JARINGAN BISNIS DAN PENGARUHNYA TERHADAP KINERJA INDUSTRI BATIK

Disertasi
Program Doktor Ilmu Ekonomi

OLEH:
TAMAMUDIN
13931004

PROGRAM STUDI DOKTOR ILMU EKONOMI
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2020

PRASYARAT GELAR DOKTOR

JARINGAN BISNIS DAN PENGARUHNYA TERHADAP KINERJA INDUSTRI BATIK

Disertasi untuk memperoleh derajat Doktor
dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta

Oleh
Tamamudin
13931004

PROGRAM STUDI DOKTOR ILMU EKONOMI
FAKUTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2020

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Disertasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar Doktor di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman /sanksi apapun sesuai aturan yang berlaku".

Yogyakarta, 18 November 2020

Penulis



Tamamudin

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Ringroad Utara, Condong Catur, Depok
Sleman, Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 883087, 885376;
F. (0274) 882589
E. fe@uii.ac.id
W. fecon.uii.ac.id

SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN

No. : 577/Ka.Div/10/Div.PP/X/2020

Bismillaahirrahmaanirrahiim.

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama	:	**Tamamudin**
Nomor Mahasiswa	:	**13931004**
Dosen Pembimbing	:	**1. Prof Dr Tulus Haryono**
		2. Drs Asmai Ishak, M.Bus. Ph.D
		3. Drs Anas Hidayat, MBA, Ph.D
Program Studi	:	**Doktor Ilmu Ekonomi**
Judul Karya Ilmiah	:	**Jaringan Bisnis Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Industri Batik**
Nomor Hp	:	**0811291476**

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses tes kemiripan (*similarity test*) menggunakan **Turnitin** dengan hasil **6% (Enam persen).**

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Yogyakarta, 05 Oktober 2020

Kepala Divisi Pengelolaan Pengetahuan

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA ★ YOGYAKARTA ★ FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

Bambang Hermawan, S.Si

HALAMAN PENGESAHAN

Yogyakarta, 18-11-20

Telah diterima dan disetujui dengan baik oleh :

Promotor

(Prof. Dr. Tulus Haryono, M.Ek.)

Co Promotor I

(Drs. Asmai Ishak, M.Bus., Ph.D.)

Co Promotor II

(Drs. Anas Hidayat, MBA., Ph.D.)

BERITA ACARA UJIAN TERBUKA DISERTASI

Pada hari Rabu tanggal 18 November 2020 Program Studi Ilmu Ekonomi Program Doktor Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia telah mengadakan ujian terbuka disertasi yang disusun oleh :

Nama Mhs: Tamamudin, SE., MM.
No. Mhs. :13931004
Konsentrasi :Manajemen/Pemasaran

DenganJudul:
JARINGAN BISNIS DAN PENGARUHNYA TERHADAP KINERJA INDUSTRI BATIK

Berdasarkan penilaian yang diberikan oleh Tim Penguji,
Maka disertasi tersebut dinyatakan **LULUS**

Promotor,	Penguji I,
(Prof. Dr. Tulus Haryono, M.Ek.)	(Dr. Zainal Mustafa EQ., MM.)
Co Promotor I,	Penguji II,
(Drs. Asmai Ishak, M.Bus., Ph.D.)	(Dr. Drs. Yuni Istanto, M.Si.)
Co Promotor II,	Penguji III,
(Drs. Anas Hidayat, MBA., Ph.D.)	(Dr. Susanto, M.S.)

Mengetahui
Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi Program Doktor

(Drs. AkhsyimAfandi, MA., Ph.D.)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Disertasi berjudul "JARINGAN BISNIS DAN PENGARUHNYA TERHADAP KINERJA INDUSTRI BATIK". Dengan selesainya penulisan disertasi ini, saya ingin menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang tulus dan mendalam kepada semua pihak, baik perseorangan maupun lembaga, yang telah ikut berjasa dalam proses penyelesaian studi doktoral saya, ucapan terima kasih dan penghargaan penulis sampaikan kepada:

1. Prof. Dr Tulus Haryono, M.Ek. selaku promotor yang telah mencurahkan tenaga, pikiran, keilmuan, dan waktunya yang sangat berharga untuk memberikan bimbingan kepada penulis. Terimakasih atas kesabaran dan dorongan motivasi agar penulis optimal dalam berkarya.
2. Bapak Asmai Ishak, M.Bus, Ph.D. Selaku Ko-promotor I yang telah membimbing penulis dengan penuh kesabaran dan ketelitian terima kasih atas segala pengetahuan, pengalaman dan dorongan moril yang diberikan.
3. Bapak Anas Hidayat, MBA, Ph.D. Selaku Ko-Promotor II yang telah membimbing penulis dengan kesabaran dan kelembutan, Terimakasih atas dorongan dan motivasi agar penulis optimal dalam berkarya.
4. Bapak Akhsyim Afandi, M.A, Ph.D, Selaku ketua Program Studi Doktor Ilmu Ekonomi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan berbagai solusi dan kemudahan dalam penyelesaian studi S3.

5. Tim Penguji Disertasi, Bapak Dr. Zaenal Mustafa EQ, MM. Bapak Dr. Yuni Istanto, M.Si. dan Bapak Dr. Susanto yang telah banyak memberikan masukan dan menunjukkan kelemahan-kelemahan demi perbaikan disertasi.
6. Dosen dan segenap karyawan Program Pasca Sarjana Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan bantuan dalam kegiatan studi sehingga saya dapat menyelesaikan studi S3.
7. Teman satu angkatan program doktor Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia, Dr Najmudin dan Sulaiman Helmi, yang selalu mengingatkan dan memberikan dorongan semangat untuk terselesaikannya studi S3.
8. Bapak Rektor IAIN Pekalongan Dr. Ade Dedi Rohayana, M.Ag. yang telah memberikan ijin untuk melanjutkan Studi S3.
9. Abah dan Mama tercinta yang selalu mendoakan dalam sholat disepertiga malam, dan memotivasi memberikan bantuan moril maupun materiil kepada anaknya agar terselesaikannya studi S3.
10. Keluarga tercinta Mas salim, Mba alvi, Mas Furqon, Mba Ulva, Mba Atik, Mas Ghofar, Mba Nila, Mas Wawan, Mba Hani, Teguh , Siva, Gema, Dina, Faiz dan Ocha, terimakasih atas Doa dan dukungan yang sangat laur biasa sehingga peneliti tetap bersemangat menyelesaikan disertasi ini hingga tuntas.
11. Isteri tercinta Arwa Innayatillah, anak-anak tersayang Aiman, Yafie dan Elfathin dan ibu mertua yang selalu berdoa di setiap sholat malamnya dan memberikan dorongan, pengertian, kasih sayang, dan pengorbanan moril maupun materiil demi keberhasilan saya dalam menyelesaikan studi S3.

Semoga dengan selesainya disertasi ini dapat bermanfaaat bagi akademisi, UKM batik, pemerintah dan memberikan kontribusi walaupun dengan kadar yang sangat kecil bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan informasi untuk membuat kebijakan pemerintah dan pelaku UKM batik.

Yogyakarta 2 September 2020

Tamamudin

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....I
HALAMAN PRASYARAT GELAR DOKTOR II
PERNYATAAAN BEBAS PLAGIARISME III
SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN IV
HALAMAN PENGESAHAN V
BERITA ACARA UJIAN TERBUKA DISERTASI VI
KATA PENGANTAR.....VII
DAFTAR ISI X
DAFTAR TABEL.....XIV
DAFTAR GAMBAR XVI
DAFTAR LAMPIRAN.....XVII
ABSTRAK.....XVIII
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1. Latar Belakang Penelitian 1
1.2. Rumusan Masalah.....17
1.3. Tujuan Penelitian.....18
1.4. Kontribusi Hasil Penelitian 19
BAB II KAJIAN TEORITIK DAN PUSTAKA.....21
2.1. Pendahuluan 21
2.2. *Resouce Based View* (RBV).....21
2.3. Jaringan Bisnis.....26
2.3.1. Perkembangan Konsep Jaringan Bisnis.....27
2.3.2. Hubungan Relasional UKM.....32
2.4. Transaksi Spesifik Investasi 34
2.5. Kepercayaan 37
2.6. Fleksibilitas 39
2.7. Tindakan Bersama 40

2.8. Kemampuan Dinamis....42
2.9. Kinerja....44
2.10. Penelitian Terdahulu Yang Relevan....46
2.11. Ikhtisar....52
BAB III MODEL KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS....57
3.1. Pendahuluan....57
3.2. Kerangka Konseptual Penelitian....57
3.3. Hipotesis dan Model Penelitian....64
3.3.1. Jaringan Bisnis dan Kepercayaan....64
3.3.2. Jaringan Bisnis dan Transaksi Spesifik Investasi....65
3.3.3. Jaringan Bisnis dan Tindakan Bersama....66
3.3.4. Jaringan Bisnis dan Kemampuan Dinamis....67
3.3.5. Jaringan Bisnis dan Fleksibilitas....69
3.3.6. Transaksi Spesifik Investasi dan Tindakan Bersama....70
3.3.7. Kepercayaan dan Tindakan Bersama....72
3.3.8. Kepercayaan dan Fleksibilitas....74
3.3.9. Fleksibilitas dan Tindakan Bersama....75
3.3.10. Fleksibilitas dan Kinerja....77
3.3.11. Tindakan Bersama dan Kinerja....78
3.3.12. Kemampuan Dinamis dan Kinerja....80
3.3.13. Model Penelitian....82
BAB IV METODE PENELITIAN....83
4.1. Jenis dan Metode Penelitian.....83
4.2. Populasi dan Sampel Penelitian....83
4.3. Definisi Operasional Variabel....85
4.3.1. Jaringan Bisnis....86
4.3.2. Kepercayaan....87
4.3.3. Transaksi Investasi Spesifik....88
4.3.4. Tindakan Bersama....89
4.3.5. Fleksibilitas....89

4.3.6. Kemampuan Dinamis 90
4.3.7. Kinerja 92
4.4. Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data.....92
4.5. Pengujian Validitas dan Reliabilitas Instrument 94
4.5.1. Uji Validitas 95
4.5.2. Uji Reliabilitas 97
4.6. Metode Analisis Data.....98
4.6.1. Analisis Deskriptif 98
4.6.2. Analisis Inferensial.....99
4.6.2.1. Pengukuran Model (*Outer Model*).....99
4.6.2.2. Model Structural (*Inner Model*) 101
BAB V ANALISIS DATA, PENGUJIAN HIPOTESIS DAN PEMBAHASAN.....104
5.1. Pendahuluan 104
5.2. Rekapitulasi Distribusi Kuisioner.....105
5.3. Profil Responden dan UKM.....106
5.3.1. Kedudukan Responden di UKM 107
5.3.2. Lama Operasi Perusahaan.....107
5.3.3. Jumlah Tenaga Kerja.....108
5.3.4. Penjualan per Tahun.....108
5.4. Diskripsi Penilaian Responden Terhadap Variabel Penelitian.....108
5.5. Analisis Outlier.....119
5.6. Analisis Model pengukuran (*Outer Model*) 121
5.6.1. Uji Validitas.....121
5.6.2. Uji Reliabilitas 122
5.7. Analisis Model Struktural *(Inner Model)*.....123
5.7.1. Pembahasan 128
5.7.2. Pengaruh Variabel Mediasi Terhadap Kinerja.....147
BAB VI KESIMPULAN, KONTRIBUSI DAN KETERBATASAN PENELITIAN.....149

6.1. Kesimpulan.....149
6.2. Implikasi Penelitian 150
6.2.1. Implikasi Teoritis 151
6.2.2. Implikasi Manajerial 152
6.3. Keterbatasan Penelitian dan Saran.....153
DAFTAR PUSTAKA 155
LAMPIRAN LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Perbedaan Penelitian Sebelumnya Dengan Penelitian Saat ini 13

Tabel 2.1. Ruang Lingkup Kajian Penelitian Tentang Peran Jaringan Bisnis Terhadap Kinerja Yang Telah Dilakukan oleh Peneliti Sebelumnya 46

Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas 95

Tabel 4.2 Hasil Uji Reliabilitas.....98

Tabel 5.1 Rekapitulasi Distribusi Kuisioner.....106

Tabel 5.2 Profil Responden dan UKM.....106

Tabel 5.3 Penilaian Responden Terhadap Variabel Penelitian.....109

Tabel 5.4 Penilaian Responden Terhadap Jaringan Bisnis.....110

Tabel 5.5 Penilaian Responden Terhadap Kepercayaan 112

Tabel 5.6 Penilaian Responden Terhadap Transaksi Spesifik Investasi 113

Tabel 5.7 Penilaian Responden Terhadap Fleksibilitas 114

Tabel 5.8 Penilaian Responden terhadap Tindakan Bersama.....115

Tabel 5.9 Penilaian Responden Terhadap Kemampuan Dinamis.....116

Tabel 5.10 Penilaian Responden Terhadap Kinerja.....119

Tabel 5.11 Hasil Olah Data Outlier.....120

Tabel 5.12 Nilai *Avarage Variance Extracted* (AVE).....121

Tabel 5.13 Validitas Diskriminan 122

Tabel 5.14 Nilai Reliabilitas dan Cronbach Alpha 122

Tabel 5.15 Model Fit (Kualitas Model) 123

Tabel 5.16 Hasil Uji Hipotesis Model Persamaan Struktural.....126

Tabel 5.17 Hasil Eksplorasi Mediasi Metode (VAF).....147

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Model Penelitian Claro et al, (2005) 58

Gambar 3.2. Model Penelitian Abbas et al, (2019) 60

Gambar 3.3. Model Kerangka Konseptual 60

Gambar 3.4. Model Penelitian 82

Gambar 4.1. Hubungan Antar Variabel 102

Gambar 5.1. Analisis jalur Model untuk Uji Hipotesis 125

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisioner

Lampiran 2 Sebaran Kuisioner

Lampiran 3 Profil Responden dan UKM

Lampiran 4 Tabulasi Data Primer

Lampiran 5 Uji Validitas

Lampiran 6 Uji Reliabilitas

Lampiran 7 Statistik Deskriptif

Lampiran 8 Running Data Outlier

Lampiran 9 Nilai Loading, Cross Loading dan *Avarage Variance Extracted* (AVE)

Lampiran 10 Nilai Validitas Diskriminan

Lampiran 11 Koefisian Reliabilitas dan Cronbach Alpha

Lampiran 12 Model Fit (Kualitas Model)

Lampiran 13 Hasil Analisis Model Struktural

Lampiran 14 Hasil Eksplorasi Mediasi

ABSTRACT

BUSINESS NETWORK AND ITS EFFECT ON THE PERFORMANCE OF THE BATIK INDUSTRY

Tamamudin
tamamudin@iainpekalongan.ac.id

The relationship between business networks and company performance based on the network literature is getting more and more attention along with the fast changing technology and environmental changes. In general, transaction-focused marketing is not sufficient to create and maintain strategic advantages, the relationship between SMEs and their business partners is considered very important in creating resources and corporate survival. In the midst of technological developments, a complex and unstable external environment, to maintain the competitive advantage the company has, it is expected to have dynamic capabilities

The sample in this study were batik SMEs in the province of Central Java and the province of Yogyakarta and the respondents were the owners of the SMEs batik or the person in charge of SMEs marketing batik with a total sample of 280 SMEs. Analysis of the data in this study using structural equation modeling (SEM) with the help of software WarpPLS version 6.0.

The results of the 12 hypotheses proposed are 9 proven hypotheses and 3 unproven hypotheses, business network has an effect on trust, transactions specific investment, joint action, dynamic capability and flexibility. Specific investment transactions affect joint action, joint action effects performance and dynamic capability effects performance. From the influence of the relationship between path constructs, the most influencing influence on the performance of SMEs is dynamic capability with a coefficient value of 0.393 followed by joint action with a coefficient value of 0.165.

Keywords: Business Networks, Relational Marketing, Dynamic Capabilities, Performance

ABSTRAK

JARINGAN BISNIS DAN PENGARUHNYA TERHADAP KINERJA INDUSTRI BATIK

Tamamudin
tamamudin@iainpekalongan.ac.id

Hubungan antara jaringan bisnis dan kinerja perusahaan berdasarkan literatur jaringan semakin mendapat perhatian seiring dengan perubahan teknologi yang cepat dan perubahan lingkungan. Secara umum, pemasaran yang berfokus pada transaksi tidak cukup untuk menciptakan dan memelihara keunggulan strategis, hubungan antara UKM dan mitra bisnisnya dianggap sangat penting dalam menciptakan sumber daya dan kelangsungan hidup perusahaan. Di tengah perkembangan teknologi, lingkungan eksternal yang kompleks dan tidak stabil, untuk mempertahankan keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan diharapkan memiliki kemampuan dinamis.

Sampel dalam penelitian ini adalah UKM batik di provinsi Jawa Tengah dan provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan respondennya adalah pemilik UKM batik atau penanggung jawab pemasaran UKM batik dengan jumlah sampel 280 UKM. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model persamaan struktural (SEM) dengan bantuan software WarpPLS versi 6.0.

Hasil dari 12 hipotesis yang diajukan 9 hipotesis terbukti dan 3 hipotesis tidak terbukti, Jaingan bisnis berpengaruh terhadap kepercayaan, transaksi spesifik investasi, tindakan bersama, kemempuan dinamis dan fleksibilitas. Transaksi spesifik investasi berpengaruh terhadap tindakan bersama, tindakan bersama berpengaruh terhadap kinerja dan kemempuan dinamis berpengaruh terhadap kinerja. Dari pengaruh hubungan antar konstruk jalur yang paling berpengaruh terhadap kinerja UKM adalah kemampuan dinamis dengan nilai koefisien 0,393 diikuti tindakan bersama dengan nilai koefisien 0,165 .

Kata Kunci: Jaringan Bisnis, Pemasaran Relasional, Kemampuan Dinamis, Kinerja

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Resource Based View (RBV) merupakan sebuah teori yang mengidentifikasi keunggulan strategis perusahaan yang didasarkan kepada kombinasi asset, keahlian, kapasitas dan asset tak berwujud yang spesial yang dimiliki perusahaan (Barney, 1991). Dalam RBV diyakini bahwa perusahaan akan mencapai keunggulan bersaing apabila memiliki sumber daya yang unggul, dengan sumber daya yang unggul perusahaan akan mampu melakukan strategi bisnis, yang pada akhirnya membawa perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif (Barney dan Hansen, 1995).

Sumber daya juga didefinisikan sebagai entitas berwujud atau tidak berwujud yang tersedia bagi perusahaan yang memungkinkan untuk menghasilkan pemasaran yang efisien dan *marketable* atau bernilai bagi sejumlah segmen pasar (Barney, 1991; Hunt dan Lambe, 2000; Hunt, Arnett dan Madhavaram, 2006). Salah satu entitas aset organisasi yang tidak berwujud adalah kepercayaan, fleksibilitas, dan kemampuan dinamis perusahaan yang dinilai penting karena tertanam dalam rutinitas perusahaan dan sulit ditiru oleh pesaing, yang pada akhirnya dapat mendorong keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dan kinerja perusahaan. RBV menyoroti bahwa kemampuan dinamis merupakan hal mendasar bagi perusahaan kecil dan kinerja UKM (Barney, 1991). Barney dan Arikan, (2001) menjelaskan bahwa tesis dasar dari RBV adalah sumber daya yang heterogen di seluruh perusahaan dan mobilitas yang tidak sempurna.

(Dyer dan Singh, 1998) mengusulkan bahwa potensi perusahaan untuk menciptakan keunggulan kompetitif tidak hanya bergantung pada sumber dayanya, tetapi juga pada aset

relasionalnya artinya, jaringan yang terhubung ke perusahaan menjadi sumber daya yang penting. Sama halnya dengan RBV, hubungan antar perusahaan juga bisa menjadi istimewa dan dengan demikian menjadi sumber daya relasional dan keunggulan kompetitif. (Barney, 1991). Penelitian tentang hubungan pemasaran telah banyak dilakukan oleh beberapa peneliti (Gummesson 1994; Dyer dan Singh 1998; Lindgreen dan Antioco 2005; Sin, Tse, Yau, Lee dan Chow, 2002; Zahra Sapienza, dan Davidsson, 2006; Claro dan Claro 2011; Raskovic dan Morec, 2013). Namun penelitian tersebut masih bersifat parsial dengan model penelitian yang berbeda. RBV dipandang terlalu *direct* dalam pemasaran relasional oleh banyak peneliti untuk mencapai kinerja perusahaan, maka perlu ditambahkan konstruk dalam model sebagai mediasi, salah satunya model penelitian hubungan Claro, Claro dan Zylbersztajn (2005) dan Abbas, Raza, Nurunnabi, Minai, dan Bano, (2019). Kallol (2009) menyarankan penelitian lebih lanjut tentang hubungan pemasaran dalam hal hubungan antar perusahaan yang belum banyak dimanfaatkan oleh peneliti.

Model hubungan yang dikembangkan Claro et al, (2005) melalui jaringan bisnis melibatkan beberapa elemen seperti kepercayaan (Morgan dan Hunt, 1994), transaksi spesifik investasi dan tindakan bersama (Heide dan Jhon, 1992), fleksibilitas (Golden dan Powell, 2000) dapat sepenuhnya dibangun dalam hubungan dengan mitra bisnisnya untuk mencapai kinerja (Gilliland dan Bello, 2002). Model hubungan yang dikembangkan Claro et al, (2005) melalui jaringan untuk mencapai kinerja melibatkan sumber daya yang komplek, disisi lain konflik mudah muncul dalam sebuah hubungan, secara empiris banyaknya konflik antara pembeli dengan penjual akan mengganggu jalannya operasi perusahaan, banyak konflik yang sering muncul pada hubungan antar mitra berkaitan dengan ketidaksesuaian mutu dan kualitas produk, untuk mengurangi konflik yang ada dalam sebuah hubungan, dibutuhkan kesadaran

akan adanya dinamika bisnis (Hakansson dan Snehota, 1995).

Ditengah kondisi persaingan usaha yang semakin kompetitif, industri batik dituntut untuk memiliki kemampuan untuk mengintegrasikan, mengkonfigurasi dan membangun sumberdaya internal, kemampuan dinamis yang dimiliki perusahaan diyakini dapat mengkonfigurasi ulang, membangun dan mengintegrasikan sumber daya internal yang tersedia di samping sumber daya eksternal perusahaan yang tersedia dalam menghadapi lingkungan bisnis yang bergolak (Ambrosini 2009; Furman 2017).

