|  |  |
| --- | --- |
| **C:\Documents and Settings\pit\My Documents\LOGO\UBH2.JPG** | **JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI****UNIVERSITAS BUNG HATTA****Kampus I. Jln. Ulak Karang, Padang Telp (0751) 7051678-7052096 Sumatera Barat Fax (0751) 7055474****email: rektorat@bung hatta.ac.id.website:http/bung-hatta.ac.id****Kampus II. Jln. By Pass, Aia Pacah Koto Tangah, Padang Telp (0751) 7051341-7054257** |

 Padang, Oktober 2014

 Kepada Yth,

 Bapak/ Ibu/ Saudara/i

 Di

 Tempat

 Hal : ***Permohonan Pengisian Data Kuisioner Penelitian***

 Assalammualaikum Wr.Wb

 Dengan hormat,

 Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Angga Abadi**

NPM : **1010011211117**

 Dengan hormat,

Sehubungan dengan penyusunan tugas akhir (skripsi) pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bung Hatta, maka saya memerlukan beberapa informasi dari Bapak/ Ibu . Dihadapan Bapak/ Ibu saat ini terdapat kuesioner penelitian yang bertujuan untuk mengetahui **“Pengaruh Market Orientation Terhadap Kinerja Pemasaran UKM Di Kota Padang”.** Untuk itu saya berharap agar Bapak/Ibu dapat meluangkan sedikit waktu untuk memberikan jawaban atas pertanyaan yang ada dan memberikan data yang sejujurnya demi lancarnya penelitian ini.

Demikian pengantar ini saya buat. Atas bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu yang sudah meluangkan waktunya, saya ucapkan terima kasih.

**Mengetahui**

|  |  |
| --- | --- |
| **Sefnedi, S.E, M.M, PhD****Pembimbing I** | **Ice Kamela, SE, MM****Pembimbing II** |

Hormat Saya,

**Angga Abadi**

**Peneliti**

**KARAKTERISTIK RESPONDEN**

Mohon Bapak/ Ibu/ Saudara/i mengisi semua pertanyaan berikut dengan lengkap:

1. Klasifikasi Usaha :

 Sulaman Benang Emas Makanan

 Bordir / Songket Rotan / Aksesoris / Sepatu

 Batik Tanah Liat dan lain-lain

1. Bentuk Badan Usaha :

 PT PO

 CV Lain-lain

 Firma

1. Lamanya Usaha Bapak / Ibu Beroperasi :

 < 2 tahun

 2 – 4 tahun

 4,1 – 6 tahun

 > 6 tahun

1. Berapa Penghasilan UKM Tiap Bulan :

 < Rp. 3 juta

 Rp. 3 s/d 5 juta

 Rp. 5,1 s/d 7 juta

 Rp. 7,1 s/d 10 juta

 > Rp. 10 juta

1. Bapak / Ibu Sebagai :

 Pemilik

 Pimpinan

 Pemilik dan Pimpinan

 Lainnya

1. Berikut ini adalah pertanyaan mengenai *Market orientation* yang terdiri dari *Customer orientation, Competitor orientation* dan *Inter functional coordination.* Beri jawaban dengan cara memberikan tanda silang (X) pada alternatif jawaban yang dianggap tepat dengan suatu pengukuran sebagai berikut :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Sangat Tidak Setuju****(STS)** | **Tidak Setuju** **(TS)** | **Netral** **(N)** | **Setuju****(S)** | **Sangat Setuju****(SS)** |

***Customer orientation* (X1)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***No*** | ***Pertanyaan*** | ***STS*** | ***TS*** | ***N*** | ***S*** | ***SS*** |
| 1 | Dalam mencapai Keunggulan bersaing UKM Bapak / Ibu berdasarkan pemahaman kebutuhan konsumen |  |  |  |  |  |
| 2 | UKM Bapak / Ibu komitmen dalam melayani kebutuhan konsumen |  |  |  |  |  |
| 3 | UKM Bapak / Ibu mengukur kepuasan konsumen secara sistematis |  |  |  |  |  |
| 4 | UKM Bapak / Ibu berorientasi pada kebutuhan dan kepuasan konsumen |  |  |  |  |  |
| 5 | Strategi UKM Bapak / Ibu dilakukan dengan cara meningkatkan nilai konsumen  |  |  |  |  |  |
| 6 | UKM Bapak / Ibu Memperhatikan pelayanan bagi konsumen |  |  |  |  |  |

 *Sumber : Sefnedi dkk. (2014) di kembangkan*

***Competitor orientation* (X2)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***No*** | ***Pertanyaan*** | ***STS*** | ***TS*** | ***N*** | ***S*** | ***SS*** |
| 1 | UKM Bapak / Ibu merespon dengan cepat tindakan pesaing yang mengancam  |  |  |  |  |  |
| 2 | UKM Bapak / Ibu menargetkan konsumen untuk mencapai keunggulan kompetitif |  |  |  |  |  |
| 3 | UKM Bapak / Ibu secara teratur membahas kekuatan dan kelemahan pesaing dengan semua unit UKM |  |  |  |  |  |
| 4 | UKM Bapak / Ibu sering berbagi informasi tentang strategi pesaing |  |  |  |  |  |

 *Sumber : Sefnedi dkk. (2014) di kembangkan*

***Interfunctional coordination(X3)***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***No*** | ***Pertanyaan*** | ***STS*** | ***TS*** | ***N*** | ***S*** | ***SS*** |
| 1 | UKM Bapak / Ibu melakukan berbagai sumber daya antar unit-unit UKM |  |  |  |  |  |
| 2 | UKM Bapak / Ibu mengerti bagaimana karyawan menciptakan nilai konsumen |  |  |  |  |  |
| 3 | UKM Bapak / Ibu memiliki Fungsi internal yang terintegrasi untuk melayani kebutuhan konsumen dengan baik |  |  |  |  |  |
| 4 | UKM Bapak / Ibu memberikan komunikasi gratis tentang informasi konsumen antar semua unit UKM |  |  |  |  |  |

 *Sumber : Sefnedi dkk. (2014) di kembangkan*

1. Berikut ini adalah pertanyaan mengenai Kinerja Pemasayan. Berikan jawaban dengan cara memberikan tanda silang (X) pada alternatif jawaban yang dianggap tepat dengan suatu pengukuran sebagai berikut :

**Kinerja Pemasaran (Y)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***No*** | ***Pertanyaan*** | ***STS*** | ***TS*** | ***N*** | ***S*** | ***SS*** |
| 1 | UKM bapak/Ibu memiliki pertumbuhan penjualan selama 2 tahun |  |  |  |  |  |
| 2 | UKM bapak/Ibu memiliki pertumbuhan keuntungan selama 2 tahun |  |  |  |  |  |
| 3 | UKM bapak/Ibu memiliki pertumbuhan *market share* (pangsa pasar) selama 2 tahun |  |  |  |  |  |

 *Sumber : Sefnedi dkk. (2014)*