	5	5	5	4	4	4	4	4	5
9	4	4	4	4	3	4	4	4	4
10	4	4	4	4	3	3	4	4	4
11	4	4	5	5	4	4	4	4	3
12	4	4	4	4	3	3	4	3	3
13	4	4	4	3	4	4	4	5	3
14	3	3	3	2	3	2	3	3	3
15	3	3	3	3	2	2	2	3	3
16	5	5	5	5	5	5	3	5	5
17	4	4	3	4	5	4	4	3	4
18	3	5	5	4	4	4	4	3	4
19	5	5	5	4	4	3	3	3	4
20	4	4	4	4	4	4	4	4	4
21	3	4	4	5	5	4	5	4	5
22	4	4	3	5	4	4	5	5	5
23	3	5	5	4	4	3	4	4	4
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4
25	5	4	4	4	4	5	5	5	4
26	4	3	3	3	3	4	3	2	2
27	5	5	5	5	5	5	3	5	5
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4
29	5	4	4	4	3	3	4	4	5
30	3	4	4	3	3	3	3	3	3
31	4	3	3	5	5	5	5	5	5
32	5	4	4	4	4	5	5	5	5
33	4	4	2	3	3	4	3	2	4
34	5	5	5	5	5	5	3	5	5
35	4	4	4	4	4	4	4	3	3
36	4	5	4	4	3	3	4	4	5
37	4	4	3	3	3	3	3	3	3
38	5	5	5	4	4	4	4	4	4
39	5	4	4	3	3	3	3	3	3
40	4	4	5	5	4	4	4	5	5
41	4	4	4	4	3	3	4	4	3
42	4	4	5	5	4	4	4	4	4
43	4	4	3	4	3	4	4	5	5
44	4	4	4	4	3	3	4	3	4
45	4	4	4	3	4	4	4	5	5
46	4	4	4	4	5	4	4	5	4
47	3	3	3	2	3	2	3	3	2
48	4	4	5	5	5	4	4	5	5
49	5	4	4	5	4	4	4	3	4
50	4	4	4	4	3	3	3	3	3
51	4	3	4	4	5	4	4	3	3
52	3	5	5	4	4	4	4	3	4

Case Summaries

	Y.10	Y.11	Y.12	Y.13	Y.14	Y.15	Y.16	Y.17	Y.18
53	4	4	4	4	4	3	4	4	4
54	4	4	4	4	4	4	4	4	4
55	3	4	4	4	4	4	4	4	4
56	5	5	5	5	5	5	4	5	5
57	4	4	3	5	4	4	5	5	4
58	4	5	5	5	5	4	4	4	3
59	5	4	4	4	4	3	4	4	4
60	4	3	5	4	4	4	4	4	4
61	5	5	4	5	5	5	5	5	4
62	5	4	4	4	4	5	5	5	3
63	5	5	4	3	3	4	3	2	3
64	3	3	2	3	2	3	3	3	4
65	4	5	4	4	3	3	4	4	4
66	5	5	5	4	4	4	4	4	5
67	3	3	3	3	3	3	3	3	2
68	4	4	4	4	3	3	4	4	2
69	4	4	5	4	4	4	4	4	4
70	4	4	4	4	3	3	4	3	3
71	4	4	4	3	4	4	4	5	4
72	3	3	3	2	3	2	3	3	3
73	3	3	3	3	2	2	2	3	4
74	3	3	3	3	3	3	3	3	5
75	4	4	3	4	5	4	4	3	5
76	3	5	5	4	4	4	4	3	4
77	5	5	5	4	4	3	3	3	4
78	4	4	4	4	4	4	4	4	5
79	3	4	4	5	5	4	5	4	4
80	4	4	3	5	4	4	5	5	5
81	4	5	5	4	4	4	4	4	3
82	4	4	4	4	4	4	4	4	5
83	5	4	4	4	4	5	5	5	3
84	4	3	3	3	3	4	3	2	3
85	5	5	5	5	5	5	3	5	5
86	4	4	4	4	4	4	4	3	3
87	5	4	4	4	3	3	4	4	4
88	3	4	4	3	3	3	3	3	4
89	3	3	3	3	3	3	3	3	5
90	4	4	5	5	4	4	4	5	2
91	4	4	4	4	3	3	4	4	5
92	4	4	5	5	4	4	4	4	4
93	4	4	4	4	3	3	4	3	3
94	4	4	4	3	4	4	4	5	4
95	5	5	4	2	3	2	3	3	3
96	3	3	3	5	5	4	4	5	5
97	5	4	4	5	4	2	4	3	5
98	4	3	4	4	5	4	4	3	3
99	3	5	5	4	4	4	4	3	4
100	4	5	5	4	4	3	3	3	4