Ditengah perkembangan teknologi, lingkungan eksternal yang kompleks dan tidak stabil, untuk mempertahankan keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan diharapkan memiliki kemampuan dinamis (Abbas et al, 2019; Zahra et al, 2006). Menggunakan teori berbasis sumber daya Abbas et al, (2019) menyatakan bahwa heterogenitas perusahaan adalah kondisi kritis dalam mencapai kinerja perusahaan.

Dalam dunia bisnis yang berkembang semakin kompleks saat ini, sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peranan penting bagi kemajuan ekonomi negara (Zahra, et al, 2006). Hashim, Raza, dan Minai, (2018), mengatakan sebagian besar negara berkembang mengakui bahwa kinerja UKM sangat menentukan pertumbuhan ekonomi. Ada beberapa alasan mengapa UKM mempunyai pengaruh yang besar terhadap perekonomian di negara-negara berkembang diantaranya karena UKM secara historis dikenal mampu menampung tenaga kerja, lebih inovatif, dan memberikan kontribusi penting bagi perusahaan-perusahaan besar.

Namun sekarang ini UKM menghadapi ketidakpastian dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, keadaan yang tidak menguntungkan ini mendorong UKM untuk beradaptasi agar dapat mengatasi lingkungan bisnis yang tidak sehat untuk mencapai kinerja yang diinginkan

(Messeni, Ardito, dan Savino, 2018). UKM diharapkan dapat mengembangkan jaringan bisnis menjadi bagian yang penting dalam memperoleh informasi yang tepat untuk menunjang kinerjanya (Eisenhardt dan Martin, 2000; Lambe, Wittmann, Spekman, 2001; Ozcan dan Eisenhardt, 2009).

Salah satu tujuan utama bisnis adalah pertumbuhan berkelanjutan, sama seperti UKM juga akan menekankan keunggulan kompetitif untuk pertumbuhan yang berkelanjutan, sayangnya UKM menghadapi tingkat kegagalan yang tinggi di seluruh dunia. Hampir 40% UKM menghadapi kegagalan selama dua tahun pertama dari awal bisnis mereka di berbagai negara di seluruh dunia (Hashim et al, 2018), termasuk diantaranya industri batik di beberapa wilayah jawa yang mengalami penurunan kinerja seperti industri batik Lasem, Cirebon, dan Madura. Industri batik di Indonesia umumnya merupakan UKM**, (**Nurainun, Heriyana, dan Rasyimah, 2008). Sentra batik di Indonesia terdapat dibeberapa daerah yang tersebar di Jawa tengah, Daerah Istimewa Yogyakarta, Jawa barat dan Jawa timur. Sebanyak 91.6% usaha batik banyak terdapat di Jawa Tengah, khususnya di daerah Pekalongan, kota Surakarta serta kabupaten Sragen (Apriliani dan Widianto 2018). Kinerja UKM yang belum maksimal disebabkan oleh rendahnya pengadopsian teknologi informasi dalam kegiatan perdagangannya sehingga aktivitas pemasaran termasuk promosi, perluasan jaringan pasar dan transaksi bisnis belum efektif dan efisien (Nuvriasari, 2012).

Kinerja secara umum menjadi tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan dari perusahaan. Pengukuran terhadap pertumbuhan volume penjualan dan laba perusahaan umumnya dilakukan untuk mengetahui kinerja. Untuk meningkatkan kinerja sesuai dengan apa yang diharapkan, perusahaan harus memperhatikan strategi pemasaran yang mutlak dilakukan karena kinerja merupakan kunci vitalitas perusahaan. Strategi yang berkualitas

dapat meningkatkan daya terima mitra bisnis terhadap kinerja perusahaan. Frekuensi hubungan antar perusahaan yang dibangun secara efektif juga dapat menghasilkan kinerja yang optimal (Obasan, Ariyo, Hassan, 2015).

Kinerja perusahaan merupakan pusat dari manajemen strategi dimana memiliki peran penting dalam mengukur efektivitas organisasi dan sebagai alat untuk menguji pengimplementasian strategi bisnis yang selanjutnya dapat dijadikan dasar untuk merekomendasikan peningkatan kinerja (Venkatraman dan Ramanujam, 1986). Pengukuran kinerja sangat penting bagi semua perusahaan karena membantu dalam mengetahui pencapaian tingkat keberhasilan atau kegagalan dari seluruh aktivitas perusahaan (Trkman dan McCormack, 2009). Penelitian empiris baik yang bersifat kualitatif dan kuantitatif dibidang jaringan bisnis dalam lingkup hubungan antar mitra UKM untuk mencapai kinerja masih terbatas.

Kajian terhadap kinerja telah banyak dilakukan oleh sejumlah peneliti dengan melibatkan variabel yang beragam sebagai anteseden, seperti:

1. Jaringan, (Chen, Tzeng, Ou, dan Chang, 2007; Eisingerich dan Bell, 2008; Thrikawala, 2011; Raskovic, Makovec, Jan, Fransoo dan Morec, 2012; Wang, Dou, Zhu, dan Zhou, 2015; Tehsen, Qureshi,dan Ramayah 2018; Kim dan Lee 2018; Abbas et al, 2019).
2. Kepercayaan, (Anderson dan Narus, 1990; Morgan dan Hunt 1994; Sezen dan Yilmaz 2007; Chu, Chang dan Huang 2012; Lu, Zhou, Bruton, dan Li 2010; Raskovic dan makovec 2013; Raskovic dan Morec 2013; Tolmay, 2019).
3. Transaksi Spesifik Investasi (TSI), (Rindfleish dan Heide, 1997; Dyer dan Singh 1998; Claro, et al, 2005; Raskovic dan Makovec 2013; Eriksson dan Johanson 2014; Lin, Jayaraman dan Kiumarsi 2016).

4. Fleksibilitas, (Noordewier, John, dan Nevin, 1990; Narasimhan, Talluri dan Das 2004; Naim, Potter, Mason, dan Bateman, 2006; Stevenson dan Spring, 2007; Van dan Adonisi 2012; Raskovic dan makoovec 2013; Johnston, McCutcheon, Stuart, dan Kerwood 2004; Chutnik dan Grzesik, 2010; Farida, 2017).
5. Tindakan Bersama, (Dyer dan Singh 1998; Zaheer, McEvily dan Perrone 1998; Mukherji 2009; Claro et al, 2005; Raskovic, Makovec, Jan, Fransoo dan Morec, 2012; Raskovic dan makovec 2013; Wang et al, 2015).
6. Kemampuan Dinamis, (Eisenhardt dan Martin, 2000; Zollo dan Winter, 2002; Winter, 2003; Zahra, Sapienza dan Davidson, 2006; Teece, 2007; Wang et al, 2015; Guenzi, Sajtos, dan Troil, 2016; Azmi, Raza, dan Minai, 2018; Abbas et al, 2019)

Jaringan bisnis merupakan salah satu sumber daya strategis, yang memungkinkan UKM tumbuh dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan kompetitif untuk mendapatkan dan berbagi informasi dan sumber daya (Machirori dan Olewale 2013). Penting bagi UKM untuk membentuk jaringan bisnis jangka panjang untuk memperkuat dan meningkatkan kemampuan dinamisnya dalam lingkungan bisnis yang kompetitif untuk kelangsungan hidup perusahaan (Hedvall, Jagstedt, dan Dubois 2019; Guo, Xu, Tang, Liu, Guo, dan Dong 2018). Hasil penelitian Claro et al, (2005) menunjukkan pengaruh secara parsial dari komponen jaringan, kepercayaan, transaksi spesifik investasi, fleksibilitas, dan tindakan bersama terhadap kinerja.

Jaringan adalah sumber daya yang sangat penting bagi perusahaan, terutama UKM yang secara inheren memiliki kekurangan sumber daya internal. Karena sumber daya terbatas, mereka menggunakan berbagai sumber yang terhubung ke jaringan yang berbeda agar memperoleh informasi untuk mengembangkan strategi bisnis (Franco, Haase, dan Pereira 2016). Dengan demikian untuk menghadapi persaingan bisnis yang sengit sekarang ini sangat

penting bagi UKM untuk mengelola jaringan untuk meningkatkan kinerja (Huang, 2012).

Hubungan antara jaringan bisnis dan kinerja perusahaan berdasarkan literatur jaringan semakin mendapatkan perhatian seiring dengan semakin cepatnya perubahan teknnologi dan perubahan lingkungan. Law, (2012) dalam penelitiannya mengakui jaringan bisnis sebagai bidang yang paling kritis, yang membutuhkan perhatian dan pertimbangan serius khususnya pada fase awal pertumbuhan UKM. Abbas et al, (2019) percaya bahwa jaringan bisnis memberikan keistimewaan seperti menambah kredibilitas, kepercayaan, informasi, dan menyediakan platform untuk pertukaran dan membangun hubungan relasional.

Informasi yang diberikan melalui jaringan dapat membantu mitra untuk meningkatkan koordinasi proses produksi (Hakansson, Havila dan Pedersen, 1999), logistik (Gadde dan Snehota, 2000) dan berkontribusi untuk meningkatkan penjualan. Jaringan bisnis akan mengurangi asimetri informasi di antara para mitra, jaringan membantu UKM memonitor tindakan rekan atau mitra dan melindunginya terhadap perilaku yang mementingkan individu atau kelompok (Burt, 1997; Williamson, 1993).

Secara umum pemasaran yang fokus pada transaksi tidak cukup untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan strategis, hubungan antara UKM dengan mitra bisnisnya dianggap sangat penting dalam menciptakan sumber daya dan keberlangsungan hidup perusahaan (Kalafatis, 2000; Ritter, 2000).

Lamanya hubungan dan perilaku di masa lalu akan berdampak pada perkembangan hubungan saat ini dan di masa depan. Kebutuhan akan kesadaran saling ketergantungan perusahaan dan mitranya akan sangat penting bagi hasil dari tindakan bersama, hal ini memerlukan wawasan tambahan untuk mengurangi konflik yang ada, yaitu kesadaran akan dinamika bisnis, jika perusahaan ingin mengelola hubungan secara efektif (Hakansson dan

Snehota, 1995).

Perkembangan teknologi dan perubahan lingkungan bisnis yang cepat menjadi ketakutan tersendiri bagi UKM, (Agarwal dan Bayus, 2002). UKM yang tidak mengadopsi perkembangan teknologi dapat dengan mudah hilang dari pasar. Oleh karena itu, UKM dituntut untuk memiliki kemampuan dinamis dalam berbagai rutinitas UKM yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja UKM (Abbas et al, 2019). Tingkat kompleksitas lingkungan yang tinggi mendorong UKM untuk mengembangkan kemampuan dinamis. Kemampaun dinamis adalah kemampuan penting yang memberikan nilai tambah dan harus dimiliki UKM untuk meningkatkan kinerja.

Kemampuan dinamis pada dasarnya adalah kemampuan berorientasi perubahan yang membantu perusahaan memindahkan dan mengkonfigurasi ulang basis sumber daya mereka untuk memenuhi tuntutan pelanggan yang berkembang dan strategi pesaing (Zahra dan George 2002). Berawal dari teori evolusi perusahaan (Nelson and Winter, 1982) mengemukakan bahwa manajer perusahaan harus membuat keputusan yang rasional ditengah ketidakpastian lingkungan bisnis yang cepat berubah dan tidak bisa diprediksi menuntut perusahaan untuk dapat beradaptasi terhadap perubahan teknologi, merubah rutinitas kerja dan mengintegrasikan basis pengetahuan baru kedalam operasi perusahaan.

Teori evolusi yang dikembangkan oleh naturalis Inggris Charles Darwin (1809–1882), juga menyatakan bahwa semua spesies organisme muncul dan berkembang melalui seleksi alam variasi kecil yang diwariskan dapat meningkatkan kemampuan individu untuk bersaing, bertahan hidup, dan mereproduksi. Sama halnya perusahaan dituntut untuk meningkatkan kemampuan dinamis untuk dapat bersaing, bertahan hidup, dan berproduksi untuk mencapai kinerja yang baik.

Teece, Pisano dan Shuen, (1997) dalam penelitiannya menyatakan bahwa kemampuan dinamis sebagai kemampuan UKM untuk membangun, mengintegrasikan, mengembangkan dan mengkonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal untuk mengatasi persaingan yang berubah dengan cepat. Kemampuan dinamis, menekankan kompetensi, yang membantu UKM untuk bereaksi secara memadai, efisien dan tepat waktu terhadap perubahan eksternal yang membutuhkan kombinasi berbagai kemampuan (Akpobi, 2017; Lenssen dan Smith, 2008). Dengan demikian, UKM secara sistematis mengembangkan, membangun, dan mengubah proses operasionalnya melalui kemampuan dinamis, yang merupakan pola perilaku yang dipelajari dan stabil, pada gilirannya UKM dapat berkinerja efektif (Macher 2009; Zollo 2002). Konsisten dengan argumen di atas kemampuan dinamis mengacu pada mekanisme koordinasi dengan mitra UKM, menyediakan platform untuk meningkatkan kapasitas untuk mengatasi perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis yang kompetitif (Abbas et, al 2019).

Dalam hubungan antar mitra perdagangan tidak bisa lepas dari kegiatan transaksi (Williamson, 1993). Transaction Spesifik Investment (TSI) adalah mekanisme penting untuk mencapai kedekatan dalam hubungan relasional *supplier* dengan *buyer* atau antar mitra UKM. Penciptaan spesifik asset bertujuan mempersulit mitra untuk keluar dari hubungan memberikan alasan yang cukup bagi mitra bisnis untuk terus bekerja sama secara erat (Williamson, 1993). Ini menunjukkan bahwa TSI bertindak sebagai perlindungan terhadap perilaku mementingkan diri sendiri (*opportunis*). TSI meyakinkan mitra tentang niat dan integritas antar mitra. Menciptakan spesifik asset atau dikenal dengan membuat komitmen yang kredibel (Heide dan John, 1990) atau janji (Anderson dan Weitz, 1992).

Beberapa penelitian menunjukan bahwa semakin besar transaksi spesifik investasi

(TSI) akan mempengaruhi hubungan antara mitra UKM secara negatif dengan memupuk ketergantungan dan bahaya lainnya, seperti sewenang wenang (Anderson dan Gerbing, 1988). Namun, penelitian lain telah membuktikan bahwa TSI dapat meningkatkan koordinasi dan kerjasama antara mitra (Bensaou dan Venkatraman, 1995).

Konsep TSI telah digunakan secara luas dalam studi hubungan antar mitra (Claro et al, 2005; Raskovic dan morec 2013). Dari literatur yang ada, TSI berpusat pada dimensi manusia dan fisik (Rindfleish dan Heide, 1997). TSI fisik mengacu pada investasi modal khusus transaksi yang menyesuaikan proses dengan mitra pertukaran tertentu. Investasi fisik (*Physical transaction specificity*) yang diselidiki dalam penelitian sebelumnya adalah mesin dan alat produksi (Bensaou dan Venkatraman, 1995). Anderson dan Gerbing, (1988) dan Claro et al, (2005) menganggap pengetahuan khusus manusia dalam operasi penjualan sebagai *human transaction specific* pada perspektif UKM. John (1984) mengkonseptualisasikan pengetahuan teknis khusus dalam pengiriman yang mencerminkan kekhususan manusia. Penelitian TSI berfokus pada manusia dengan tingkat pelatihan dan pengalaman khusus untuk lini produk di saluran distribusi (Heide dan John, 1990; Bensaou dan Venkatraman, 1995).

Elemen penting yang lain dalam mencapai kinerja yang baik adalah kepercayaan (Anderson dan Narus, 1990; Geyskens, Steenkamp dan Kumar, 1998; Rousseau, et al. 1998; Raskovic et al, 2012; Raskovic dan morec 2013). Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa kepercayaan adalah persyaratan dasar dalam konteks hubungan dengan mitra bisnis (Morgan dan Hunt, 1994). Menurut Ring dan Van de Ven (1992), kepercayaan memainkan peran kunci dalam setiap hubungan organisasi. Kepercayaan memungkinkan mitra untuk mengelola risiko dan tidak mementingkan diri sendiri dalam transaksi. Ada unsur kepercayaan dalam setiap transaksi, meskipun bervariasi di antara mitra yang bertransaksi.

Studi sebelumnya menemukan bahwa kepercayaan memandu perilaku dalam beberapa pengaturan bisnis (Morgan dan Hunt, 1994; Doney dan Cannon, 1997), dan ketika ada kepercayaan, risiko kepentingan pribadi dan ketidakstabilan pasar berkurang. Selain itu, Smith dan Barclay (1997) menemukan bahwa kepercayaan secara signifikan mempengaruhi sikap dan perilaku pemasok terhadap pembeli. Penelitian sebelumnya menunjukan adanya pengaruh positif antara kepercayaan terhadap fleksibilitas, (Raskovic et al, 2012 dan Claro et al, 2005) sedangkan penelitian (Chu, Chang, dan Huang, 2012) menunjukan tidak ada pengaruh antara kepercayaan terhadap fleksibilitas.

Kepercayaan sering disertai dengan strategi fleksibilitas terkait aktivitas distribusi produk untuk mengantisipasi dampak globalisasi yaitu kompleksitas. Seperti dalam studinya Chutnik dan Grzesik, (2010) mengatakan bahwa dalam era globalisasi perkembangan bisnis dihadapkan pada kompleksitas baik produk, struktur dan proses, yang berdampak pada peningkatan biaya, perluasan operasional baik langsung maupun tak langsung dan meningkatkan ketidakpastian. Menurut Lu (2015) untuk mengantisipasi kompleksitas dan penurunan kepercayaan diperlukan suatu strategi fleksibilitas untuk melayani berbagai kebutuhan pelanggan.

Fleksibilitas adalah kesediaan untuk melakukan penyesuaian ekspektasi bilateral dengan melakukan adaptasi dalam manajemen sehari-hari ketika keadaan berubah (Heide dan John, 1992). Mitra akan menerima perubahan yang baik dalam praktik dan kebijakan mengingat kondisi yang tidak terduga atau berubah. Fleksibilitas adalah norma relasional yang esensial yaitu, pola perilaku yang diharapkan (Macneil, 1978), yang menetapkan aturan dasar untuk pertukaran awal dan masa depan (Heide dan John, 1992).

Perusahaan akan berkinerja baik setelah mereka terlibat dalam tindakan bersama

dengan kepentingan bersama dalam menemukan cara untuk menambah nilai atau menghemat biaya (Mohr dan Speckman, 1994). Penelitian Raskovic dan Morec (2013) dan Sheu, Yen dan Chae (2006) menunjukan hubungan positif dan signifikan antara tidakan bersama dengan kinerja perusahaan. Tindakan bersama terdiri dari perencanaan bersama dan pemecahan masalah bersama. Ketika tindakan satu mitra mempengaruhi kemampuan mitra lainnya untuk bersaing secara efektif, kebutuhan untuk bersama-sama menetapkan tujuan, rencana jangka panjang, tanggung jawab dan harapan meningkat.

Hubungan mitra kerja berangkat dari tata kelola pasar yang memunculkan ketidakpastian dan risiko. Keadaan ini menyiratkan bahwa pihak-pihak yang berbeda memiliki kriteria kinerja yang berbeda. Faktanya, indikator kinerja operasional dan keuangan para pihak berbeda dalam banyak hubungan pembeli-pemasok (Rindfleish dan Heide, 1997). Dalam mengukur kinerja untuk tujuan ilmiah, ukuran objektif dan subyektif dapat digunakan (Venkatraman dan Ramanujam, 1986). Ukuran kinerja obyektif (Profitabilitas) dapat diketahui tanpa meminta manajer secara langsung. Ukuran kinerja subyektif dikumpulkan dengan meminta manajer untuk memberikan evaluasi mereka terhadap kriteria tertentu, seperti kinerja keseluruhan

Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan saat ini oleh peneliti dengan penelitian sebelumnya, dapat dirangkum dalam Tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.
Perbedaan Penelitian Sebelumnya Dengan Penelitian Saat Ini

Peneliti Sebelumnya	Ind Var	Medt Var					Dept Var	Hasil	Keterangan
	JB	KD	K	F	TSI	TB	K.keu		
Claro, et al (2005)	V	-	V	V	V	V	V	Jaringan berpengaruh positif terhadap kepercayaan	jaringan bisnis terkait dengan pertukaran 5 jenis informasi di antara para pelaku yang terhubung dalam jaringan bisnis, (Blakenburg, Eriksson Dan Johanson, 1999) Kinerja UKM berupa kinerja finansial
								Jaringan berpengaruh positif terhadap transaksi spesifik investasi	
								Jaringan berpengaruh positif terhadap fleksibilitas	
								Kepercayaan tidak berpengaruh terhadap tindakan bersama	
								TSI berpengaruh terhadap tindakan bersama	
								Tindakan bersama tidak berpengaruh terhadap kinerja	
								Fleksibilitas berpengaruh terhdap kinerja	
Wang dan Hsu (2010)	-	V	-	-	-	-	V	Kemampuan dinamis berpengaruh positif terhadap kinerja	Menguji pengaruh kemampuan dinamis terhadap kinerja perusahaan
Claro dan Claro (2011)	V	-	-	-	V	V	V	Jaringan berpengaruh terhadap tindakan bersama	Jaringan terdiri dari 1 dimensi Informasi jaringan bisnis (Claro et al, 2005)
								TSI berpengaruh terhadap tindakan bersama	

								Tindakan Bersama berpengaruh terhadap kinerja	
Raskovic, et al (2012)	V	-	V	V	V	V	V	Jaringan berpengaruh terhadap kepercayaan	Jaringan terdiri dari 2 dimensi Informasi jaringan bisnis dan spillover effect (Claro et al, 2005; Anderson, Håkansson dan Johanson,1994). Kinerja berupa kinerja finansial
								Jaringan berpengaruh positif terhadap transaksi spesifik investasi	
								Jaringan berpengaruh positif terhadap fleksibilitas	
								TSI berpengaruh terhadap tindakan bersama	
								Tindakan bersama berpengaruh terhadap kinerja	
								Fleksibilitas tidak berpengaruh terhdap kinerja	
Raskovic dan maja (2013)	V	-	V	V	V	V	V	Jaringan berpengaruh terhadap kinerja	Jaringan diukur melalui informasi dan Spillover effect (Anderson, Håkansson dan Johanson,1994).
								Kepercayaan berpengaruh terhadap kinerja	
								TSI berpengaruh terhadap kinerja	
								Tindakan bersama berpengaruh terhadap kinerja	
								Fleksibilitas berpengaruh terhadap kinerja	
Raskovic dan Morec (2013)	V	-	V	V	V	-	V	Jaringan berpengaruh terhadap kinerja	Jaringan diukur melalui informasi dan Spillover effect (Anderson, Håkansson dan Johanson,1994).
								Kepercayaan berpengaruh terhadap kinerja	
								TSI berpengaruh terhadap kinerja	

								Fleksibilitas berpengaruh terhadap kinerja	
Lin dan wu (2014)	-	V	-	-	-	-	V	Kemampuan dinamis berpengaruh terhadap kinerja	Menguji pengaruh kemampuan dinamis terhadap kinerja
Pervan et al, (2017)	-	V	-	-	-	-	V	Kemampuan dinamis berpengaruh terhadap kinerja	Menguji pengaruh kemampuan dinamis terhadap kinerja
Banerjee, et al (2018)	-	V	-	-	-	-	V	Kemampuan dinamis berpengaruh terhadap kinerja	Menguji pengaruh kemampuan dinamis terhadap kinerja
Wang, et al (2015)	V	V	-	-	-	-	V	Jaringan tidak berpengaruh terhadap kinerja	Kinerja perusahaan diukur dengan kinerja keuangan
								Jaringan berpengaruh terhadap kemampuan dinamis	
								Kemampuan dinamis berpengaruh terhadap kinerja	
								Jaringan berpengaruh terhadap kinerja UKM melalui kemampuan dinamis	
Abbas et al, (2019)	V	V	-	-	-	-	V	Jaringan tidak berpengaruh terhadap kinerja	Menguji pengaruh jaringan terhadap kinerja UKM secara menyeluruh dengan kemampuan dinamis sebagai variabel mediasi
								Kemampuan dinamis berpengaruh terhadap kinerja	
								Jaringan berpengaruh terhadap kemampuan dinamis	
								Jaringan berpengaruh terhadap kinerja melalui kemampuan dinamis	

Tamamudin (2019) Penelitian saat ini	V	V	V	V	V	V	V		Menguji peran jaringan bisnis secara menyeluruh dengan melibatkan variabel (jaringan kepercayaan, fleksibilitas, transaksi spesifik Investasi, tindakan bersama dan kemampuan dinamis pada kinerja.

Sumber: Data Skunder Diolah Peneliti

Ket :

JB : Jaringan Bisnis
K : kepercayaan
TSI : Transakasi Spesifik Investasi
F : Fleksibilitas
KD : Kemampuan Dinamis
K.keu : Kinerja

Adanya perbedaan hasil penelitian saat ini dengan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, seperti yang terangkum dalam Tabel 1.1 dapat diketahui adanya kebaruan atau *novelty*. Adapun kebaruan dalam penelitian ini adalah : mengembangkan model penelitian Claro et al, (2005) dengan menambahkan variabel kemampuan dinamis dari model penelitian Abbas et al, (2019). Penelitian ini menguji secara komprehensip anteseden kinerja keuangan industri batik berupa jaringan bisnis yang dimediasi kepercayaan, transaksi spesifik investasi, kemampuan dinamis, fleksibilitas dan tindakan bersama terhadap kinerja. Dengan adanya kebaruan dalam penelitian ini maka perlu untuk dilakukan pengujian lebih lanjut di bidang kinerja keuangan industri batik dengan mendasarkan kajian pada model hubungan dan juga didasarkan atas rekomendasi *future research* dari Zahra et al, (2006), Kallol (2009), Raskovic, et al (2012), dan Jiang et al, (2018).

Penelitian kinerja UKM dipandang perlu dikarenakan peran penting UKM dalam pertumbuhan ekonomi di negara berkembang yang memiliki potensi besar dalam menggerakkan roda perekonomian. UKM di negara berkembang telah diketahui secara luas menjadi motor penggerak pertumbuhan perekonomian, dikarenakan memiliki kontribusi penting dalam penyerapan tenaga kerja dan mengurangi kemiskinan (Ahmad dan Pirzada, 2014; Shehu dan Mahmood, 2014; Olughor, 2015; Hussain,Ismail dan Akhtar, 2015; Ndesaulwa dan Kikula, 2016; Hashim et al, 2018).

Mendasarkan pada peran penting UKM bagi pertumbuhan perekonomian di Indonesia dan hasil kajian penelitian sebelumnya mengenai peran penting kinerja bagi keberlangsungan usaha maka dalam penelitian ini akan mengkaji secara komprehensif mengenai Jaringan Bisnis Dan Pengaruhnya Terhadap Terhadap Kinerja Industri Batik.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan pada latar belakang tentang perubahan paradigma orientasi transaksi ke pendekatan hubungan dan pentingnya kemampuan

dinamis UKM dalam dunia bisnis yang semakin kompleks untuk mencapai kinerja, maka dalam penelitian ini akan menguji tentang kinerja yang didasarkan atas model hubungan UKM (Claro et al, 2005) dan pentingnya kemampuan dinamis (Abbas et al, 2019). Adapun pertanyaan penelitian yang diajukan adalah sebagai berikut antara lain:

1. Apakah jaringan bisnis berpengaruh terhadap kepercayaan UKM ?
2. Apakah jaringan bisnis berpengaruh terhadap transaksi spesifik investasi UKM ?
3. Apakah jaringan bisnis berpengaruh terhadap tindakan bersama UKM ?
4. Apakah jaringan bisnis berpengaruh terhadap kemampuan dinamis UKM ?
5. Apakah jaringan bisnis berpengaruh terhadap fleksibilitas UKM ?
6. Apakah transakasi spesifik investasi berpengaruh terhadap Tindakan bersama UKM ?
7. Apakah kepecayaan berpengaruh terhadap tindakan bersama UKM ?
8. Apakah kepercayaan berpengaruh terhadap fleksibilitas UKM ?
9. Apakah fleksibilitas berpengaruh terhadap tindakan bersama UKM ?
10. Apakah fleksibilitas berpengaruh terhadap Kinerja UKM ?
11. Apakah tindakan bersama berpengaruh terhadap Kinerja UKM ?
12. Apakah kemampuan dinamis berpengaruh terhadap kinerja UKM ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan utama pemasaran relasional adalah untuk menemukan lifetime value dari pelanggan berdasarkan pokok permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini, maka dapat dirumuskan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh jaringan bisnis terhadap kepercayaan UKM
2. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh jaringan bisnis terhadap transaksi Investasi spesifik UKM

3. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh jaringan bisnis terhadap tindakan bersama UKM
4. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh jaringan bisnis terhadap kemampuan dinamis UKM
5. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh jaringan bisnis terhadap fleksibilitas UKM
6. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh TSI terhadap Tindakan bersama UKM
7. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh kepercayaan terhadap tindakan bersama UKM
8. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh kepercayaan terhadap fleksibilitas UKM
9. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh fleksibilitas terhadap tindakan bersama UKM
10. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh fleksibilitas terhadap kinerja UKM
11. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh tindakan bersama terhadap kinerja UKM
12. Untuk menguji dan menganaliasis pengaruh kemampuan dinamis terhadap kinerja UKM

1.4. Kontribusi Hasil Penelitian

Penelitian ini akan memberikan kontribusi teoritis dan praktis. Kontribusi teoritis berupa konfirmasi terhadap temuan dan konsep jaringan dalam hubungan relasional yang sudah ada atau berupa temuan-temuan baru. Kontribusi praktis adalah implementasi praktis dari pengembangan teori atau pemahaman baru yang diperoleh melalui pengujian empiris terhadap model kontribusi yang diharapkan dari penelitian ini meliputi :

1. Kontribusi Teoritis

Penelitian ini meneliti tentang kinerja keuangan yang dikembangkan dari model hubungan dalam konsep upstream. Model penelitian ini menggabungkan dua model penelitian Claro et al, (2005) dan Abbas et al, (2019). Model penelitian Claro et al, (2005) memperlihatkan bagaimana menciptakan dan mempertahankan keunggulan strategis melalui hubungan antar mitra bisnis. Hal ini memerlukan wawasan tambahan karena konflik mudah muncul dalam sebuah hubungan, untuk mengurangi konflik yang ada dalam sebuah hubungan, kesadaran akan adanya dinamika bisnis (Hakansson dan Snehota, 1995).

Temuan dalam penelitian ini akan memberikan bukti empiris mengenai pengaruh jaringan bisnis, kemampuan dinamis, kepercayaan, fleksibilitas, transaksi spesifik investasi dan tindakan bersama terhadap kinerja. Pengujian terhadap variabel yang ada dapat memberikan kontribusi pengetahuan secara utuh dengan mengkaji jaringan dalam hubungan antar mitra UKM dan bagaimana UKM bisa beradaptasi pada lingkungan saat ini yang cepat berubah dan pengaruhnya terhadap kinerja UKM.

2. Kontribusi Praktis

Hasil penelitian ini memberikan kontribusi manajerial kepada pelaku industri batik, untuk mengadopsi hubungan pemasaran dengan memperhatikan faktor faktor yang ada didalamnya, khususnya jaringan dan kemampuan dinamis agar UKM dapat beradaptasi dan tetap bisa eksis dalam lingkungan yang cepat berubah untuk meningkatkan kinerja.

Hasil penelitian ini juga memberikan kontribusi bagi pemerintah, perguruan tinggi dan Lembaga yang terkait untuk program pembinaan dan pengembangan UKM khususnya yang terkait dengan pengimplementasian paradigma hubungan pemasaran bagi industri batik. Program tersebut ditunjukan untuk mendorong pelaku usaha dalam mengembangkan budaya organisasi yang berorietasi hubungan relasional serta penggunaan pendekatan pemasaran yang reliabel sehingga dapat mendorong peningkatan kinerja UKM.

BAB II
KAJIAN TEORITIK DAN PUSTAKA

2.1. Pendahuluan

Bab ini menjelaskan tentang dasar teori yang digunakan dalam penelitian dengan mendasarkan pada sejumlah literatur yang ada. Pemaparan pada kajian teoritik dan pustaka dalam penelitian ini dibagi dengan 4 bagian. Bagian pertama menjelaskan teori pandangan berbasis sumber daya yang dipergunakan dalam penelitian ini, bagian kedua menguraikan tentang penjelasan konsep jaringan bisnis dan beberapa variabel yang dipakai dalam penelitian ini dan pada bagian ketiga menjelaskan beberapa hasil penelitian terdahulu dan bagian keempat Ikhtisar.

2.2. *Resource Based View* (RBV)

Teori pandangan berbasis sumber daya telah secara substansial berkontribusi pada bidang keunggulan kompetitif di tingkat perusahaan. Menurut teori tersebut, perusahaan yang mampu mengakumulasi sumber daya dan kemampuan yang langka, berharga, tidak dapat disubstitusikan dan tidak mudah ditiru, akan mencapai keunggulan kompetitif dibandingkan perusahaan yang bersaing. Heterogenitas perusahaan adalah kondisi kritis dalam mencapai kinerja perusahaan yang dibedakan (Barney, 1991).

Barney, Ketchen dan Wright, (2011) menjelaskan bahwa tesis dasar dari RBV adalah sumber daya yang heterogen di seluruh perusahaan dan mobilitas yang tidak sempurna. Heterogentias sumber daya mencerminkan bahwa setiap perusahaan memiliki aset sumber daya sendiri yang setidaknya memiliki sejumlah keunikan sebagai kompetensi inti. Mobilitas yang tidak sempurna menyiratkan bahwa sumber daya perusahaan adalah tidak umum atau tidak mudah ditiru. Jika semua perusahaan dalam sebuah industri memiliki sumber daya yang heterogen dengan mobilitas yang sempurna, maka semua perusahaan akan menerapkan strategi yang sama dengan baik dan tidak ada perusahaan yang dapat

memiliki keunggulan bersaing. Keunggulan bersaing yang berkelanjutan hanya terjadi pada saat pesaing sulit untuk meniru keunggulan bersaing tersebut.

(Dyer dan Singh, 1998) mengusulkan bahwa potensi perusahaan untuk menciptakan keunggulan kompetitif tidak hanya bergantung pada sumber dayanya, tetapi juga pada aset relasionalnya artinya, jaringan yang terhubung ke perusahaan menjadi sumber daya yang penting. Sama halnya dengan RBV, hubungan antar perusahaan juga bisa menjadi istimewa dan dengan demikian menjadi sumber sewa relasional dan keunggulan kompetitif. (Barney, 1991).

Penelitian tentang hubungan pemasaran telah banyak dilakukan oleh beberapa peneliti (Gummesson 1994; Lindgreen dan Antioco 2005; Sin, Tse, Yau, Lee dan Chow, 2002; Claro dan Claro 2011; Raskovic dan Morec, 2013). Namun penelitian tersebut masih bersifat parsial dengan model penelitian yang berbeda. RBV dipandang terlalu *direct* dalam pemasaran relasional oleh banyak peneliti untuk mencapai kinerja perusahaan maka perlu ditambahkan konstruk dalam model sebagai mediasi, salah satunya model hubungan claro et al (2005) dan Abbas et al, (2019).

Model hubungan yang dikembangkan Claro et al, (2005) melalui jaringan bisnis melibatkan beberapa elemen seperti kepercayaan (Morgan dan Hunt, 1994), transaksi spesifik investasi dan tindakan bersama (Heide dan Jhon, 1992), fleksibilitas (Golden dan Powell, 2000) dapat sepenuhnya dibangun dalam hubungan UKM dengan mitra bisnisnya untuk mencapai kinerja (Gilliland dan Bello, 2002). Model hubungan yang dikembangkan Claro et al, (2005) melalui jaringan untuk mencapai kinerja melibatkan sumber daya yang komplek. Ditengah kondisi persaingan usaha yang semakin kompetitif, hubungan antar mitra bisnis menjadi sangat penting untuk meningkatkan kinerja, disisi lain konflik akan mudah muncul dalam sebuah hubungan, secara empiris banyaknya konflik antara pembeli dengan penjual akan mengganggu jalannya operasi perusahaan, banyak konflik yang sering

muncul pada hubungan antar mitra berkaitan dengan ketidaksesuaian mutu dan kualitas produk, untuk mengurangi konflik yang ada dalam sebuah hubungan, dibutuhkan kesadaran akan adanya dinamika bisnis (Hakansson dan Snehota, 1995).

UKM dituntut untuk memiliki kemampuan untuk mengintegrasikan, mengkonfigurasi dan membangun sumberdaya internal, kemampuan dinamis yang dimiliki perusahaan diyakini dapat mengkonfigurasi ulang, membangun dan mengintegrasikan sumber daya internal yang tersedia di samping sumber daya eksternal perusahaan yang tersedia dalam menghadapi lingkungan bisnis yang bergolak (Ambrosini 2009; Furman 2017). Ditengah perkembangan teknologi, lingkungan eksternal yang kompleks dan tidak stabil, untuk mempertahankan keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan diharapkan memiliki kemampuan dinamis (Abbas, Raza, Nurunnabi, Minai, dan Bano, 2019). Menggunakan teori berbasis sumber daya Abbas et al, (2019) menyatakan bahwa heterogenitas perusahaan adalah kondisi kritis dalam mencapai kinerja perusahaan (Barney, 1991; Wernerfelt, 1984).

Sangat mungkin bahwa sebagian dari keunggulan kompetitif yang dicapai melalui kinerja yang dibedakan oleh masing-masing perusahaan berasal dari keuntungan dari sumber daya jaringan di mana perusahaan tertanam. Lavie (2006) telah mengkonfirmasi kendala ini dengan menganalisis keterbatasan RBV dalam menjelaskan keunggulan kompetitif di lingkungan jaringan. Dia mengakui bahwa pandangan relasional saling melengkapi dengan RBV, karena itu bisa menghilangkan hambatan di mana RBV tidak bisa mencapai.

UKM membutuhkan sumber daya seperti teknologi, dan akses ke informasi mengenai kebutuhan pelanggan untuk berhasil. Resource Based View (RBV) berpendapat bahwa sumber daya perusahaan sangat penting untuk kesuksesan bisnis mereka baik sumber daya berwujud maupun tidak berwujud sangat penting dalam literatur yang ada

(Barney, 1991). Sumber daya tidak berwujud seperti kepercayaan, fleksibilitas, dan kemampuan dinamis perusahaan adalah sumber daya paling penting yang seringkali langka, unik dan berharga, tetapi sangat membantu dalam mencapai keunggulan kompetitif perusahaan, sedangkan sumber daya berwujud termasuk transaksi spesifik investasi dan tindakan bersama juga penting untuk menjalankan bisnis perusahaan akan tetapi tidak jarang di antara para pesaing dapat dengan mudah mendapatkan sumber daya berwujud dari pasar. Sangat sulit bagi pesaing untuk mengakses sumber daya tak berwujud, sehingga sumber daya tak berwujud sangat penting dalam mendapatkan keunggulan kompetitif atas pesaing.

Kompetensi jaringan adalah salah satu sumber daya tak berwujud terpenting untuk bisnis perusahaan kecil. Jaringan dimiliki perusahaan untuk mengembangkan dan memelihara hubungan jangka panjang dengan mitra bisnis dan organisasi terkait lainnya untuk mendapatkan sumber daya penting karena pihak-pihak ini memiliki kendali lebih besar atas sumber daya kritis perusahaan seperti teknologi dan informasi berharga lainnya mengenai tren yang muncul, yang diperlukan untuk mengembangkan strategi bisnis perusahaan.

Sumber daya juga didefinisikan sebagai entitas berwujud atau tidak berwujud yang tersedia bagi perusahaan yang memungkinkan untuk menghasilkan pemasaran yang efisien dan *marketable* atau bernilai bagi sejumlah segmen pasar (Barney, 1991). Salah satu entitas aset organisasi yang tidak berwujud adalah kepercayaan, fleksibilitas, dan kemampuan dinamis perusahaan yang dinilai penting karena tertanam dalam rutinitas perusahaan dan sulit ditiru oleh pesaing, yang pada akhirnya dapat mendorong keunggulan yang berkelanjutan dan kinerja perusahaan yang superior. "Resource Base View (RBV)" menyoroti bahwa kemampuan dinamis merupakan hal mendasar bagi perusahaan kecil dan kinerja UKM (Barney, 1991). RBV memiliki implikasi dengan sejumlah bidang studi yakni

manajemen sumber daya manusia, ekonomi dan keuangan, kewirausahaan, pemasaran dan bisnis internasional (Barney et al, 2011).

Kelangkaan sumber daya membatasi organisasi dalam kemampuan mereka untuk menghasilkan semua elemen produk mereka secara individual, oleh karena itu akan menciptakan saling ketergantungan antar organisasi dan mendorong spesialisasi (Cook dan Emerson, 1978). Selain itu, organisasi berusaha untuk mengurangi ketidakpastian lingkungan dan karena itu terlibat dalam hubungan pertukaran ini untuk menciptakan lingkungan yang lebih mudah diprediksi (Thompson, 1967). Sumber daya hanya akan mengalir melalui jaringan pertukaran ini jika ada pengembalian nilai yang bergantung padanya.

Pandangan relasional dari teori berbasis sumber daya" memperluas prinsip inti dari RBV dengan mengintegrasikan perspektif RBV dan teori jaringan untuk menjelaskan bagaimana kerja sama antar perusahaan dapat menghasilkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Pandangan relasional dari teori berbasis sumber daya berpendapat bahwa sumber daya yang menghasilkan keunggulan kompetitif dapat menjangkau batas perusahaan dan tertanam dalam hubungan antar perusahaan. Oleh karena itu, sumber keunggulan kompetitif tidak hanya dari sumber daya internal yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri tetapi juga dari sumber daya eksternal dalam jaringan (Dyer dan Singh, 1998; Lavie, 2006).

Dari unit analisis teori berbasis sumber daya perusahaan ke jaringan perusahaan, temuan (Dyer dan Singh, 1998; Lavie, 2006) menarik bagi berbagai industri, karena memiliki kekuatan penjelas lebih dari teori-teori berbasis sumber daya, (Barneys, 1991) atau (Porter 1980) pandangan struktur industri, untuk jaringan perusahaan. Meskipun penerapan yang berbeda antara pandangan relasional dan pandangan berbasis sumber daya, kedua teori menyatakan bahwa kemampuan istimewa (keunggulan informasi, dan

kredibilitas) meningkatkan hambatan bagi pesaing untuk menduplikasi kompetensi ini, sehingga memberikan keunggulan dibandingkan pesaing dalam bentuk diferensiasi. Oleh karena itu, pandangan relasional tidak harus dilihat sebagai pengganti pandangan berbasis sumber daya, melainkan sebagai pelengkap pandangan berbasis sumber daya.

2.3. Jaringan Bisnis

Jaringan bisnis adalah Himpunan hubungan bisnis yang terhubung dengan organisasi secara vertikal (pemasok, pelanggan) dan merupakan sumber informasi penting yang menawarkan manfaat kepada hubungan pembeli pemasok dalam hal proses, penjualan / pembelian dan perkiraan tindakan mitra (Claro et al, 2005). Jaringan bisnis dapat memberikan informasi berharga (Gulati, 1998; Hakanson dan Snehota, 1995; Burt, 1997; Blankenburg, Eriksson dan Johanson, 1999). Secara umum, perusahaan terhubung satu sama lain akan menciptakan ikatan yang baik berfungsi sebagai pelumas untuk menyelesaikan pekerjaan dan sebagai perekat yang mempunyai makna (Granovetter, 1985). Jaringan memiliki keunggulan informasi yang melampaui pertukaran informasi yang diperoleh dipasar bebas.

Informasi yang diberikan melalui jaringan dapat membantu para mitra untuk meningkatkan koordinasi proses produksi (Hakansson, Havila dan Pedersen, 1999) dan logistik (Gadde dan Snehota, 2000) dan berkontribusi untuk meningkatkan penjualan dan strategi pembelian (Naude, Zaefarian, Tavani, Neghabi, dan Zaefarian, 2014). Dengan mengurangi asimetri informasi di antara para mitra, jaringan membantu UKM untuk memonitor tindakan rekan untuk melindungi terhadap perilaku mementingkan kepentingan pribadi (Burt, 1997).