LAMPIRAN IV

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.757	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	18.51	8.172	.487	.725
X1.2	18.63	8.175	.518	.717
X1.3	18.78	8.557	.416	.743
X1.4	18.61	8.281	.522	.716
X1.5	18.60	8.101	.487	.725
X1.6	18.57	7.985	.558	.706

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
22.34	11.277	3.358	6

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.721	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	11.63	2.963	.433	.703
X2.2	11.34	2.368	.665	.555
X2.3	11.15	2.816	.444	.700
X2.4	11.45	3.018	.514	.660

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
15.19	4.539	2.131	4

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.776	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3.1	11.23	3.411	.463	.776
X3.2	11.06	3.208	.564	.736
X3.3	11.08	2.438	.610	.711
X3.4	11.00	2.242	.735	.629

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
14.79	4.673	2.162	4

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.907	18

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	66.84	65.126	.670	.899
Y.2	67.17	64.506	.668	.899
Y.3	67.24	67.962	.530	.903
Y.4	67.06	67.208	.563	.902
Y.5	67.11	62.665	.726	.897
Y.6	66.91	63.962	.738	.897
Y.7	66.97	69.686	.297	.909
Y.8	67.08	69.428	.310	.909
Y.9	66.75	67.402	.470	.905
Y.10	66.94	67.976	.479	.904
Y.11	66.92	67.670	.536	.903
Y.12	66.98	65.777	.610	.901
Y.13	67.05	64.270	.735	.897
Y.14	67.22	65.163	.643	.900
Y.15	67.31	65.792	.589	.901
Y.16	67.17	67.597	.537	.903
Y.17	67.19	64.559	.605	.901
Y.18	67.09	66.891	.445	.906

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
71.00	73.939	8.599	18



LAMPIRAN V

Frequency Table

Jenis kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	72	72.0	72.0	72.0
	Perempuan	28	28.0	28.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Lama operasi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3 - 5 tahun	81	81.0	81.0	81.0
	6 - 10 tahun	13	13.0	13.0	94.0
	Lebih dari 10 tahun	6	6.0	6.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Jumlah karyawan (ukuran perusahaan)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20 orang atau kurang (Kecil)	43	43.0	43.0	43.0
	20 - 100 orang (menengah)	57	57.0	57.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Rata-rata volume penjualan perusahaan dalam 1 tahun

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp 100 jt	5	5.0	5.0	5.0
	Rp 100 jt sampai Rp 500 jt	37	37.0	37.0	42.0
	> Rp 500 jt sampai Rp 1 miliar	49	49.0	49.0	91.0
	> Rp 1 miliar	9	9.0	9.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Koordinasi antar fungsi, Orientasi pada konsumen, Orientasi pada pesaing	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Kinerja perusahaan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.737 ^a	.543	.529	.32787

a. Predictors: (Constant), Koordinasi antar fungsi, Orientasi pada konsumen, Orientasi pada pesaing

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12.272	3	4.091	38.053	.000 ^a
	Residual	10.320	96	.108		
	Total	22.593	99			

a. Predictors: (Constant), Koordinasi antar fungsi, Orientasi pada konsumen, Orientasi pada pesaing

b. Dependent Variable: Kinerja perusahaan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.850	.317		2.677	.009
	Orientasi pada konsumen	.144	.063	.169	2.280	.025
	Orientasi pada pesaing	.517	.070	.577	7.394	.000
	Koordinasi antar fungsi	.161	.065	.182	2.483	.015

a. Dependent Variable: Kinerja perusahaan



T-Test

Group Statistics

	Jumlah karyawan (ukuran perusahaan)	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Orientasi pada konsumen	20 orang atau kurang (Kecil)	43	4.0078	.48517	.07399
	20 - 100 orang (menengah)	57	3.5088	.51795	.06860
Orientasi pada pesaing	20 orang atau kurang (Kecil)	43	3.5640	.60280	.09193
	20 - 100 orang (menengah)	57	3.9737	.39439	.05224
Koordinasi antar fungsi	20 orang atau kurang (Kecil)	43	3.5930	.62446	.09523
	20 - 100 orang (menengah)	57	3.7763	.45729	.06057
Kinerja perusahaan	20 orang atau kurang (Kecil)	43	3.8282	.56237	.08576
	20 - 100 orang (menengah)	57	4.0322	.38475	.05096

Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means		
		t	df	Sig. (2-tailed)
Orientasi pada konsumen	Equal variances assumed	4.900	98	.000
	Equal variances not assumed	4.945	93.456	.000
Orientasi pada pesaing	Equal variances assumed	-4.101	98	.000
	Equal variances not assumed	-3.875	68.173	.000
Koordinasi antar fungsi	Equal variances assumed	-1.695	98	.093
	Equal variances not assumed	-1.624	73.798	.109
Kinerja perusahaan	Equal variances assumed	-2.153	98	.034
	Equal variances not assumed	-2.045	70.322	.045



LAMPIRAN VIII

TABEL DISTRIBUSI R

Df	5%	DF	5%	DF	5%	DF	5%
1	0.997	51	0.271	101	0.194	151	0.159
2	0.950	52	0.268	102	0.193	152	0.158
3	0.878	53	0.266	103	0.192	153	0.158
4	0.811	54	0.263	104	0.191	154	0.157
5	0.754	55	0.261	105	0.190	155	0.157
6	0.707	56	0.259	106	0.189	156	0.156
7	0.666	57	0.256	107	0.188	157	0.156
8	0.632	58	0.254	108	0.187	158	0.155
9	0.602	59	0.252	109	0.187	159	0.155
10	0.576	60	0.250	110	0.186	160	0.154
11	0.553	61	0.248	111	0.185	161	0.154
12	0.532	62	0.246	112	0.184	162	0.153
13	0.514	63	0.244	113	0.183	163	0.153
14	0.497	64	0.242	114	0.182	164	0.152
15	0.482	65	0.240	115	0.182	165	0.152
16	0.468	66	0.239	116	0.181	166	0.151
17	0.456	67	0.237	117	0.180	167	0.151
18	0.444	68	0.235	118	0.179	168	0.151
19	0.433	69	0.234	119	0.179	169	0.150
20	0.423	70	0.232	120	0.178	170	0.150
21	0.413	71	0.230	121	0.177	171	0.149
22	0.404	72	0.229	122	0.176	172	0.149
23	0.396	73	0.227	123	0.176	173	0.148
24	0.388	74	0.226	124	0.175	174	0.148
25	0.381	75	0.224	125	0.174	175	0.148
26	0.374	76	0.223	126	0.174	176	0.147
27	0.367	77	0.221	127	0.173	177	0.147
28	0.361	78	0.220	128	0.172	178	0.146
29	0.355	79	0.219	129	0.172	179	0.146
30	0.349	80	0.217	130	0.171	180	0.146
31	0.344	81	0.216	131	0.170	181	0.145
32	0.339	82	0.215	132	0.170	182	0.145
33	0.334	83	0.213	133	0.169	183	0.144
34	0.329	84	0.212	134	0.168	184	0.144
35	0.325	85	0.211	135	0.168	185	0.144
36	0.320	86	0.210	136	0.167	186	0.143
37	0.316	87	0.208	137	0.167	187	0.143
38	0.312	88	0.207	138	0.166	188	0.142
39	0.308	89	0.206	139	0.165	189	0.142
40	0.304	90	0.205	140	0.165	190	0.142
41	0.301	91	0.204	141	0.164	191	0.141
42	0.297	92	0.203	142	0.164	192	0.141
43	0.294	93	0.202	143	0.163	193	0.141
44	0.291	94	0.201	144	0.163	194	0.140
45	0.288	95	0.200	145	0.162	195	0.140
46	0.285	96	0.199	146	0.161	196	0.139
47	0.282	97	0.198	147	0.161	197	0.139
48	0.279	98	0.197	148	0.160	198	0.139
49	0.276	99	0.196	149	0.160	199	0.138
50	0.273	100	0.195	150	0.159	200	0.138