Sangat penting bagi UKM untuk menciptakan mekanisme untuk memilah perusahaan-perusahaan yang memiliki potensi tinggi untuk bertindak secara sewenang wenang. Koneksi jaringan memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan

kepercayaan dan nilai-nilai yang sama, sehingga menciptakan kesesuaian tujuan di antara mitra bisnis dan tentu saja mengurangi risiko sewenang wenang.

Secara keseluruhan jaringan adalah pencarian informasi yang melekat untuk mendukung tindakan organisasi (Granovetter 1985). Gulati dan Gargiulo(1999) berpendapat bahwa informasi yang melewati jaringan lebih kuat daripada informasi yang diperoleh di pasar dan lebih bebas. Jaringan yang terhubung berfungsi sebagai saluran untuk berbagi informasi. Nilai informasi terletak pada konten dan kredibilitasnya. Perusahaan dalam jaringan membawa modal sosial kepada anggota jaringan lain dalam bentuk informasi, yang dapat digunakan sebagai sumber reputasi, kontak, dan rujukan. Jaringan juga membawa anggapan bahwa informasi mempengaruhi kepercayaan, yang merupakan elemen penting dari hubungan pembeli-pemasok.

Untuk memberikan gambaran secara komprehensif tentang jaringan, berikut ini akan dijelaskan perkembangan konosep jaringan bisnis.

2.3.1. Perkembangan Konsep Jaringan Bisnis

Jaringan bisnis memiliki implikasi yang signifikan untuk hubungan pembeli-pemasok. terbangun pada literatur pertukaran sosial, para peneliti dalam beberapa dekade terakhir telah bergerak ke berbagai bidang melihat secara keseluruhan struktur hubungan yang melibatkan perusahaan-perusahaan (Granovetter, 1985). Jaringan bisnis juga menerima perhatian dalam berbagai literatur organisasi, dari sosiologi hingga manajemen dan ekonomi. Dari perspektif jaringan telah memunculkan pandangan bahwa organisasi yang berada dalam jaringan bisnis akan mendapatkan manfaat, memandu minat dan kemampuan mereka untuk mengambil keputusan (Powell, 1990; Nohria dan Eccles, 1992).

Dari literatur, kerangka yang diterima secara umum dapat diturunkan dengan kedalaman teoritis dan empiris yang cukup untuk membantu memahami fenomena jaringan. Meskipun demikian, variasi terminologi dan definisi yang digunakan sangat sulit

dipahami, dan perbedaan ini menghasilkan serangkaian konsekuensi konseptual yang beragam (Claro et al, 2005; Soda, Usai dan Zaheer 2004). Meskipun kesulitan, beberapa penelitian telah menggunakannya sebagai blok bangunan dalam konsep jaringan. Dua blok utama dapat dibedakan berdasarkan level analisis, yaitu level individu dan level organisasi.

Analisis jaringan pada tingkat individu telah sering dipelajari oleh para peneliti sebagai modal sosial. Sehubungan dengan adanya konsekuensi sebagai pelengkap kontekstual dari modal sosial (Coleman, 1988). Menurut Burt (1997), perspektif modal sosial memprediksi bahwa kecerdasan, pendidikan, dan senioritas manajer sedikit banyak bergantung pada struktur sosial pasar atau hierarki. Selain itu, modal sosial manajer diharapkan memiliki kemampuan untuk mengoordinasikan orang lain dengan mengidentifikasi peluang untuk menambah nilai dalam suatu organisasi dan mendapatkan orang yang tepat untuk mengembangkan peluang. Mengetahui siapa, kapan dan bagaimana mengoordinasikan adalah fungsi dari jaringan kontak manajer di dalam dan di luar batas perusahaan (Burt, 1997). Dengan demikian, pandangan modal sosial mengasumsikan bahwa perilaku dan harapan anggota dalam jaringan dibatasi oleh sejauh mana hubungan mereka tertanam dalam struktur jaringan.

Meskipun perkembangan jaringan ditingkat individu menarik, tetapi penelitian tentang jaringan dalam hal ruang lingkup organisasi (Borgatti, dan Jones, 1998), aliansi (Gulati, 1998), manajemen organisasi (Kenis dan Kenock, 2002), pembelajaran organisasi (Kogut, 2000), perumusan strategi (Jarillo, 1988), kelompok strategis (Peteraf dan Shanley , 1997), hubungan internasional (Hakansson dan Johanson, 1993) dan saluran pemasaran (Antia dan Frazier, 2001). Yang lain telah menyelidiki jaringan sebagai jaringan perusahaan yang terhubung oleh teknologi informasi dan membentuk organisasi virtual (Ahuja dan Carley, 1999). Salah satu kontribusi utama dari Kelompok Pemasaran dan Pembelian Industri pada riset jaringan adalah model pelaku, sumber daya, dan aktivitas

(Hakansson 1982). Pendekatan jaringan industri sebagian besar berfokus pada hubungan pertukaran antara perusahaan produksi dan distribusi, karena kegiatan saling tergantung, koordinasi tidak hanya didasarkan pada kekuatan pasar tetapi juga pada aktor, sumber daya dan kegiatan yang merupakan bagian dari hubungan (Hakansson dan Snehota, 1993).

Berbagai definisi dan domain ini sangat membantu untuk memahami fenomena jaringan. Setiap definisi menggambarkan jaringan sebagai seperangkat hubungan bisnis yang saling bergantung dan dapat berkembang dari ikatan pribadi manajer atau dari hubungan berbasis pasar. Manfaat utama jaringan adalah informasi dan akses ke sumber daya. Saling ketergantungan dipandang sebagai kekuatan penting yang mengikat organisasi dalam suatu jaringan. Meskipun ada kecenderungan ketergantungan adalah negative (Heide dan John, 1990), dalam studi jaringan perusahaan saling tergantung sepanjang dimensi yang menguntungkan, Jaringan juga telah dianggap sebagai struktur tata kelola, sebagai alternatif dari pasar spot tradisional dan integrasi vertikal (Thorelli, 1986; Powell, 1990). Jaringan selanjutnya diakui sebagai pendukung tata kelola transaksi bilateral yang relasional (Granovetter, 1985). Menurut Saxenian (1991), perusahaan bertindak dalam lingkungan yang kompleks di mana tidak ada hubungan yang benar-benar dapat dipahami tanpa mengacu pada hubungan dengan banyak orang lain. Mengikuti penelitian yang menganggap jaringan sebagai pendukung tata kelola bilateral, penelitian ini menempatkan jaringan sentral dalam penjelasan hubungan pembeli-pemasok (Larson, 1992).

Jaringan sering dipelajari dalam pengaturan tata kelola bilateral (Larson, 1992), di mana kolaborasi, kepercayaan, dan transaksi spesifik investasi diharapkan dari pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan pembeli-pemasok. Dyer (1996) mempelajari pendekatan pemasok yang disukai yang digunakan oleh produsen mobil Jepang. Dia menemukan bahwa aliran informasi yang lancar antara para pihak dan juga di antara pemasok lain

mendukung interaksi yang erat antara teknisi pemasok dan insinyur yang dipekerjakan oleh produsen Jepang. Dengan cara ini, pabrikan Jepang membangun jaringan pemasok yang efisien. Dalam garis penemuan yang sama, Saxenian (1991) dalam industri komputer dan Larson (1992) dalam industri pakaian menemukan bukti tidak hanya interaksi antara pembeli-pemasok tertentu tetapi juga antara pemasok dan pelanggan lainnya. Interaksi ini menciptakan suasana hubungan sosial yang mendukung dengan aliran informasi yang memberikan peluang dan akses ke sumber daya. Gulati, (1998) dan Kogut, (2000) mempelajari kombinasi langsung sumber daya melalui jaringan. Penting untuk pendekatan ini adalah peran manajer/pemilik, yang mengatur jaringan dan memainkan peran proaktif dalam mengambil sumber daya yang diperlukan. Peneliti pasar di Eropa telah menunjukkan bahwa hubungan jangka panjang yang stabil di antara pabrikan industri yang berbagi *Research and Development* memfasilitasi pengembangan sumber daya dan personel (Johanson dan Matson, 1985). Perusahaan konstruksi Swedia berinvestasi dalam hubungan dengan perusahaan lain dan mengumpulkan informasi yang mendorong integrasi sumber daya dan inovasi dan mengaburkan identitas independen (Hakansson, Havila and Pedersen, 1999).

Tinjauan literatur tentang peran jaringan mendukung hubungan relasional dalam hal kemampuan dinamis (Abbas et al, 2019), kinerja (Tehseen, et al, 2018), inovasi (Su dan Wang et al, 2015), relational skill (Le dan Bengesi 2014), organisasi (Gulati, 1998), pertukaran sumber daya (Kenis dan Kenock, 2002), lampiran sentimental (Gulati, 1998), kontrol dan koordinasi (Larson, 1992) , peluang bisnis (Hakansson dan Johanson, 1993), kemampuan (McEvilly dan Zaheer, 1999), pemantauan (Williamson, 1993). Selain itu, penelitian terbaru berfokus pada manfaat informasi yang diberikan oleh jaringan, dan menemukan bahwa informasi secara langsung memengaruhi integrasi sumber daya pelengkap untuk meningkatkan proses dalam hubungan tertentu (Gulati, Nohria dan

Zaheer, 2000; Antia dan Frazier, 2001).

Saat ini, banyak peneliti menggunakan pendekatan multidisiplin untuk mempelajari jaringan perusahaan, (Caseiro dan Coelho, 2019; Jin, et al 2014; Nasri 2012; Shollo, 2012; Dishman dan Calof, 2008) Jaringan dipandang sebagai semacam 'logika pengorganisasian', karena jaringan mendukung dan mengatur hubungan antar perusahaan. Ini memungkinkan para peneliti dan manajer untuk secara sistematis menganalisis jaringan dengan menggambarkan pola hubungan dan dengan secara sadar mempertimbangkan dampaknya pada fungsi organisasi. Pendekatan analitik ini memandang jaringan sebagai kekuatan yang relevan.

Pendekatan multidisiplin sangat kontras dengan posisi manajer, di mana perusahaan mengevaluasi tindakan alternatif tanpa merujuk pada struktur sosial. (Williamson, 1993) biasanya dirangkum dalam ukuran daya saing atau lingkungan kelembagaan. Williamson (1993) menunjukkan bahwa semakin rendah tingkat persaingan, semakin besar kemungkinan perusahaan akan terkena sejumlah alternative tindakan rekan dan bentuk-bentuk lain dari perilaku sewenang wenang. teori jaringan telah menggambarkan pendekatan seperti itu sebagai hubungan yang tidak tersosialisasi, karena mereka tidak menangkap secara detail kendala dan peluang yang ditimbulkan dari koneksi jaringan perusahaan. Teori jaringan juga kritis terhadap variabel social, posisi seperti itu telah dikaitkan dengan banyak sosiolog yang berpendapat bahwa tindakan seseorang sepenuhnya ditentukan oleh konteks sosial. Sebaliknya, mereka mengusulkan pendekatan perantara yang memungkinkan untuk tindakan purposif dalam beberapa kendala struktural (Granovetter, 1992).

Merujuk dari perkembangan konsep jaringan dari penelitian yang dilakukan oleh Raskovic dan Morec 2013; Raskovic dan maja, 2013; Raskovic, et al 2012; Claro et al 2005; Anderson, Hakansson dan Johanson, 1994; Blakenburg, Eriksson dan Johanson,

1999 menunjukkan bahwa dimensi jaringan bisnis terdiri : informasi dasar (*Relationship-Based Information)* dan effect limpahan jaringan (*Network Spillover Effects*).

Relationship-Based Information menunjukan bahwa jaringan bisnis terkait dengan pertukaran dengan 5 jenis pertukaran informasi yang berbeda di antara para mitra yang terhubung dalam jaringan bisnis, diantaranya yang terkait dengan *penetapan harga* dan *jumlah produk*, mengoordinasikan *operasi logistik* dan *proses produksi*, serta menyediakan dasar untuk *memperkirakan perilaku masa depan* (tindakan) dari mitra.

Network Spillover Effects didefinisikan sebagai daya tarik yang dirasakan dan bermanfaat bagi UKM batik sebagai mitra pertukaran jaringan, berdasarkan hubungannya dengan mitra lain dalam jaringan, termasuk sumber daya dan aktivitas mereka. indikator yang terkait dengan efek limpahan jaringan pada komponen ini adalah:

- transfer pengetahuan dan keahlian untuk hubungan lain
- daya tarik untuk mitra lain
- peningkatan produktivitas dalam hubungan lain karena kompetensi yang dikembangkan
- meningkatnya daya saing dalam hubungan lain karena kompetensi yang dikembangkan

2.3.2. Hubungan Relasional UKM

Dengan berfokus pada kebutuhan konsumen, jaringan akan mengembangkan kegiatan umum yaitu pertukaran kepada sumber daya dengan informasi yang ada (Zuurbier, Trienekens dan Ziggers, 1996). Integrasi proses bisnis dari pemasok ke pembeli atau antar UKM mengarah ke informasi produk-layanan yang memiliki nilai tambah bagi keduanya (Lambert dan Cooper, 2000). Rantai pasokan adalah jaringan organisasi yang terlibat melalui hubungan hulu dan hilir dalam berbagai proses dan kegiatan yang menghasilkan nilai dalam bentuk produk dan layanan di tangan konsumen utama

(Christopher, 1998).

Definisi ini berbeda dalam banyak hal, karena mereka dirancang untuk membatasi bidang penelitian tertentu atau agar sesuai dengan situasi tertentu. Namun, masing-masing menekankan bahwa suatu produk ditransfer antara perusahaan sebelum mencapai konsumen, dan akibatnya rantai pasokan perusahaan yang saling bertransaksi (Omta, Trienekens and Beers, 2001).

Ada empat karakteristik utama dari rantai pasokan (Lambert dan Cooper, 2000). Pertama, ini berkembang melalui beberapa tahap peningkatan koordinasi vertikal intra perusahaan dan antar perusahaan. Kedua, berpotensi melibatkan banyak perusahaan independen. Jadi mengelola hubungan sangat penting. Ketiga, rantai pasokan mencakup aliran produk dua arah (bahan dan layanan) dan informasi serta kegiatan manajerial dan operasional yang terkait. Keempat, peserta rantai pasokan berusaha untuk memenuhi tujuan memberikan nilai pelanggan yang tinggi dengan penggunaan sumber daya yang tepat dan membangun keunggulan kompetitif.

Dalam literatur hubungan pemasaran, perbedaan dalam strategi yang diadopsi dalam hubungan penjualan tidak begitu jelas (Raskovic dan morec, 2013; Claro dan Claro, 2011). Hubungan dengan Pemasok kadang-kadang diabaikan dalam penilaian suatu perusahaan, karena pemilihan pemasok sering dianggap pada tingkat operasi dari pada tingkat strategis dan sangat sering didasarkan pada siapa yang dapat memberikan produk yang diinginkan oleh pembeli dengan harga terendah (Matevz 2012). Namun demikian, tanpa hubungan yang kuat dengan pemasok, perusahaan dapat menempatkan dirinya dalam situasi yang sangat sulit dan berbahaya bahkan bisa jadi tidak diinginkan oleh pemasok. Oleh karena itu, elemen-elemen suatu hubungan harus lebih dipahami dalam berbagai orientasi, pembelian atau penjualan.

Dalam kerangka untuk mempelajari peran jaringan bisnis dalam hubungan

pemasaran, peneliti menggunakan empat elemen dari hubungan jangka panjang yang disebutkan dalam beberapa literatur: yaitu kepercayaan (Anderson dan Narus, 1990), transaksi investasi spesifik (TSI) (Williamson, 1993) dan kolaborasi (Morgan dan Hunt, 1994) , dibagi menjadi dua yaitu tindakan bersama (Zaheer dan Venkatraman, 1995), fleksibilitas (Noordewier, John, dan Nevin, 1990) dan kemampuan dinamis (abbas et al,2019).

2.4. Transaksi Spesifik Investasi

Transaksi Spesifik Investasi (TSI) didefinisikan sebagai persepsi satu pihak tentang sejauh mana transaksi dilakukan secara spesifik untuk investasi dengan perusahaan lain (Claro et al, 2005; Heide dan John, 1992; Bensaou dan Venkatraman,1995). TSI dapat mencapai kinerja melalui tidakan bersama, karena tindakan bersama menciptakan dasar bagi tata kelola bilateral dalam hubungan buyer-seller (Williamson, 1993).

Transaksi Spesifik Investasi (TSI) mendukung hubungan pertukaran tertentu dan memiliki nilai didalam hubungan (Stump dan Heide 1996). Perusahaan berinvestasi dalam aset spesifik setidaknya untuk tiga alasan.

Pertama, mereka mengunci mitra pertukaran mereka ke dalam hubungan pertukaran jangka panjang dengan meningkatkan biaya switching (Williamson, 1993). Jika perusahaan buyer beralih ke pemasok alternatif, misalnya, TSI-nya dengan pemasok sebelumnya tidak dapat digunakan kembali atau harus dilikuidasi jauh di bawah nilai aslinya. Dengan demikian, efek penguncian menjamin pemasok dengan aliran pendapatan di masa depan. Pada saat yang sama, efek ini memungkinkan perusahaan untuk mengambil keuntungan yang tidak semestinya dari investasi mitranya dalam aset tertentu (Williamson, 1993).

Kedua, TSI perusahaan bertindak sebagai ikatan terhadap kecenderungan oportunistiknya (Heide dan Stump 1995). Karena perilaku oportunistik kemungkinan akan

dibalas (Provan dan Skinner 1989), itu dapat mengarah pada pengambilalihan atau, lebih buruk lagi, penyitaan aset. Dengan demikian, TSI meyakinkan *supplier* bahwa *buyer* akan melindungi aset-aset tersebut dengan menahan diri dari perilaku yang menempatkan TSI dalam risiko (Mengejar sumber pasokan alternatif, berperilaku melawan pemasok dengan cara oportunistik). Ketiga, Transaksi Spesifik Invesment (TSI) pada dasarnya khusus untuk hubungan pertukaran fokus dan cenderung sangat produktif" (Heide and Stump 1995). Dengan kata lain, TSI harus lebih efektif dan efisien daripada hubungan rekan yang lebih umum.

Perusahaan yang berinvestasi dalam TSI, diharapkan dapat mencapai tingkat kinerja hubungan pelanggan dan kinerja operasional yang lebih tinggi. Kinerja hubungan pelanggan mengacu pada kemampuan perusahaan untuk memuaskan pelanggannya dengan menyediakan barang dan layanan berkualitas tinggi kepada mereka (Moorman dan Roland, 1999). Semakin banyak perusahaan berinvestasi di TSI, semakin banyak perusahaan itu dapat menyediakan barang dan jasa berkualitas tinggi kepada pelanggan atau barang dan jasa berkualitas sebanding dengan harga lebih rendah. Selain itu, TSI dapat memungkinkan perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif jangka panjang sehingga memungkinkan perusahaan untuk bersaing lebih efektif di pasar(Jap dan Anderson 2003).

TSI dapat berkontribusi pada kinerja operasional melalui pengurangan biaya atau peningkatan kinerja (Ghosh dan John 1999). Pengurangan biaya dihasilkan dari biaya produksi dan administrasi yang lebih rendah yang berasal dari teknik produksi yang disesuaikan, bahan yang lebih murah, desain yang disederhanakan, dan sebagainya (Ghosh dan John 1999).

Peningkatan kinerja meningkatkan keinginan produk melalui peningkatan utilitas pelanggan (Ghosh dan John 1999). Perbaikan tersebut akibatnya harus berkontribusi pada

penjualan dan profitabilitas. Penelitian empiris secara umum mendukung tautan positif untuk kontribusi dealer terhadap penjualan pemasok mereka (Nygaard dan Dahlstrom 2002), Tindakan bersama (Claro et al, 2005; Raskovic et al, 2012), biaya (Ghosh dan John 1999), kinerja laba (Jap dan Anderson 2003), pertumbuhan penjualan (Palmatier, Dant, dan Grewal 2007), kinerja keuangan keseluruhan (Palmatier, Dant, dan Grewal 2007), dan evaluasi kinerja mitra (Jap dan Anderson 2003).

Hampir semua investasi perusahaan memerlukan pengetahuan khusus yang membutuhkan upaya koordinasi yang baik. Penelitian Heide dan John (1990) tentang pembeli dan pemasok peralatan memberikan bukti empiris bahwa TSI yang tinggi dari pemasok dikaitkan dengan peningkatan pemecahan masalah dan perencanaan bersama sebagai cara untuk mengoordinasikan kegiatan dan sumber daya dalam hubungan secara efektif.

Human TSI mengacu pada investasi yang dibuat dalam manajemen sumber daya manusia, seperti melatih staf dalam pengetahuan tentang rekanan, metode untuk berurusan dengan rekanan dan praktik bisnis lainnya yang secara khusus dimaksudkan untuk beroperasi dengan rekanan yang dipilih. Dimensi ini diukur dengan skala yang mengandung tiga item yang diadaptasi dari penelitian sebelumnya (Heide dan John, 1992; Bensaou dan Venkatraman, 1995).

Peneliti menggunakan dua dimensi TSI, yaitu human transaction specifik dan physical transaction specific. Indikator TSI fisik mengacu pada investasi seperti peralatan dan mesin. Dimensi TSI fisik diukur dengan skala dua item, dengan skor menjadi rata-rata tertimbang item. Ini sejalan dengan cara Heide dan John (1990) dan Bensaou dan Venkatraman (1995).

2.5. Kepercayaan

Dalam beberapa tahun terakhir minat untuk memahami kepercayaan dalam organisasi semakin meningkat, hal ini didorong oleh bukti bahwa kepercayaan memiliki sejumlah manfaat bagi organisasi (Kramer,1999). Dalam beberapa literatur menyatakan bahwa kepercayaan meningkatkan kerja sama dan kerja tim yang sehat, meningkatkan komunikasi dan kepuasan karyawan, menciptakan sikap yang lebih positif dan kinerja organisasi (Mayer et al, 1995). kepercayaan tampaknya menjadi sumber daya berharga dalam organisasi yang memiliki implikasi organisasi, kelompok, dan individu.

Selain itu, dalam lingkungan bisnis yang kompleks dan tidak stabil, organisasi cenderung berkembang dari bentuk hierarki tradisional menjadi bentuk yang fleksibel. Demikian juga, bentuk-bentuk manajemen tradisional telah memberi jalan kepada pendekatan yang lebih kolaboratif berdasarkan kerja kooperatif di mana kepercayaan dipandang sebagai elemen kritis (Costa dan Peiro, 2009)

Kepercayaan adalah faktor kunci untuk pengembangan kemitraan di antara *supplier-buyer* yang berbeda dari rantai pasokan, dibedakan antara kepercayaan antarpribadi dan antar perusahaan (Johnston et al, 2004). Penciptaan kepercayaan dalam hubungan antar perusahaan dapat dianggap terkait dengan konteks budaya suatu negara atau wilayah (Dyer dan Chu, 2003; Zaheer dan Bell, 2005). Dyer dan Chu (2003), dalam studi mereka, menemukan tingkat kepercayaan pemasok yang signifikan di AS, Jepang dan Korea. Perbedaan-perbedaan ini terkait dengan lingkungan kelembagaan. Para peneliti menyarankan bahwa kepercayaan pemasok tergantung pada frekuensi dan interaksi jangka panjang yang mereka sebut kepercayaan berdasarkan proses (Claro dan Claro 2011). kepercayaan dalam pertukaran antar kelompok bermanfaat dan dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif (Barney dan Hansen 1995)

kepercayaan organisasi didefinisikan sebagai kesediaan satu pihak untuk menjadi

rentan terhadap tindakan pihak lain berdasarkan pada harapan bahwa pihak lain akan melakukan tindakan tertentu yang penting bagi pihak yang berkepentingan, terlepas dari kemampuan untuk memantau atau mengendalikan pihak lain (Mayer et al, 1995). Kepercayaan pada istilah operasional mengacu pada keyakinan bahwa pasangan lain itu jujur dan tulus dan dalam keadaan apa pun tidak sengaja akan melakukan apa pun yang akan merusak hubungan. Kepercayaan kemudian mencerminkan harapan mitra bahwa negosiasi itu adil dan komitmen akan dipertahankan (Anderson dan Narus, 1990). Kepercayaan juga diwujudkan dalam keyakinan mitra bahwa persyaratannya akan dipenuhi melalui tindakan di masa depan yang dilakukan oleh mitra (Anderson dan Weitz, 1992; Barney dan Hansen, 1994).

Dari perspektif teoritis, kepercayaan membantu menurunkan biaya transaksi (Dyer, 1996; Zaheer et al, 1998) dan menjaga biaya (Humphreys et al, 2004), mengurangi perilaku oportunistik (Villena et al, 2011; Jarillo, 1988), mengarah pada aliran informasi yang unggul dan lebih efektif dan berbagi informasi (Jap, 1999), meningkatkan kinerja (Cannon Doney, Mullen dan Peterson, 2010; Humphreys et al, 2004). Secara inheren, tingkat kepercayaan akan menghasilkan peningkatan kinerja melalui minimalisasi biaya, penetrasi pasar yang lebih besar dan peningkatan hubungan pelanggan.

Kepercayaan mencakup dua dimensi (Zaheer, McEvily dan Perrone, 1998). yaitu antarpribadi dan antar-organisasi. Kepercayaan antar pribadi mengacu pada individu yang menjadi penghubung dari mitra yang dipilih, sedangkan kepercayaan antar organisasi mengacu pada tingkat kepercayaan antar organisasi dengan mitra. Kuesioner kami menilai kepercayaan antarpribadi menggunakan tiga item. Skala pengukuran didasarkan pada studi oleh Zaheer, Mcevily dan Perone (1998). Kepercayaan antar organisasi mengacu pada kepercayaan yang ditempatkan dalam organisasi mitra terpilih. indikator ini dinilai dengan tiga item yang diadaptasi dari Zaheer, Mcevily dan Perrone (1998).

2.6. Fleksibilitas

Kolaborasi mengacu pada situasi di mana mitra bekerja bersama untuk mencapai tujuan bersama (Anderson dan Narus, 1990; Morgan dan Hunt, 1994). Batas-batas organisasi ditembus oleh integrasi kegiatan ketika pemasok terlibat dalam tugas-tugas yang secara tradisional dianggap sebagai tanggung jawab pembeli dan sebaliknya (Yilmaz dan Hunt, 2001).

Norma fleksibilitas didefinisikan sebagai sejauh mana mitra menunjukkan respons yang akomodatif terhadap keadaan yang berubah (Heide, 1994). Fleksibilitas untuk melakukan penyesuaian diukur oleh satu set item yang menggambarkan harapan satu sama lain dari satu pihak. Fleksibilitas untuk melakukan penyesuaian adalah ekspektasi bilateral kesediaan untuk melakukan adaptasi dalam manajemen sehari-hari ketika keadaan berubah (Heide dan John, 1992). Fleksibilitas penting untuk mengatasi manajemen sehari-hari dari keadaan yang selalu berubah yang dihadapi oleh perusahaan mana pun, mengingat kompleksitas dan risiko yang akan dihadapi.

Fleksibilitas UKM sering diminta untuk bereaksi terhadap perubahan tidak terduga yang tidak dapat diprediksi sebelumnya. Elemen ini mendefinisikan fleksibilitas yang ditampilkan oleh supplier terhadap penyesuaian yang diminta oleh buyer terhadap hubungan yang masih ada. Permintaan pembeli untuk penyesuaian harga, tingkat stok yang dipertahankan, pengiriman darurat dan yang lainya merupakan peluang bagi pemasok untuk menampilkan fleksibilitas. Pada akhir rangkaian kesatuan yang terpisah, pembeli berharap ketentuan pertukaran dengan pemasok akan mengikat dan spesifik (Macneil 1987). Pembeli mengharapkan *supplier* menampilkan lebih banyak fleksibilitas dalam menanggapi perubahan permintaan. Norma relasional fleksibilitas membantu banyak sistem saluran untuk mengatasi ketidakpastian yang tak terduga seperti itu dengan menyatakan keeratan hubungan akan tunduk pada perubahan dan itikad baik (Heide dan

John, 1992).

Mitra menerima perubahan dalam praktik dan kebijakan mengingat kondisi yang tidak terduga atau berubah. Fleksibilitas adalah norma relasional esensial yaitu, pola perilaku yang diharapkan, (Macneil, 1978), yang menetapkan aturan dasar untuk pertukaran awal dan masa depan (Heide dan John, 1992). Fleksibilitas diukur pada skala tiga item yang diadaptasi dari (Heide and Miner 1992; Heide 1994; Golden dan Powell 2000; Claro et al 2005; Raskovic 2012)

2.7. Tidakan Bersama

Tindakan bersama adalah kegiatan yang mendasar antar organisasi yang secara bersama sama menafsirkan dan memahami tantangan kolaborasi yang terkait dengan lingkungan dan membangun strategi untuk bertindak secara kolektif (Feng et al, 2019). Tindakan bersama dengan mengembangkan pemahaman bersama tentang isu-isu strategis untuk hubungan, sedemikian rupa sehingga kedua perusahaan mitra merasakan makna kolaborasi.

Keterlibatan dalam kegiatan tindakan bersama juga memanfaatkan proses interaksi mencapai hasil dan timbal balik, yang memperkuat identifikasi UKM dengan hubungan aliansi (Claro dan Claro 2011). Tindakan bersama membutuhkan kedua belah pihak untuk menjadi inisiator aktif yang membangun dan mempromosikan pemahaman dan penjelasan tentang berbagai peristiwa dan tantangan kolaborasi (Claro dan Claro 2011). Berdasarkan prinsip pertukaran yang adil hubungan yang berkelanjutan dapat dipertahankan ketika manfaat dikembalikan ke mitra yang lebih kecil dalam hubungan yang sama dengan kontribusinya. Interaksi ini meningkatkan kesadaran timbal balik dari fungsi-fungsi khusus dan unik dalam hubungan kolaboratif, dan memperkuat atribut bersama dalam aliansi, dengan demikian, mengarahkan UKM untuk membentuk identifikasi relasional

Dalam literatur bisnis, perilaku relasional dianggap sebagai elemen penting dari

hubungan bisnis (Dyer dan Singh, 1998). Kepercayaan dan komitmen terjadi ketika ikatan emosional diciptakan antara orang-orang, memungkinkan mereka untuk bergerak melampaui prediksi rasional untuk mengambil lompatan keyakinan bahwa kepercayaan akan dihargai (Wicks et al, 1999). Setelah perilaku relasional terbentuk, perusahaan belajar bahwa tindakan bersama yang terkoordinasi akan mengarah pada hasil yang melebihi apa yang akan dicapai perusahaan jika bertindak semata-mata untuk kepentingan terbaiknya (Anderson dan Narus, 1990).

Tindakan bersama dapat berfungsi untuk menjaga TSI tinggi, karena tindakan bersama menciptakan dasar bagi tata kelola bilateral dalam hubungan (Williamson, 1993), yang membantu mengurangi kecenderungan oportunistik yang mengikis nilai nilai tertentu. Selain itu tindakan bersama dapat memfasilitasi koordinasi kegiatan dan sumber daya dalam hubungan pembeli-pemasok.

Tindakan bersama dihitung dengan mengukur tingkat perencanaan bersama dan pemecahan masalah bersama. Perencanaan bersama didefinisikan sebagai sejauh mana kemungkinan masa depan, dan tugas dan tanggung jawab konsekuensial dalam hubungan, telah dibuat eksplisit (Heide dan John, 1990). Butir-butir tentang perencanaan bersama mengacu pada penetapan tujuan bersama yang proaktif dan membuat masa depan hubungan tersebut dapat diperkirakan. Skala pengukuran terdiri dari tiga item, sejalan dengan (Heide dan John 1990 ; Claro et al, 2005, Lusch dan Brown, 1996; Heide dan Miner, 1992).

Pemecahan masalah bersama didefinisikan sebagai sejauh mana kegiatan bersama diatur untuk menyelesaikan perbedaan pendapat, kegagalan teknis dan situasi tak terduga lainnya (Heide dan Miner, 1992; Lusch dan Brown, 1996). Pemecahan masalah pada dasarnya bersifat reaktif, dan item yang mengukur aspek ini juga mencakup sikap para pihak terhadap solusi bersama untuk masalah dalam hubungan. Skala pengukuran terdiri

dari tiga item, Skala tersebut diadopsi dari (Heide and Miner 1992; Claro et al, 2005).

2.8. Kemampuan Dinamis

Soda et al, (2004) berpendapat bahwa kemampuan dinamis (KD) didasarkan pada kognisi manajerial dan kemampuan kepemimpinan bersama dengan rutinitas organisasi. Adner dan Helfat, (2003) memperkenalkan dan mendefinisikan kemampuan manajerial yang dinamis (DMC) sebagai "kemampuan yang digunakan manajer untuk membangun, mengintegrasikan, dan mengkonfigurasi ulang sumber daya dan kompetensi organisasi".

Kemampuan dinamis adalah kemampuan perusahaan untuk menyesuaikan sumber dayanya untuk menciptakan nilai dalam lingkungan yang berubah dengan cepat (Teece, Rumelt, Dosi, dan Winter, 1994). para peneliti percaya bahwa ketika perusahaan telah dilengkapi dengan kemampuan dinamis, maka entitas bisnis dapat mengkonfigurasi ulang, membangun, dan mengintegrasikan sumber daya internal yang tersedia di samping sumber daya / kapabilitas eksternal spesifik perusahaan yang tersedia dalam menanggapi lingkungan bisnis yang bergolak (Winter, 2003; Ambrosini, 2009). Misalkan kemampuan organisasi atau keterampilan yang berkaitan dengan eksploitasi efisien sumber daya yang tersedia, dan kemampuan dinamis menggambarkan tentang pelaksanaan dan eksplorasi yang efisien dari prospek baru (March, 1991; Jörn, 2016).

Perusahaan yang berbeda menghadapi proses yang berbeda dan potensi keuntungan yang berbeda, ketika perusahaan memiliki kemampuan untuk menyesuaikan dengan cepat, mengkonfigurasi ulang dan mengubah proses yang diinginkan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif maka perusahaan mencapai kinerja yang diingikan. Anand dan Vassolo (2008) mengidentifikasi bahwa kemampuan dinamis memungkinkan perusahaan bisnis untuk memilih mitra bisnis yang lebih baik dan dapat diandalkan serta menyusun hubungan jaringan mereka secara efisien. Teece et al, (1997) mengidentifikasi bahwa kemampuan dinamis perusahaan memperbaharui kemampuan perusahaan, yang pada gilirannya

meningkatkan kinerja, terutama di pasar yang kompetitif dan dinamis. Dalam penelitian sebelumnya, Rindova dan Kotha (2001) mengakui bahwa kemampuan dinamis sangat penting untuk meningkatkan kemampuan manajerial perusahaan untuk menemukan dan mengeksploitasi peluang bisnis dalam lingkungan yang berkembang dan kompetitif. Dalam penelitian lain, Daniel dan Wilson (2003) merekomendasikan bahwa kemampuan dinamis perusahaan meningkatkan keberhasilan usaha transformasional perusahaan. Lee et al. (2002) mengamati bahwa sumber baru manfaat kompetitif terletak pada kemampuan UKM untuk membuat konsep bagaimana UKM dapat mengatasi perubahan lingkungan yang kompetitif dengan mengenali dan mengeksploitasi peluang bisnis. Pandangan ini menyajikan tenor literatur umum tentang pentingnya kemampuan dinamis perusahaan untuk mengembangkan dan mempertahankan keunggulan bisnis yang kompetitif

Teori organisasi menggambarkan kemampuan dinamis sebagai kompetensi UKM untuk secara sengaja mengadopsi basis sumber daya perusahaan (Akpobi, 2017). Teece et al, (1997) mendefinisikan Kemampuan Dinamis dan Manajemen Strategis, sebagai kemampuan UKM untuk membangun, mengintegrasikan, mengembangkan dan mengkonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal untuk mengatasi persaingan yang berubah dengan cepat. lingkungan bisnis. Istilah ini mengacu pada bentuk jamak yang digunakan, kemampuan dinamis, yang menekankan kompetensi, yang membantu UKM untuk bereaksi secara memadai, efisien dan tepat waktu terhadap perubahan eksternal yang membutuhkan kombinasi berbagai kemampuan (Lenssen, 2008). Dengan demikian, UKM secara sistematis mengembangkan, membangun, dan mengubah proses operasionalnya melalui kemampuan dinamis, yang merupakan pola perilaku yang stabil dipelajari dan pada gilirannya UKM dapat berkinerja efektif. Konsisten dengan argumen di atas berdasarkan penelitian sebelumnya, kemampuan dinamis mengacu pada mekanisme koordinasi UKM, yang menyediakan platform untuk meningkatkan kapasitas untuk mengatasi perubahan

yang terjadi dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. (abbas et al, 2019)

Dimensi Kemampuan dinamis merujuk pada penelitian terdahulu (abbas et al, 2019; Andrejs, 2019; Pavlou 2011) yaitu :

- *Sensing capability* yaitu Kemampuan untuk mengenali, menafsirkan, dan mengejar peluang di lingkungan yang cepat berubah.
- Kemampuan belajar yaitu Kemampuan untuk mengubah kemampuan operasional yang ada dengan pengetahuan baru
- Kemampuan mengintegrasikan, yaitu Kemampuan untuk menanamkan pengetahuan baru ke dalam kemampuan operasional baru dengan menciptakan pemahaman bersama dan akal sehat kolektif. dan kemampuan aliansi manajemen,
- Kemampuan koordinasi yaitu Kemampuan untuk mengatur dan menggunakan tugas, sumber daya, dan aktivitas dalam kemampuan operasional baru.

2.9. Kinerja

Pemahaman kinerja perusahaan bersumber dari beragam disiplin ilmu yang meliputi: manajemen strategi, manajemen operasi, SDM, perilaku organisasi, sistem informasi, pemasaran dan akuntansi. Beragamnya disiplin ilmu tersebut berakibat pada rendahnya konsensus terhadap pemahaman dan pengukuran kinerja, sehingga perlu bagi peneliti untuk lebih secara spesifik dan eksplisit mengkaji karakteristik sistem pengukuran kinerja yang diteliti (Claro dan Claro 2011).

penelitian menggunakan berbagai indikator keuangan (baik subyektif dan obyektif), seperti profitabilitas dan tingkat pertumbuhan penjualan (Claro et al, 2005). Dalam beberapa kasus, indikator keuangan diperoleh dari sumber sekunder seperti surat kabar dan laporan tahunan perusahaan yang terlibat. Sumber-sumber sekunder ini memiliki keuntungan karena tidak dapat dimanipulasi oleh perusahaan untuk proyek penelitian tertentu dan tidak bias oleh responden yang mengisi kuesioner. Namun, langkah-langkah

sekunder mewujudkan keterbatasan potensial. Dalam kebanyakan kasus, perusahaan tidak diwajibkan untuk melaporkan laporan keuangan ke publik selain itu, ketika laporan itu diterbitkan, ada beberapa ruang untuk mencurigai keabsahan angka-angka tersebut (Venkatraman dan Ramanujam, 1986). Dengan demikian, data keuangan sekunder mungkin tidak sepenuhnya sesuai atau dapat ditafsirkan dengan cara yang dapat diandalkan.

Pengukuran kinerja merupakan bagian dari fase evaluasi strategi yang dapat diturunkan dari strategi perusahaan dan menggambarkan capaian perusahaan (Kaplan dan Norton, 1992). Kinerja perusahaan dipandang sebagai sebuah pengukuran seberapa baik organisasi atau entitas mencapai tujuannya. Kinerja perusahaan merupakan sebuah konstruk multidimensional yang tidak hanya sekedar mencakup kinerja keuangan (Liao et al, 2011). Kinerja dapat dapat dikarakteristikan sebagai kemampuan perusahaan untuk menghasilkan luaran (Claro dan Claro 2011).

Penelitian menggunakan dua ukuran kinerja keuangan yaitu, profitabilitas dan tingkat pertumbuhan penjualan. Kinerja keuangan diukur dengan skala dua item yang diadaptasi dari penelitian sebelumnya. Bensaou dan Venkatraman (1995), Doney dan Cannon (1997) dan Zaheer, Mcevily dan Perrone (1998), Claro et al, (2005).

Literatur tentang pengukuran kinerja menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan dan profitabilitas adalah indikator keuangan objektif yang paling umum digunakan (Mohr dan Speckman, 1994; Lusch dan Brown, 1996). Dengan menggunakan indikator untuk kinerja keuangan secara keseluruhan, peneliti memasukkan instrumen pengukuran, tingkat pertumbuhan penjualan melacak perkembangan volume penjualan selama tiga tahun terakhir yang dinyatakan sebagai persentase (Mohr dan Speckman, 1994) dan profitabilitas mengacu pada ukuran keseluruhan profitabilitas yang memungkinkan perbandingan dibuat antara perusahaan-perusahaan dengan ukuran yang berbeda (Lusch

dan Brown, 1996).

2.10. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Banyak penelitian terdahulu yang terkait dengan hubungan jaringan dengan kinerja UKM.

Ruang Lingkup Kajian Penelitian Tentang Jaringan Bisnis Terhadap Kinerja Yang Telah Dilakukan oleh Peneliti Sebelumnya

Tabel 2.1

Peneliti	Sampel	Hasil
Abbas et al. (2019)	Jaringan bisnis UMKM dengan jumlah sampel 296 manajer/pemilik	Jaringan bisnis tidak berpengaruh terhadap kinerja
		Kemampuan dinamis berpengaruh positif terhadap kinerja
		Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kemampuan dinamis
Kim dan Lee, (2018)	266 pimpinan UKM korea	Jaringan bisnis mempengaruhi kinerja
Banerjee et al, 2018	147 pimpinan UKM	Kemampuan dinamis berpengaruh positif terhadap kinerja
Wang et al, (2015)	201 pemilik UKM di china	Jaringan tidak berpengaruh terhadap kinerja
		Jaringan berpengaruh positif terhadap terhadap kemampuan dinamis
		Kemampuan dinamis berpengaruh positif terhadap kinerja
Antia dan Fraizer (2001)	100 manajer perusahaan franchisor	Jaringan bisnis berpengaruh terhadap transaksi investasi spesifik

		Jaringan bisnis berpengaruh terhadap fleksibilitas
Bensaou dan Venkatraman (1995)	447 pimpinan perusahaan kecil jepang dan amerika	Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kepercayaan
		Kepercayaan berpengaruh positif terhadap fleksibilitas dan tindakan bersama
Heide dan John (1992)	97 supplier perusahaan manufaktur	Jaringan berpengaruh positif terhadap fleksibilitas
Heide dan Miner (1990)	155 pimpinan perusahaan transportasi	Jaringan berpengaruh positif terhadap fleksibilitas
		Fleksibilitas berpengaruh terhadap terhaadap tindakan bersama
		Fleksibilitas berpengaruh positif terhadap kinerja
Doving dan Gooderham (2008)	254 pemilik/manajer UKM Norwegia	Jaringan bisnis tidak berpengaruh positif terhadap kemampuan dinamis
		Kemampuan dinamis tidak berpengaruh terhadap kinerja
Blakenburg et al, (1999)	Jaringan bisnis supplier dengan sampel 115 orang supplier/manajer/pemulik	Jaringan bisnis berpengaruh tehadap komitmen dan kepercayaan
Ganesan (1994)	Pemasaran relasional Dengan sampel 124 manajer	Kepercayaan berpengaruh terhadap fleksibilitas
		Kepercayaan tidak berpengaruh terhadap tindakan bersama
Johnson (1999)	160 pimpinan perusahaan	Kepercayaan berpengaruh terhadap flesibilitas

		Fleksibilitas berpengaruh terhadap kinerja
Lusch and Brown (1996)	454 pimpinan perusahaan distributor	Fleksibilitas berpengaruh terhadap kinerja
Lyons (1994)	91 pimpinan perusahaan konstrusi	jaringan berpengaruh positif terhadap transaksi investasi spesifik
Noor et al, (2018)	Hubungana ntara kompetensi wirausaha dan kinerja UKM	Kemampuan dinamik berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaam
Eisenhardt dan Martin, (2000)	176 pimpinan/manajer perusahaan	Kemampuan dinamik berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan
		Jaringan berpengaruh positif terhaadap kemampuan dinamis
Tejumade, et al (2011)	143 UKM Afrika Selatan	Kemampuan dinamik berpengaruh positif terhadap kinerja SMEs
		Jaringan berpengaruh positif terhaadap kemampuan dinamis
Claro, et al (2005)	Jaringan bisnis dan Supplier-Buyer Relationship dengan sampel 174 supplier	Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kepercayaan
		Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap Transaction specific investment (TSI)
		Kepercayaan berpengaruh positif terhadap feksibilitas
		Fleksibilitas tidak berpengaruh terhadap tindakan bersama

		Transaction specific investment (TSI) berpengaruh positif terhadap tindakan bersama
		Tindakan bersama berpengaruh positif terhadap kinerja
Raskovic et al, (2012)	157 manajer perusahaan/ Supplier	Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kepercayaan
		Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap Transaction specific investment (TSI)
		Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap Tindakan bersama
		Kepercayaan berpengaruh positif terhadap feksibilitas
		Transaction specific investment (TSI) berpengaruh positif terhadap tindakan bersama
		Tindakan bersama tidak berpengaruh positif terhadap kinerja
		Fleksibilitas berpengaruh terhadap tindakan bersama
Raskovic dan Morec 2013	130 manajer perusahaan /supplier	Fleksibilitas berpengaruh positif terhadap kinerja
		Tindakan bersama berpengaruh positif terhadap kinerja
Anderson dan Narus (1990)	Jaringan distributor dengan sampel 488 manajer perusahaan	Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kepercayaan
		Tindakan bersama berpengaruh positif terhadap kinerja

		Kepercayaan berpengaruh positif terhadap fleksibilitas.

Tinjauan literatur menggemakan peran informasi dalam jaringan mendukung hubungan dalam hal kemampuan dinamis (Abbas,et, al 2019), kinerja (Tehseen et al, 2018), inovasi (Wang dan Kim 2017), relational skill (Le dan Bengesi 2014), pertukaran sumber daya (Kenis dan Kenock, 2002), lampiran sentimental (Gulati, 1998), kontrol dan koordinasi (Larson, 1992) , peluang bisnis (Hakansson dan Johanson, 1993), kemampuan (McEvilly dan Zaheer, 1999), pemantauan (Williamson, 1993) dan pengaturan kondisi perdagangan (Stern, El-Ansary dan Coughlan, 1996). Selain itu, penelitian terbaru berfokus pada manfaat informasi yang diberikan oleh jaringan, dan menemukan bahwa informasi secara langsung memengaruhi integrasi sumber daya pelengkap untuk meningkatkan proses dalam hubungan tertentu (Gulati, Nohria dan Zaheer, 2000; Antia dan Frazier, 2001).

Saat ini, banyak penelitian menggunakan pendekatan multidisiplin untuk mempelajari jaringan perusahaan, karena jaringan mendukung dan mengatur hubungan antar perusahaan. Ini memungkinkan para peneliti dan manajer untuk secara sistematis menganalisis jaringan dengan menggambarkan pola hubungan dan dengan secara sadar mempertimbangkan dampaknya pada fungsi organisasi. Pendekatan analitik ini memandang jaringan sebagai kekuatan yang relevan.

Pendekatan multidisiplin sangat kontras dengan posisi manajer, di mana perusahaan mengevaluasi tindakan alternatif tanpa merujuk pada struktur social, (Williamson, 1993) informasi dalam jaringan biasanya dirangkum dalam ukuran daya saing atau lingkungan kelembagaan. Semakin rendah tingkat persaingan, semakin besar kemungkinan perusahaan akan terkena sejumlah alternative tindakan rekan dan bentuk-

bentuk lain dari perilaku sewenang wenang. teori jaringan telah menggambarkan pendekatan seperti itu sebagai hubungan yang tidak tersosialisasi, karena mereka tidak menangkap secara detail kendala dan peluang yang ditimbulkan dari koneksi jaringan perusahaan. teori jaringan juga kritis terhadap, variabel sosial. Posisi seperti itu telah dikaitkan dengan banyak sosiolog yang berpendapat bahwa tindakan seseorang sepenuhnya ditentukan oleh konteks sosial. Sebaliknya, mereka mengusulkan pendekatan perantara yang memungkinkan untuk tindakan purposif dalam beberapa kendala struktural (Granovetter, 1992).

Temuan Antia and Fraizer (2001) menunjukkan bahwa ada hubungan positif antara jaringan dengan transaksi investasi spesifik dan fleksibilistas, hasil ini menyiratkan bahwa jaringan bisnis menyebabkan kuatnya hubungan antara penjual dan pembelinya.

Claro, et al (2005) melakukan penelitian untuk menguji peran jaringan bisnis pada hubungan *buyer-seller* dan kinerja, pada industry tanaman Bunga di belanda. Hasilnya menunjukan Jaringan memainkan peran sentral, karena supplier menggunakan informasi yang diperoleh dalam jaringan untuk membangun kepercayaan dalam hubungan dengan perusahaan pembeli yang jauh lebih besar. Sejalan dengan kerangka kerja manajemen hubungan pelanggan (Rigby, Reichheld, dan Schefter, 2002), pemasok yang sukses fleksibel untuk mengakomodasi keinginan mitra pembelian. Pemasok yang memperhitungkan unsur-unsur 'lunak'(fleksibel) kemungkinan besar akan berhasil dalam hubungan pembeli-pemasok.

Raskovic dan Makovec (2013) melakukan penelitian dengan menguji variabel kepercayaan, TSI, fleksibilitas dan tindakan bersama dengan kinerja perusahaan secara parsial. Hasilnya menunjukan adanya pengaruh positif antar variabel dengan kinerja.

Raskovic, et al (2012) melakukan penelitian untuk menguji peran jaringan bisnis terhadap kepercayaan, transaksi investasi spesifik, tindakan bersama, fleksibilitas dan

kinerja perusahaan, dengan responden supplier perusahaan hasil penelitian menunjukan bahwa jaringan berpengaruh terhadap kepercayaan, transaksi investasi spesifik dan fleksibilitas, selain itu ada beberapa temuan yang lain yaitu kinerja perusahaan tidak dipengaruhi oleh fleksibilitas tetapi dipengaruhi oleh tindakan bersama. temuan ini menunjukan jaringan bisnis mempengaruhi kinerja secara keseluruhan melalui berbagai elemen hubungan pembeli-pemasok, hasil analisis kami menyediakan serangkaian implikasi untuk manajemen yang lebih baik dari hubungan pembeli-pemasok transnasional dari perspektif jaringan.

Abbas, et al (2019) melakukan penelitian yang mengkaji pengaruh jaringan secara langsung terhadap kinerja dan pengaruh jaringan terhadap kinerja yang dimediasi kemampuan dinamis, dengan sampel UKM di Pakistan, hasilnya menunjukan kemampuan dinamis menjadi variabel yang menguatkan hubungan jaringan dengan kinerja, temuan lainya menunjukan jaringan, yang menyediakan platform untuk membangun hubungan bisnis, mengidentifikasi, mengembangkan atau bertindak dan berbagi informasi untuk mencari mitra bisnis potensial untuk usaha.

2.11. Ikhtisar

Teori pandangan berbasis sumber daya telah secara substansial berkontribusi pada bidang keunggulan kompetitif di tingkat perusahaan. Menurut teori tersebut, perusahaan yang mampu mengakumulasi sumber daya dan kemampuan yang langka, berharga, tidak dapat disubstitusikan dan tidak mudah ditiru, akan mencapai keunggulan kompetitif dibandingkan perusahaan yang bersaing. Heterogenitas perusahaan adalah kondisi kritis dalam mencapai kinerja perusahaan yang dibedakan (Barney, 1991). UKM dapat mencapai laba diatas rata rata dengan mengembangkan hubungan baik dengan aliansi mereka melalui proses membuat jaringan. Tujuannya adalah untuk menjauh dari hubungan pasar yang wajar, karena pesaing dapat dengan mudah menduplikasi hubungan pertukaran ini karena

tidak ada yang unik tentang interaksi antara pembeli dan penjual. yang menjadi dasar dari upaya bersama mitra UKM dalam menjalin hubungan di luar jangkauan, adalah bahwa jaringan bisnis secara bersama-sama dihasilkan dan dimiliki oleh UKM dan mitranya. hubungan relasional kemudian merupakan bagian dari jaringan.

Meskipun penerapan yang berbeda antara pandangan relasional dan pandangan berbasis sumber daya, kedua teori menyatakan bahwa kemampuan istimewa (keunggulan informasi, dan kredibilitas) meningkatkan hambatan bagi pesaing untuk menduplikasi kompetensi inti, sehingga memberikan keunggulan dibandingkan pesaing dalam bentuk diferensiasi. Oleh karena itu, pandangan relasional tidak harus dilihat sebagai pengganti pandangan berbasis sumber daya, melainkan sebagai pelengkap pandangan sumber daya.

Penelitian tentang hubungan pemasaran telah banyak dilakukan oleh beberapa peneliti (Gummesson 1994; Lindgreen dan Antioco 2005; Sin, Tse, Yau, Lee dan Chow, 2002; Singh, 2003; Claro dan Claro 2011; Raskovic, Makovec, Jan, Fransoo dan Morec, 2012). Namun penelitian tersebut masih bersifat parsial dan model penelitian yang berbeda. RBV dipandang terlalu direct oleh banyak peneliti maka perlu ditambahkan konstruk dalam model sebagai mediasi, salah satunya model hubungan claro et al (2005) dan Abbas et al, (2019)

Kinerja perusahaan menggambarkan seberapa baik perusahaan mencapai tujuannya dan berhubungan dengan bagaimana perusahaan mengimplementasikan strategi bisnisnya secara efektif dan efisien (Olson et al, 2005), pada model hubungan Supplier-buyer dijelaskan bahwa kinerja dipengaruhi oleh jaringan bisnis yang dimediasi oleh beberapa variabel (Claro et al, 2005). Penelitian yang mengkaji pengaruh jaringan bisnis terhadap kinerja UKM telah banyak dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya (Claro et al, 2005; Raskovic et al, 2012; Abbas et al, 2019) dengan temuan yang beragam, namun penelitian yang bersifat komprehensif dengan menguji peran jaringan bisnis dan kemampuan

dinamis, TSI, Kepercayaan, fleksibilitas dan tindakan bersama terhadap kinerja masih terbatas.

Kemampuan dinamis pada dasarnya adalah kemampuan berorientasi perubahan yang membantu perusahaan memindahkan dan mengkonfigurasi ulang basis sumber daya mereka untuk memenuhi tuntutan pelanggan yang berkembang dan strategi pesaing (Zahra dan George 2002). Teori evolusi perusahaan (Nelson and Winter, 1982) mengemukakan bahwa perusahaan yang bisa bertahan adalah perusahaan yang dapat beradaptasi terhadap perubahan teknologi, merubah rutinitas kerja dan mengintegrasikan basis pengetahuan baru kedalam operasi perusahaan.

Teori evolusi yang dikembangkan oleh naturalis Inggris Charles Darwin (1809–1882), juga menyatakan bahwa semua spesies organisme muncul dan berkembang melalui seleksi alam variasi kecil yang diwariskan yang meningkatkan kemampuan individu untuk bersaing, bertahan hidup, dan mereproduksi. Sama halnya UKM dituntut untuk meningkatkan kemampuan dinamis untuk dapat bersaing, bertahan hidup, dan berproduksi untuk mencapai kinerja yang baik. Secara umum pemasaran yang focus pada transaksi tidak cukup untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan strategis, hubungan antara *buyer* dengan *seller* dianggap sangat penting dalam menciptakan sumber daya dan keberlangsungan hidup perusahaan (Kalafatis, 2000; Ritter, 2000). Kunci konsep hubungan yang dikembangkan Claro et al, (2005) seperti kepercayaan, transaksi Spesifik investasi dan tindakan bersama, fleksibilitas (Golden dan Powell, 2000) dapat sepenuhnya dibangun dalam hubungan *buyer-seller* untuk mencapai kinerja (Gilliland dan Bello, 2002), akan tetapi dalam sebuah hubungan konflik mudah sekali muncul, untuk mengurangi konflik yang ada dalam sebuah hubungan, dibutuhkan kesadaran akan adanya dinamika bisnis (Hakansson dan Snehota, 1995).

Ketika lingkungan berubah secara drastis, UKM yang berinvestasi dalam kegiatan

pemasaran jangka panjang memiliki keunggulan dibandingkan dengan UKM yang kurang fleksibel dalam investasi. Cepatnya perkembangan teknologi dan perubahan lingkungan menjadi ketakutan tersendiri bagi UKM. UKM yang tidak mengadopsi perkembangan teknologi dapat dengan mudah hilang dari pasar. Oleh karena itu, kemampuan dinamis dalam berbagai rutinitas UKM dapat meningkatkan kinerja UKM. Tingkat kompleksitas lingkungan yang tinggi mendorong UKM untuk mengembangkan kemampuan dinamis. Kemampaun dinamis adalah kemampuan penting yang memberikan nilai tambah dan harus dimiliki UKM untuk meningkatkan kinerja.

Teece et al, (1997) dalam penelitiannya menyatakan bahwa kemampuan dinamis sebagai kemampuan UKM untuk membangun, mengintegrasikan, mengembangkan dan mengkonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal untuk mengatasi persaingan yang berubah dengan cepat. Secara lebih mendalam penelitian ini menganalisis dampak dari aspek fungsional yang disebut konteks jaringan bisnis pada elemen-elemen tertentu dari hubungan pembeli-pemasok dan menganalisis bagaimana interkoneksi antara elemen-elemen relasional ini berdampak pada kinerja keuangan.

Penelitian Claro et al, (2005) tentang jaringan bisnis masih sebatas menguji peran jaringan bisnis dalam hubungan relasional terhadap kinerja disisi lain munculnya konflik dalam hubungan dan cepatnya perkembangan teknologi menjadi ketakutan tersendiri bagi UKM dalam mengahadapi pasar yang kompetitif (Agarwal dan Bayus, 2002). Teoari evolusi perusahaan (Nelson and Winter, 1982) menuntut perusahaan untuk dapat beradaptasi dan merubah rutinitas kerja dan mengintegrasikan basis pengetahuan baru kedalam operasi perusahaan. Karena hal itu UKM dituntut untuk memiliki kemampuan dinamis dalam berbagai rutinitas kerja UKM yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja UKM. Penelitian yang dilakukan oleh Abbas et al, (2009) terkait kemampuan dinamis pada jaringan bisnis menuju kinerja memungkinkan dapat menutup kelemahan

penelitan yang dilakukan oleh Claro et al, (2005).

Penelitian ini mengembangkan sebuah model dengan menggabungkan dua model penelitian Claro et al, (2005) dan Abbas et al, (2019), dengan Pengujian yang komprehensif menguji pengaruh anteseden berupa jaringan bisnis yang dimediasi kepercayaan, transaksi spesifik investasi, kemampuan dinamis, fleksibilitas dan Tindakan bersama terhadap kinerja. Penggabungan model ini sangat penting dimana paradigma hubungan relasional saja tidak cukup untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan dibutuhkan kemampuan dinamis agar UKM bias tetap eksis ditengah lingkungan yang cepat berubah.

BAB III

MODEL KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

3.1. Pendahuluan

Dukungan teori diperlukan dalam penelitian empiris guna pengembangan hipotesis dan sebagai dasar rasional untuk menginterpretasikan hasil penelitian. Didasarkan pada kajian pustaka seperti yang telah diuraikan pada BAB II, maka dalam bab ini dapat dijelaskan mengenai pengembangan model konseptual dan hipotesis yang dijadikan panduan dalam penelitian

Kerangka umum penelitian mengadopsi pada model integratif hubungan relasional yang diajukan oleh Claro et al, (2005) dan Abbas et al, (2019) dengan melibatkan variabel anteseden dan *outcome*. Variabel hubungan relasional meliputi jaringan bisnis, kemampuan dinamis, Kepercayaan, TSI, fleksibilitas, tindakan bersama. Sedangkan *outcome* dari hubungan relasional adalah kinerja.

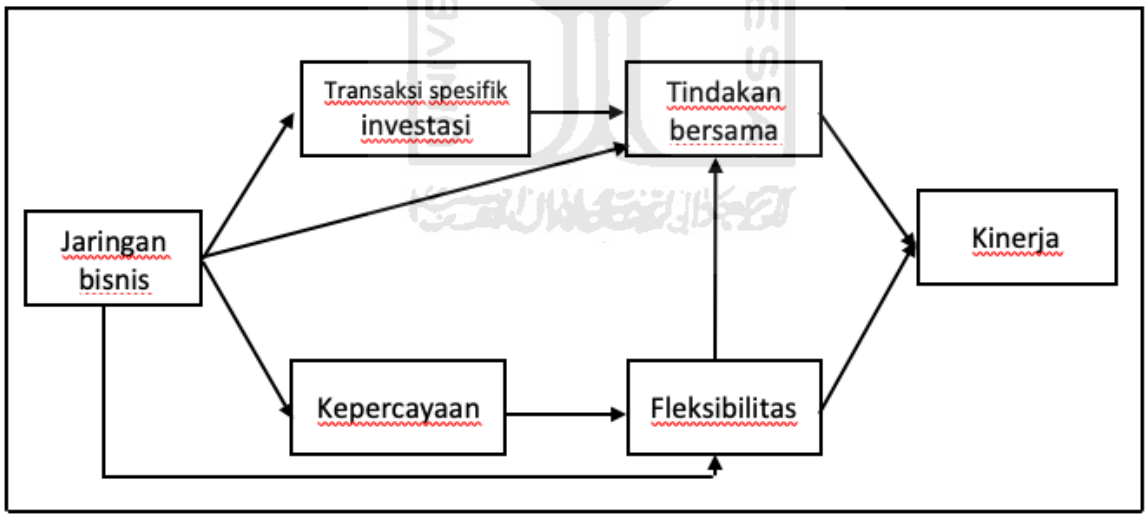
3.2. Kerangka Konseptual Penelitian

Teori dasar dalam penelitian mendasarkan pada *grand theory* dari *Resouce Based View (RBV)*. Teori pandangan berbasis sumber daya merupakan teori strategi untuk mencapai keunggulan kompetitif perusahaan untuk mencapai kinerja (Hunt dan Lambe 2000). RBV merupakan teori berbasis sumber daya baik berwujud maupun tidak berwujud yang dapat digunakan untuk membantu memilih dan menerapkan strategi bisnis. kepercayaan dan fleksibilitas dan kemampuan dinamis merupakan asset tidak berwujud dimana sangat sulit bagi pesaing untuk melakukan duplikasi (Lonial dan Carter, 2013).

Teori berbasis sumber daya memberikan pemahaman adanya nilai tambah dalam sebuah hubungan antar mitra, perusahaan menyadari perkembangan ini dan ingin memanfaatkan keunggulan dengan pendekatan relasional untuk memecahkan masalah dan

menciptakan nilai relasi sebagai aset spesifik, rutinitas berbagi pengetahuan, sumber daya dan kemampuan yang saling melengkapi dan tata kelola yang efektif antara mitra aliansi untuk dapat menentukan keunggulan kompetitif antar perusahaan (Dyer dan Singh 1998).

Jaringan bisnis merupakan salah satu sumber daya strategis, yang memungkinkan UKM tumbuh dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan kompetitif untuk mendapatkan dan berbagi informasi dan sumber daya (Machirori dan Olewale 2013). Hasil penelitian Claro et al, (2005) menunjukkan pengaruh secara parsial dari komponen jaringan, kepercayaan, transaksi spesifik investasi, fleksibilitas, dan tindakan bersama terhadap kinerja. Di era yang sangat kompetitif sekarang ini penting bagi UKM untuk membentuk jaringan bisnis jangka panjang untuk memperkuat dan meningkatkan kemampuan dinamisnya dalam lingkungan bisnis yang kompetitif untuk kelangsungan hidup perusahaan (Hedvall, Jagstedt, dan Dubois 2019).



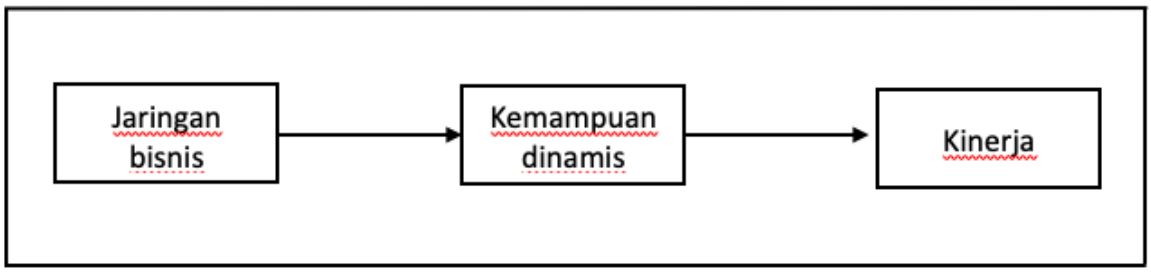
Sumber : Claro et al, 2005

Gambar 3.1 Model Penelitian Claro et al, (2005)

Penelitian Claro et al, (2005) masih sebatas menguji peran jaringan bisnis dalam hubungan relasional untuk mencapai kinerja, disisi lain konflik mudah muncul dalam sebuah hubungan, secara empiris banyaknya konflik antara pembeli dengan penjual akan

mengganggu jalannya operasi perusahaan, banyak konflik yang sering muncul pada hubungan antar mitra berkaitan dengan ketidaksesuaian mutu dan kualitas produk, untuk mengurangi konflik yang ada dalam sebuah hubungan, dibutuhkan kesadaran akan adanya dinamika bisnis (Hakansson dan Snehota, 1995). Perkembangan teknologi yang cepat menjadi ancaman tersendiri bagi UKM dalam mengahadapi pasar yang kompetitif. UKM yang tidak mengadopsi perkembangan teknologi dan menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan dapat dengan mudah hilang dari pasar. UKM dituntut untuk memiliki kemampuan dinamis dalam berbagai rutinitas kerja UKM yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja UKM. Tingkat kompleksitas lingkungan bisnis yang tinggi mendorong UKM untuk mengembangkan kemampuan dinamis. Kemampaun dinamis adalah kemampuan penting yang memberikan nilai tambah dan harus dimiliki UKM untuk meningkatkan kinerja (Abbas et al, 2019).

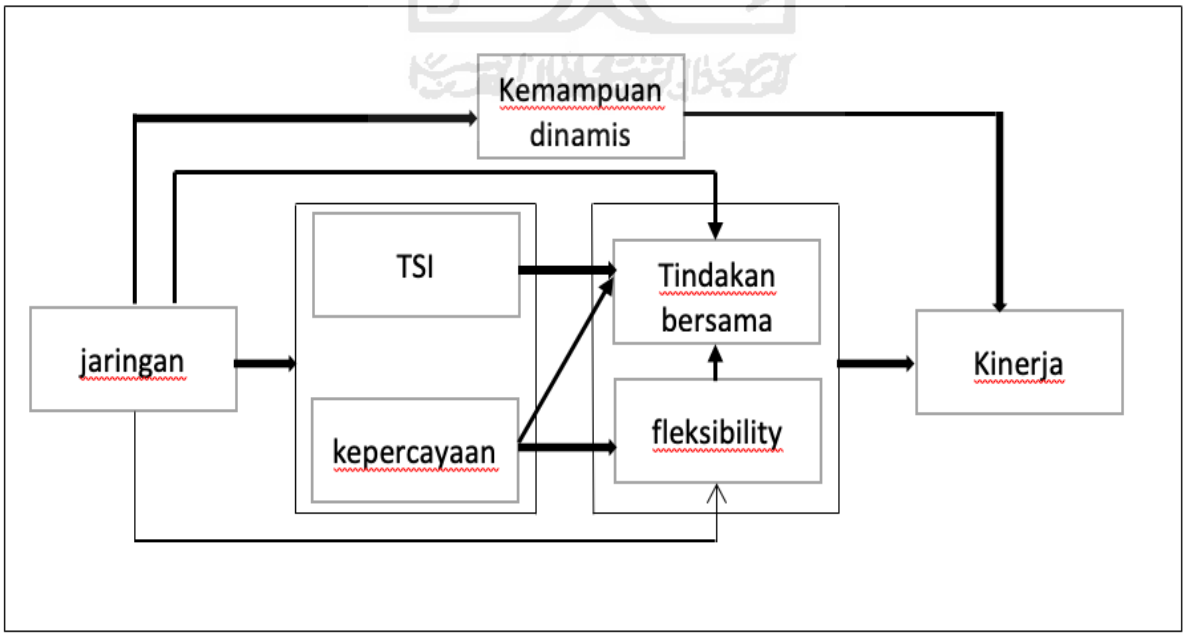
Ditengah kondisi persaingan usaha yang semakin kompetitif, UKM dituntut untuk memiliki kemampuan untuk mengintegrasikan, mengkonfigurasi dan membangun sumberdaya internal, kemampuan dinamis yang dimiliki perusahaan diyakini dapat mengkonfigurasi ulang, membangun dan mengintegrasikan sumber daya internal yang tersedia di samping sumber daya eksternal perusahaan yang tersedia dalam menghadapi lingkungan bisnis yang bergolak (Ambrosini 2009; Furman 2017). Ditengah perkembangan teknologi, lingkungan eksternal yang kompleks dan tidak stabil, untuk mempertahankan keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan diharapkan memiliki kemampuan dinamis (Zahra et al, 2006). Penelitian yang dilakukan oleh Abbas et al, (2009) terkait kemampuan dinamis pada jaringan bisnis menuju kinerja memungkinkan dapat menutup kelemahan penelitan yang dilakukan oleh Claro et al, (2005).



Sumber : Abbas et al, 2019

Gambar 3.2 Model Penelitian Abbas et al, 2019

Model penelitian yang telah dikembangkan ini dapat memperkuat konsep teoritis dan dukungan empiris untuk penelitian sebelumnya kerangka umum penelitian mengadopsi pada dua model yang dikemukakan oleh Claro et al, (2005) dan Abbas et al, (2019) dengan melibatkan variabel anteseden dan *outcome*. Jaringan bisnis adalah faktor yang dapat mempengaruhi hubungan relasional meliputi kepercayaan, transaksi investasi spesifik, kemampuan dinamis, fleksibilitas dan tindakan bersama. Sedangkan *outcome* dari pendekatan hubungan relasional berupa kinerja UKM.



Sumber : Claro et al, 2005; Abbas et al 2019

Gambar 3.3
Model kerangka konseptual

Jaringan bisnis mengacu pada serangkaian hubungan yang terhubung dan saling tergantung (manfaat informasi) satu sama lain dan yang memengaruhi hubungan antar mitra bisnis. Jaringan bisnis kemudian mencerminkan kekuatan rata-rata dari informasi yang diperoleh dari jaringan bisnis. Ukuran untuk koneksi jaringan dikembangkan berdasarkan Anderson et al, (1994),Blankenburg et al, (1999) dan Claro et al (2005), Raskovic et al, (2012). Selain informasi jaringan juga memiliki efek pengaruh terhadap mitra bisnis lain yang dirasakan dan bermanfaat bagi UKM batik sebagai mitra pertukaran jaringan, berdasarkan hubungannya dengan mitra lain dalam jaringan, termasuk sumber daya dan aktivitas mereka. Diukur dengan skala dua dimensi dengan sembilan item yang diadaptasi dari Claro et al, (2005);Raskovic et al, (2012)

Transaksi Spesifik Investasi (TSI) didefinisikan sebagai persepsi satu pihak tentang sejauh mana investasi dilakukan secara khusus untuk transaksi dengan satu atau beberapa perusahaan. Terdapat dua dimensi TSI diantaranya TSI Manusia dan Fisik dimasukkan dalam kuesioner. *Human* TSI mengacu pada investasi yang dilakukan dalam sumber daya manusia, seperti pelatihan staf, dan praktik bisnis lainnya yang khusus dimaksudkan untuk beroperasi dengan rekanan yang dipilih. Diukur dengan skala yang mengandung tiga item yang diadaptasi dari Heide dan John (1992); Bensaou dan Venkatraman (1995); Claro et al, (2005); Raskovic dan morec (2013). Dimensi TSI fisik mengacu pada investasi seperti peralatan dan mesin. Dimensi ini diukur dengan skala dua item, dengan skor menjadi rata-rata tertimbang item. Ini sejalan dengan cara Heide dan John (1990) dan Bensaou dan Venkatraman (1995); Claro et al, (2005); Raskovic et al, (2012)

Kepercayaan mengacu pada kepercayaan bahwa pasangan lain itu jujur dan tulus dan tidak akan dengan sengaja merusak hubungan. Kepercayaan mencerminkan harapan bahwa negosiasi akan adil dan komitmen akan dipertahankan (Anderson dan Narus, 1990). Kepercayaan ditangkap dalam dua dimensi, kepercayaan antarpribadi dan antar organisasi.

Kepercayaan interpersonal mengacu pada kepercayaan yang ditempatkan oleh responden pada orang yang dapat dihubungi dari mitra yang dipilih, diukur menggunakan skala tiga item Morgan dan Hunt (1994);Claro et al, (2005); Raskovic et al, (2012). Kepercayaan antar organisasi mengacu pada kepercayaan yang ditempatkan dalam organisasi mitra terpilih. indikator ini dinilai dengan enam item yang diadaptasi dari Zaheer dan Venkatraman (1998); Morgan dan Hunt (1994); Claro (2005); Raskovic et al, (2012).

Norma fleksibilitas didefinisikan sebagai sejauh mana pasangan menunjukkan respons yang akomodatif terhadap keadaan yang berubah (Heide, 1994). Fleksibilitas untuk melakukan penyesuaian diukur oleh tiga item yang menggambarkan harapan mitra satu sama lain. Tindakan bersama dihitung dengan mengukur tingkat perencanaan bersama dan pemecahan masalah bersama. Perencanaan bersama didefinisikan sebagai sejauh mana kontinjensi di masa depan, tugas dan tanggung jawab konsekuensial dalam suatu hubungan telah dibuat eksplisit. Skala tiga item mengacu pada penetapan tujuan bersama dan membuat perkiraan permintaan bersama. Ini sejalan dengan Heide dan John (1990). Pemecahan masalah bersama didefinisikan sebagai sejauh mana kegiatan bersama diatur untuk menyelesaikan perbedaan pendapat, kegagalan teknis dan situasi tak terduga lainnya (Lusch dan Brown, 1996). Skala tiga item diadopsi dari Heide dan Miner (1992); Claro et al, (2005); Raskovic et al, (2012).

kemampuan dinamis sebagai kompetensi UKM untuk secara sengaja mengadopsi basis sumber daya perusahaan (Akpobi, 2017). Teece et al, (1997) mendefinisikan kemampuan dinamis dalam manajemen strategis, sebagai kemampuan UKM untuk membangun, mengintegrasikan, mengembangkan dan mengkonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal untuk mengatasi persaingan yang berubah dengan cepat. lingkungan bisnis. Dengan demikian, UKM secara sistematis mengembangkan, membangun, dan mengubah proses operasionalnya melalui kemampuan dinamis, yang merupakan pola

perilaku yang stabil dipelajari dan pada gilirannya UKM dapat berkinerja efektif. Konsisten dengan argumen di atas berdasarkan penelitian sebelumnya, kemampuan dinamis mengacu pada mekanisme koordinasi UKM, yang menyediakan platform untuk meningkatkan kapasitas untuk mengatasi perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis yang kompetitif (abbas et al, 2019). Dimensi Kemampuan dinamis diukur dengan emapat dimensi merujuk *sensing capability*, Kemampuan belajar, Kemampuan mengintegrasikan, Kemampuan koordinasi (abbas et al, 2019; Andrejs, 2019; Pavlou 2011)

Pengukuran kinerja penting bagi semua perusahaan karena membantu organisasi untuk mengetahui pencapaian tingkat keberhasilan atau kegagalan dan juga menjadi tolok ukur untuk mencapai peningkatan yang signifikan dalam keseluruhan aktivitas perusahaan (Trkman dan McCormack, 2009). Pengukuran kinerja merupakan bagian dari fase evaluasi strategi yang dapat diturunkan dari strategi perusahaan dan menggambarkan capaian perusahaan (Kaplan dan Norton, 1992).

Evaluasi kinerja hubungan pembeli-pemasok bermasalah karena masing-masing mitra cenderung mengadopsi kriteria kinerja, yang bahkan mungkin bertentangan. Selain itu, ukuran kinerja berubah seiring waktu seiring berkembangnya hubungan. Kinerja perusahaan dipandang sebagai sebuah pengukuran seberapa baik organisasi atau entitas mencapai tujuannya. Murphy, Trailer dan Hill (1996), membandingkan ukuran kinerja yang berbeda, menyimpulkan bahwa sebagian besar penelitian empiris hanya mempertimbangkan ukuran kinerja keuangan. Kinerja dapat dapat dikarakteristikan sebagai kemampuan perusahaan untuk menghasilkan luaran. Dua ukuran kinerja keuangan, profitabilitas dan tingkat pertumbuhan penjualan (Claro et al, 2005 ; Claro dan Claro 2011; Raskovic et al, 2012)

3.3. Hipotesis dan Model Penelitian

Berdasarkan pada kerangka konseptual, maka langkah berikutnya adalah membangun hipotesis pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen dan pengaruh varabel intervening terhadap variabel endogen. Berikut akan dijabarkan hipotesis masing-masing variabel berdasarkan kerangka konseptual yang telah dibangun dengan landasan teoritis dan penelian terdahulu

3.3.1. Jaringan Bisnis dan Kepercayaan

Jaringan cenderung menawarkan informasi yang mempromosikan kepercayaan dalam hubungan pembeli-pemasok. Koneksi melalui jaringan mendorong perusahaan untuk mempercayai tidak hanya perusahaan mitra tetapi juga orang yang bisa dihubungi di dalam perusahaan itu.

Jaringan memengaruhi kepercayaan dengan tiga cara. Pertama, informasi yang diperoleh melalui jaringan perusahaan perlindungan terhadap ketidakpastian pasar (Uzzi, 1997). Anggota jaringan mengirimkan informasi tentang perilaku yang tidak dapat diterima, sehingga menyediakan mekanisme untuk memantau perilaku yang berpotensi merugikan. Koneksi jaringan juga menumbuhkan kepercayaan dan nilai-nilai bersama di antara perusahaan anggota, yang mengarah pada kesesuaian tujuan dan mengurangi risiko oportunisme.

Kedua, struktur sosial jaringan merangsang kepercayaan, karena perusahaan yang bertindak dalam suasana positif lebih cenderung percaya. Ketika transaksi dilakukan dengan reputasi dan kemampuan yang diketahui, ada implikasi terkait bahwa ikatan sosial akan menjaga dari kesulitan (Thorelli, 1986). Selain itu, sikap perusahaan dalam hubungan apa pun terkait dengan hubungan lainnya. Mau tidak mau perusahaan membandingkan kepercayaan yang telah berkembang dalam satu hubungan dengan koneksi yang melibatkan perusahaan lain dalam jaringan dan hubungan mereka. Uzzi (1996)

menemukan bahwa kepercayaan antara pemasok dan pembeli seharusnya dipengaruhi oleh kekuatan ikatan hubungan penting pembeli dengan pelanggan.

Ketiga, anggota jaringan dapat bertindak untuk memberikan rujukan untuk mitra, karena mereka mungkin berurusan dengan mitra yang sama (Burt, 1997). Kemampuan untuk mengakses informasi tentang tindakan pembeli mendukung pengembangan dan keberlanjutan kepercayaan.

Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan, bahwa jaringan berpengaruh positif terhadap kepercayaan (Claro, et al 2005). Demikian juga penelitian Raskovic et al, (2012) menunjukan bahwa jaringan berpengaruh positif terhadap kinerja.

Berdasarkan pemaparan tersebut, dirumusakan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H1: Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kepercayaan.

3.3.2. Jaringan Bisnis dan Transaksi Spesifik Investasi

Jaringan mempengaruhi investasi dalam aset tertentu untuk berurusan dengan rekanan. Transaksi Spesifik Investasi (TSI) mengacu pada tingkat di mana suatu aset tidak dapat digunakan kembali untuk penggunaan alternatif dan oleh pengguna alternatif tanpa pengorbanan nilai produktif (Williamson, 1993). Investasi semacam itu melampaui batas-batas perusahaan dan ditujukan untuk mengeksploitasi efisiensi koordinasi kegiatan antara perusahaan (Dyer, 1996).

Tentu ada keuntungan untuk berinvestasi dalam aset istimewa, khususnya dalam hubungan bisnis yang mencakup transaksi berulang. Namun, TSI juga menciptakan ketergantungan dan risiko semena-mena. Misalnya, UKM yang melakukan investasi pada produk tertentu mungkin berada dalam posisi yang rentan ketika berhadapan dengan pembeli yang semena mena. Pembeli dapat bertindak secara semena-mena atau menyembunyikan informasi untuk mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi. Pihak-pihak dalam hubungan bisnis terdapat informasi asimetri yang memiliki sebuah informasi

yang berbeda, sehingga menyulitkan mereka untuk memperkirakan nilai sebenarnya dari TSI. Perusahaan investor jelas tahu nilai aset karena kepemilikan dan penggunaannya, namun perusahaan itu tidak dapat secara meyakinkan perusahaan mitranya bahwa ia akan mengungkapkan semua informasi yang relevan. Ini menggarisbawahi bagaimana tingginya TSI dapat menyebabkan perusahaan menghadapi ancaman oportunisme dan ketergantungan yang tinggi. Cara untuk melindungi dari ancaman ini adalah untuk mendapatkan informasi dari jaringan, yang kemudian berfungsi sebagai mekanisme untuk mengurangi ketidaklengkapan informasi (Carney, 1998).

Dalam kasus-kasus tertentu di mana ada kesepakatan umum dalam jaringan tentang kekritisan tindakan destruktif, perusahaan harus focus dan berhati hati akan kemungkinan tentang bagaimana tanggapannya akan dirasakan di antara eratnya hubungan anggota kelompok (Granovetter, 1985).

Penelitian Antia dan Fraizer (2001) menyatakan bahwa jaringan berpengaruh positif terhadap transakasi spesifik investasi, demikian juga penelitian Claro et al, (2005); Raskovic et al, (2012); Raskovic dan Morec (2013) menunjukan adanya pengaruh positif antara jaringan bisnis dengan transaksi spesifik investasi. Berdasarkan uraian diatas dapat dibuat hipotesis sebagai berikut.

H2: Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap Transaksi spesifik investasi

3.3.3. Jaringan Bisnis dan Tindakan Bersama

Jaringan mendorong perusahaan untuk terlibat dalam tindakan bersama, dua bentuk tindakan bersama yaitu pemecahan masalah bersama dan perencanaan bersama. banyak masalah dalam hubungan bisnis terkait dengan kondisi penjualan, dan menyelesaikan masalah seperti itu tergantung pada informasi dari jaringan (Claro dan Claro 2011). Informasi yang dikumpulkan dalam suatu hubungan mendukung negosiasi harga, kuantitas dan kualitas produk. Lebih lanjut, produksi umum dan masalah logistik mungkin dihadapi

oleh sejumlah pembeli, beberapa di antaranya akan dapat menyarankan solusi alternatif (Jarillo, 1993). Mempertimbangkan bahwa informasi yang disediakan oleh suatu jaringan mendukung pemecahan masalah bersama, maka jaringan bisnis dapat secara positif mempengaruhi pemecahan masalah bersama.

Perencanaan bersama berkaitan dengan masalah antar mitra dalam hubungan pembeli-pemasok. Rencana masa depan dan keputusan strategis dapat didasarkan sebagian pada informasi yang diperoleh dari jaringan. Informasi tentang tren dan permintaan produk dikirimkan melalui jaringan oleh para anggotanya. Dengan demikian, diharapkan bahwa informasi berharga yang diperoleh melalui jaringan akan mendukung perencanaan bersama dengan rekanan. Penelitian sebelumnya menunjukan hubungan positif antara jaringan terhadap tidakan bersama (Claro et al, 2005; Claro dan Claro 2011) Mempertimbangkan efek positif jaringan yang serupa pada penyelesaian tindakan bersama, maka dibuat hipotesis sebagai berikut :

H3 : Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap tindakan bersama.

3.3.4. Jaringan Bisnis dan Kemampauan Dinamis

Jaringan bisnis menentukan heterogenitas dan intensitas sumber daya eksternal yang dapat diakses perusahaan (Abbas et al, 2019). bukan hanya kepemilikan sumber daya berharga tetapi kemampuan dinamis yang menghasilkan kinerja inovatif yang unggul (Teece, 2007). kemampuan dinamis mewakili mekanisme mediasi dalam hubungan antara jaringan bisnis dan kinerja. Kemampuan dinamis mentransmisikan nilai sumber daya eksternal dan internal ke dalam kesuksesan UKM.

Jaringan meningkatkan kemampuan dinamis perusahaan dengan menyediakan akses ke informasi yang tepat dan sumber daya yang beragam. Akses informasi yang tepat dan sumber daya yang beragam membantu perusahaan dengan cepat merasakan perubahan pasar dan secara efektif mengembangkan dugaan tentang preferensi pelanggan (Ma et al,

2009). Sensitivitas dan pengetahuan tentang perubahan pasar menginformasikan kepada UKM tentang tren pasar, identifikasi peluang baru dan kemungkinan merespons sinyal pasar secara lebih efektif (Zaheer dan Bell, 2005). Manfaat ini lebih menonjol bagi UKM di pasar negara berkembang yang ditandai oleh perubahan pasar yang cepat dan tidak dapat diprediksi.

Jaringan meningkatkan variasi dan ruang lingkup sumber daya yang dapat diakses oleh UKM, sehingga memungkinkan UKM untuk menciptakan basis sumber daya yang luas untuk mengembangkan kemampuan dinamis. Penelitian McEvily dan Zaheer (1999), menyatakan kombinasi sinergis dari sumber daya yang heterogen mendukung pengembangan keterampilan atau kemampuan baru. jaringan memungkinan meningkatkan kemampuan dinamis perusahaan dengan menyediakan akses ke sumber daya yang unik dan berkualitas. Sumber daya yang unik, langka dan tak dapat ditiru memungkinkan pemahaman mendalam tentang preferensi pelanggan dalam segmen pasar tertentu atau domain teknologi tertentu, yang memberikan wawasan unik UKM tentang tren, kebutuhan, dan solusi masa depan (Fang et al, 2011). Manfaat pengetahuan yang mendalam seperti itu meningkatkan kemampuan perusahaan untuk mengantisipasi dan merasakan peluang pasar atau teknologi baru yang tidak disadari oleh pesaing lain (Lu et al, 2010). Selain itu, pengetahuan yang intens dan pemahaman tentang domain tertentu memberikan ide perusahaan tentang cara unik untuk mengembangkan solusi untuk merebut peluang. Kedalaman jaringan juga membawa sumber daya dan informasi yang dapat diandalkan secara eksternal yang meningkatkan kemampuan perusahaan untuk menyaring ide-ide buruk dan dengan cepat mengambil peluang untuk ide-ide potensial (Zhang dan Wu, 2017).

UKM dengan jaringan yang beragam dan luas dapat melihat dunia dari perspektif yang berbeda dan memperoleh keterampilan di berbagai domain. Dengan demikian, mereka memiliki pilihan yang lebih luas untuk mengembangkan rekombinasi kemampuan

dan cenderung memiliki cara-cara kreatif dan canggih untuk menggunakan dan mengkonfigurasi ulang sumber daya mereka (Lu et al, 2010). Jaringan dapat mengurangi biaya operasi melalui skala ekonomi dan efek sinergis dari sumber daya hubungan yang berbeda (Cui dan O'Connor, 2012). Oleh karena itu, luasnya jaringan membantu perusahaan mengembangkan kemampuan dinamis, yang pada akhirnya secara positif mengarah pada kinerja . penelitian sebelumnya menunjukan pengaruh positif antara jaringan bisnis dengan kemempuan dinamis Abbas et al, (2019); Pavlou, (2011); Wang et al, 2015) Oleh karena itu, dapat diajukan hipotesis berikut:

H4 : Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kemampuan dinamis.

3.3.5. Jaringan Bisnis dan Fleksibilitas

Informasi yang diperoleh melalui jaringan menumbuhkan fleksibilitas. Perusahaan dengan akses ke informasi dari jaringan cenderung untuk mengembangkan harapan bilateral positif dari sesama anggota jaringan mereka, yang membuat mereka cenderung untuk beradaptasi ketika keadaan berubah sebagai tanggapan terhadap fluktuasi pasar atau menggeser permintaan mitra. Informasi tersebut merupakan jaminan bahwa suatu hubungan tunduk pada modifikasi itikad baik jika praktik tertentu terbukti merugikan mengingat keadaan yang berubah. Fleksibilitas adalah norma perilaku yang diharapkan, yang membentuk sikap positif untuk mengadopsi permintaan penyesuaian (Macneil, 1978).

Koneksi perusahaan dengan pelanggannya dapat membantu mempelajari keinginan konsumen baru, yang juga mendukung fleksibilitas.. Selain itu, informasi yang diberikan oleh pembeli dapat mendukung pengaturan harga. Misalnya, pemasok dengan koneksi ke pembeli memiliki akses ke informasi yang membuat mereka fleksibel dalam harga, kondisi penjualan, dan proses lain yang terkait dengan hubungan pembeli-pemasok. Penelitian tentang hubungan antara jaringan bisnis dan fleksibilitas yang dilakukan oleh Claro et al, (2005); Raskovic et al, (2012); Raskovic dan Morec (2013), menunjukkan adanya

hubungan positif antara jaringan bisnis dengan fleksibilitas. Berdasarkan pada argumen tersebut diatas, maka dapat diajukan hipotesis sebagai berikut:

H5: Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap fleksibilitas.

3.3.6. Transaksi Spesifik Investasi dan Tindakan Bersama

Transaksi Spesifik Investasi (TSI) menimbulkan bahaya kontrak untuk setiap investor, baik pemasok atau pembeli. Mitra pertukaran dapat mengeksploitasi atau mengambil aset seperti itu karena mereka tidak dapat dipekerjakan kembali atau setidaknya mereka memiliki nilai yang berkurang dalam hubungan pertukaran alternatif (Williamson, 1993). Pemasok dapat mengganti pembeli dengan perusahaan lain setelah pembeli mengembangkan pasar untuk produk pemasok tersebut. Akibatnya, perusahaan mengambil alih nilai investasi yang dibuat oleh rekanan dalam mengembangkan pasar konsumen. Bahkan jika tidak ada penghentian langsung, pemasok dapat secara oportunis mengambil sebagian pelanggan (Dyer dan Singh, 1998). Perhatian mendasar dari TSI adalah untuk mengembangkan perlindungan yang memuaskan terhadap perilaku oportunistik potensial. Salah satu mekanisme di mana perusahaan melindungi diri terhadap bahaya TSI adalah dengan terlibat dalam tindakan bersama.

Dalam konteks hubungan pembeli-pemasok, tindakan bersama berfungsi untuk melindungi TSI. karena Tindakan bersama menciptakan dasar bagi tata kelola bilateral dalam hubungan tersebut (Williamson, 1993), yang membantu mengurangi kecenderungan oportunistik yang mengikis nilai aset tertentu. TSI adalah kontrol operasional bersama atas aset yang disiratkan oleh tindakan bersama yang melayani fungsi ini (John dan Weitz, 1988). Heide dan John (1990), menjelaskan perusahaan yang melakukan investasi dalam hubungan dengan rekanan akan terlibat dalam kegiatan yang secara tradisional dianggap sebagai domain eksklusif pihak lain. Misalnya, pembeli melibatkan pemasok dalam proses pengembangan produk untuk memaksimalkan nilai alat dan peralatan yang digunakan.

Dengan cara ini, resiko alat menjadi usang karena perubahan pembangunan unilateral diturunkan. McEvily dan Perrone (1998) menemukan hubungan positif yang kuat antara Transaksi Spesifik Investasi (TSI) dengan tindakan bersama.

Tindakan bersama tidak hanya melindungi mitra dari perilaku oportunistik, tetapi juga memfasilitasi koordinasi kegiatan dan sumber daya dalam hubungan pembeli-pemasok. Peluang yang ditawarkan upaya bersama bagi mitra untuk berbagi pengalaman juga sangat berharga. Misalnya, perusahaan fokus mungkin telah mengembangkan interaksi kerja yang bermanfaat, mempelajari informasi orang dalam yang penting atau menjadi berpengetahuan tentang penanganan produk mitra. Hingga taraf tertentu, hampir semua investasi perusahaan mensyaratkan pengembangan beberapa pengetahuan khusus yang sangat berguna untuk hubungan pembeli-pemasok. Heide dan John (1990) menemukan bahwa TSI yang lebih tinggi dari pemasok dikaitkan dengan peningkatan pemecahan masalah dan perencanaan bersama sebagai cara untuk secara efektif mengoordinasikan kegiatan dan sumber daya dalam hubungan tersebut. Kogut (2000), menyarankan bahwa usaha patungan suatu bentuk tindakan bersama yang ekstrem merupakan bentuk terhadap keberadaan TSI dan berguna untuk mengeksploitasi manfaat koordinasi dari investasi tersebut. Mengingat tingginya tingkat TSI manusia dan fisik, terlibat dalam aksi bersama tampaknya tidak hanya berfungsi sebagai pengamanan, tetapi juga dalam mengoordinasikan kegiatan dan sumber daya. Penelitian sebelumnya yang dilakukan Claro et al, (2005); Raskovic dan Makovec (2013); Raskovic et al, (2012) menunjukan adanya pengaruh positif antara transaksi spesifik investasi terhadap tindakan bersama. Dengan demikian hipotesisnya dirumuskan sebagai berikut:

H6: Transaksi investasi spesifik berpengaruh positif terhadap tindakan bersama.

3.3.7. Kepercayaan dan Tindakan Bersama

Kepercayaan interpersonal dan antar organisasi, kami menempatkan jalur kausal positif dari kepercayaan ke tindakan bersama (Zaheer dan Venkatraman, 1995). Kepercayaan tidak hanya menawarkan manfaat ekonomi kalkulatif tetapi juga sisi kemudahan dari afeksi kepercayaan pada mitra dan keamanan dari hubungan yang berkelanjutan. Tindakan bersama menawarkan keuntungan dalam pemecahan masalah dan perencanaan karena mitra dalam UKM yang saling percaya secara kolektif memiliki pengetahuan, pengalaman, dan kreativitas yang lebih besar untuk mengidentifikasi dan memecahkan masalah serta untuk menyusun perencanaan yang efektif. Setelah kepercayaan dibangun, perusahaan belajar bahwa upaya bersama yang terkoordinasi menghasilkan hasil yang melebihi apa yang bisa dicapai UKM jika bertindak semata-mata untuk kepentingan terbaiknya sendiri (Anderson dan Narus, 1990). Selain itu, dalam konteks hubungan saling percaya, UKM terkadang bersedia menunda penerimaan keuntungan mereka sendiri sampai beberapa waktu kemudian.

Kepercayaan adalah konsep kunci dalam banyak bidang penelitian, seperti tercermin dalam literatur saluran pemasaran (Anderson dan Weitz, 1992; Anderson dan Narus, 1990; Ganesan, 1994; Morgan dan Hunt, 1994; Doney dan Cannon, 1997)

Elemen penting yang lain dalam mencapai kinerja yang baik adalah kepercayaan (Anderson dan Narus, 1990; Geyskens, Steenkamp dan Kumar, 1998; Rousseau, et al. 1998; Raskovic et al, 2012; Raskovic dan morec 2013). Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa kepercayaan adalah persyaratan dasar dalam konteks hubungan dengan mitra bisnis (Morgan dan Hunt, 1994). Menurut Ring dan Van de Ven (1992), kepercayaan memainkan peran kunci dalam setiap hubungan organisasi. Kepercayaan memungkinkan mitra untuk mengelola risiko dan tidak mementingkan diri sendiri dalam transaksi. Ada unsur kepercayaan dalam setiap transaksi, meskipun bervariasi di antara

mitra yang bertransaksi. Selain itu, kepercayaan membantu mengurangi realitas kompleks dengan lebih cepat dan ekonomis daripada prediksi atau tawar-menawar (Powell, 1990).

Morgan dan Hunt (1994) berpendapat bahwa kepercayaan membangun fleksibilitas pada keandalan dan integritas mitra pertukaran, tetapi tidak pada tindakan bersama. Hal ini diperkuat oleh hasil penelitian Langfred (2004) menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan yang tinggi berdampak negatif pada jumlah pemantauan dan tindakan bersama. Molina dan Martínez (2009) menemukan bahwa efek positif dari kepercayaan dapat mencapai maksimum dan menurun setelahnya seperti kurva berbentuk U terbalik. Tingkat kepercayaan yang tinggi dapat menyebabkan hubungan yang kurang berkomitmen dan berdampak negatif pada kolaborasi (Qu dan Yang, 2015).

Kepercayaan menggarisbawahi peran penting dari timbal balik dalam hubungan. Perusahaan cenderung terlibat dalam serangkaian tindakan bersama yang berulang untuk memperpanjang manfaat perencanaan sebelumnya dan memecahkan masalah bersama (Ganesan, 1994). Dalam penelitian sebelumnya tentang hubungan UKM, Moorman dan Roland, (1999) mendukung hipotesis bahwa UKM yang mempercayai mitra mereka cenderung terlibat dalam tindakan bersama. Ini menunjukkan bahwa UKM yang mempercayai satu sama lain akan bertukar informasi yang relevan, komprehensif, akurat dan tepat waktu dan dengan demikian secara bersama-sama berkontribusi pada upaya pemecahan masalah dan perencanaan (Ganesan, 1994). Dengan demikian, kepercayaan membentuk dasar relasional untuk pengembangan dan pemeliharaan tindakan bersama. Penelitian sebelumnya menunjukan hubungan positif antara kepercayaan dengan tindakan bersama (Ganesan, 1994; Gadde dan Snehota, 2000; Claro et al, 2005; Raskovic et al, 2012) hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

H7 : Kepercayaan berpengaruh positif terhadap tindakan bersama.

3.3.8. Kepercayaan dan Fleksibilitas

Tingkat fleksibilitas dan toleransi yang lebih tinggi ditemukan dalam hubungan saling percaya daripada hubungan dengan tingkat kepercayaan rendah (Morgan dan Hunt, 1994). Dengan demikian, jika perusahaan fokus mempercayai mitranya, ia akan lebih bersedia untuk bereaksi secara fleksibel terhadap perubahan kondisi atau tuntutan mitra. Hubungan saling percaya sangat penting dalam situasi ambigu yang sering menjadi ciri hubungan pembeli-pemasok. Jika sebuah perusahaan merasa bahwa perilaku mitranya adalah untuk kepentingan hubungan secara keseluruhan, dan tidak hanya demi kepentingan mitra, norma fleksibilitas pertukaran akan tinggi. Akan tetapi menurut Chu et al, (2012) kepercayaan efektif dalam membangun visi bersama tetapi tidak pada fleksibilitas.

Kepercayaan sering disertai dengan strategi fleksibilitas terkait aktivitas distribusi produk untuk mengantisipasi dampak globalisasi yaitu kompleksitas. Seperti dalam studinya Chutnik dan Grzesik, (2010) mengatakan bahwa dalam era globalisasi perkembangan bisnis dihadapkan pada kompleksitas baik produk, struktur dan proses, yang berdampak pada peningkatan biaya, perluasan operasional baik langsung maupun tak langsung dan meningkatkan ketidakpastian. Menurut Lu (2015) untuk mengantisipasi kompleksitas dan penurunan kepercayaan diperlukan suatu strategi fleksibilitas untuk melayani berbagai kebutuhan pelanggan.

Kepercayaan merupakan factor penting dalam upaya meningkatkan kinerja perusahaan. Penurunan kepercayaan berdampak terhadap perusahaan, yang dapat diamati melalui ketidak pedulian, menurunnya kepuasan pelanggan, banyaknya penyimpangan pelanggan demi tercapainya apa yang diharapkan seperti misalnya keuntungan yang lebih tinggi, tingkat kepercayaan yang seperti ini membutuhkan pengawasan yang ketat namun pengawasan yang terlalu ketat seringkali memicu niat pelanggan untuk melakukan

penyimpangan yang akan menurunkan tingkat kepercayaan. Penelitian sebelumnya menunjukan adanya pengaruh positif antara kepercayaan terhadap fleksibilitas, (Raskovic et al, 2012 dan Claro et al, 2005) sedangkan penelitian (chu et al, 2012) menunjukan tidak ada pengaruh antara kepercayaan terhadap fleksibilitas.

Menurut Powell (1990) dan Hakansson dan Snehota (1993), kepercayaan mengarah pada aliran informasi yang lebih cepat dan komunikasi terbuka tingkat tinggi. Kepercayaan menciptakan iklim suportif yang dirasakan yang mendorong perusahaan untuk beradaptasi ketika keadaan terbuka (Anderson dan Narus, 1990). Sitkin dan Roth (1993) menunjukkan bahwa individu dengan kepercayaan yang lebih rendah lebih cenderung mengandalkan solusi hukum, formal, dibandingkan dengan orang yang mengandalkan kepercayaan dan yang memiliki ruang untuk bermanuver dan untuk beradaptasi dengan perubahan situasi. Mereka juga menemukan bahwa hubungan yang ditandai oleh kepercayaan sangat dihargai oleh mitra, dan mitra percaya memiliki keinginan yang kuat untuk melanjutkan hubungan (Ganesan, 1996).

Hasil penelitian Ganesan (1994); Claro et al, (2005); Sezen dan Yilmaz (2007); Raskovic et al, (2012) menunjukkan bahwa kepercayaan berpengaruh positif terhadap fleksibilitas. Mempertimbangkan aspek-aspek ini, maka diajukan hipotesis berikut:

H8: Kepercayaan berpengaruh positif terhadap fleksibilitas.

3.3.9. Fleksibilitas dan Tindakan Bersama

UKM diminta untuk bereaksi terhadap keadaan yang tidak dapat diprediksi sebelumnya. Noordewier, John dan Nevin (1990) mempelajari hubungan antar UKM dan menemukan bahwa fleksibilitas mendorong tindakan bersama yang efektif. Dalam studinya UKM yang fleksibel terlibat dalam perencanaan bersama dan pemecahan masalah bersama. Ketika UKM menjauh dari paradigma transaksi pasar beralih ke paradigma

hubungan, mereka mengharapkan mitra untuk lebih fleksibilitas dalam menanggapi banyak permintaan dalam penyesuaian harga. Dengan demikian, fleksibilitas dapat dilihat sebagai norma yang meningkatkan tindakan bersama.

Fleksibilitas penting untuk mengatasi keadaan sehari-hari yang cepat berubah yang dihadapi UKM. Dalam hubungan antar UKM, fleksibilitas meningkatkan pemecahan masalah bersama, UKM dapat menetapkan pedoman formal dan kaku tentang bagaimana masalah harus diselesaikan, namun kekakuan seperti itu mengurangi kreativitas dalam kerja (Calantone, Grahan dan Wimsatt, 1998). Saat masalah muncul, fleksibilitas mitralah yang mendorong kinerja. Ini karena pihak-pihak yang terhubung mengadopsi norma fleksibilitas dengan lebih memilih tindakan bersama daripada tanggapan individu (Macneil, 1978). Dengan tidak adanya fleksibilitas, perusahaan memiliki sedikit atau tidak ada insentif untuk menyelesaikan masalah, karena tidak ada jaminan bahwa tindakan mereka akan diabadikan (Heide dan Miner, 1992). Oleh karena itu, perusahaan yang fleksibel cenderung untuk mengatasi masalah dengan cepat dan dengan solusi yang saling memuaskan.

Fleksibilitas juga dapat memengaruhi tindakan bersama, Karena penyesuaian dapat dilakukan untuk rencana internal, perencanaan terus disesuaikan dengan kondisi perdagangan (Macneil, 1981). UKM diasumsikan memiliki rasionalitas terbatas yang membuat rencana komprehensif mereka tidak lengkap. Meskipun tidak lengkap, rencana tetap penting karena merumuskan tujuan bersama dan meletakkan dasar bagi fleksibilitas yang diperlukan untuk merumuskan kembali rencana di masa depan. Karena UKM hampir selalu dapat mengisi kesenjangan dalam hubungan mereka, norma fleksibilitas menjadi penting untuk tindakan bersama. Dengan demikian, UKM yang fleksibel lebih mungkin untuk terlibat dalam perencanaan bersama dan pemecahan masalah bersama. Penelitian sebelumya menunjukkan pengaruh positif antara fleksibilitas dengan tindakan bersama

Claro et al, (2005); Naim et al, (2006); Farida (2017). Berikut ini adalah hipotesis yang diajukan :

H9 : Fleksibilitas berpengaruh positif terhadap tindakan bersama.

3.3.10. Fleksibilitas dan Kinerja

Fleksibilitas perusahaan meningkatkan kinerja mereka (Cannon, Achrol dan Gundlach, 2000). Dalam hubungan pembeli-pemasok, angka fleksibilitas sebagai mekanisme tata kelola berbasis norma penting (Macneil, 1978). Fleksibilitas memungkinkan para pihak untuk menyesuaikan kebutuhan dan permintaan satu sama lain. Pembentukan model tata kelola hubungan dua pihak (bilateral), dalam bentuk fleksibilitas kedua belah pihak untuk melakukan penyesuaian, kemungkinan akan meningkatkan efektivitas dan efisiensi dengan tugas yang dilakukan (Lusch dan Brown, 1996). Disisi lain fleksibilitas yang tinggi dapat menambah biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan, yang pada akhirnya fleksibilitas menambah beban biaya perusahaan, penelitian Raskovic et al, (2012) menunjukkan tidak ada pengaruh antara fleksibilitas dengan kinerja keuangan.

Dalam penelitian Lush dan Brown (1996) tidak menemukan hubungan yang signifikan antara fleksibilitas dan ukuran kinerja, akan tetapi studi kasus memberikan bukti bahwa pembeli yang fleksibel dapat mencapai tujuan mereka dalam hal profitabilitas dan tingkat pertumbuhan. Hasil studi kasus menunjukkan bahwa kinerja bergantung pada norma fleksibilitas.

Dalam sistem bilateral, tujuan individu atau perusahaan dicapai melalui pencapaian bersama, dan kepedulian terhadap manfaat jangka panjang dari sistem untuk menahan kecenderungan individu menuju kepentingan diri sendiri (Heide, 1994). Fleksibilitas dapat mempengaruhi kinerja karena dengan fleksibilitas negosiasi pemilihan produk dapat berjalan lebih cepat (Claro et al, 2005) fleksibilitas memungkinkan pihak pihak untuk secara efektif menyesuaikan dengan kebutuhan dan permintaan masing masing sehingga

meningkatkan efektivitas dan efesiensi tugas yang dilakukan.

Karena para pihak memiliki insentif kolektif untuk mempertahankan hubungan untuk mencapai kinerja, pembeli dan pemasok terlibat dalam perilaku yang fleksibel, dan pengambilan keputusan yang dihasilkan cenderung meningkatkan kinerja. Fleksibilitas merupakan pusat kolaborasi dalam hubungan, dan mengarah pada implementasi yang efektif dari strategi pemasaran dan kinerja yang lebih baik (Heide dan John, 1992). Penelitian sebelumya menunjukkan pengaruh positif antara fleksibilitas dengan kinerja (Duclos dan Vokurka 2003; Sheu, Yen dan Chae 2006; Raskovic et al, 2012) Dengan demikian, dirumuskan hipotesis berikut :

H10 : Fleksibilitas berpengaruh positif terhadap kinerja.

3.3.11. Tindakan Bersama dan Kinerja

Perusahaan yang terlibat dalam tidakan bersama cenderung berkinerja baik. Penelitian sebelumnya telah menemukan bahwa perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam perencanaan bersama dengan kepentingan bersama dalam menemukan cara untuk menambah nilai atau menghemat biaya mendapatkan keunggulan kompetitif (Anderson dan Narus, 1990; Mohr dan Speckman, 1994).

Ketika pihak-pihak yang terlibat dalam pemecahan masalah bersama, solusi yang saling memuaskan untuk masalah cenderung ditemukan, sehingga meningkatkan keberhasilan hubungan pembeli-pemasok. Dalam pemecahan masalah bersama, suatu perusahaan sering mencoba membujuk orang lain untuk mengadopsi solusi khusus untuk situasi konflik. Upaya persuasif ini umumnya lebih konstruktif daripada penggunaan paksaan atau dominasi (Deutsch, 1969). Penggunaan teknik pemecahan masalah yang destruktif dipandang sebagai kontraproduktif dan cenderung membuat ketegangan kohesi hubungan. Dalam beberapa hubungan, metode penyelesaian masalah dilembagakan dan arbitrasi pihak ketiga dicari. Sementara media seperti itu dapat membantu menghasilkan

hasil yang memuaskan (Anderson dan Narus, 1990), pemecahan masalah bersama menunjukkan janji kesuksesan yang lebih besar (Mohr dan Speckman, 1994). Meskipun arbitrase eksternal tentu saja efektif untuk masalah tertentu, penggunaan arbitrasi yang sedang berlangsung dapat menunjukkan masalah yang melekat dalam hubungan tersebut.

Tindakan bersama lainnya adalah perencanaan bersama. Dwyer dan Oh (1988) mengemukakan bahwa input untuk keputusan dan perumusan tujuan adalah aspek partisipasi yang membantu hubungan pembeli-pemasok berhasil. Perencanaan bersama mengurangi risiko masalah yang tidak terduga, yang pada gilirannya mengurangi kebutuhan akan peralatan pemantauan yang canggih. Karena kemungkinan masa depan, dan tanggung jawab dalam suatu hubungan, dibuat eksplisit dalam rencana, waktu dan sumber daya yang sering dihabiskan untuk menyelesaikan konflik berkurang banyak. Perencanaan bersama rekanan sebenarnya beroperasi sebagai bantuan atau kerangka acuan yang dapat menggantikan kontrak, yang mahal untuk ditulis dan ditegakkan.

Pemecahan masalah bersama mengacu pada kegiatan bersama untuk menyelesaikan perbedaan pendapat yang ada, kegagalan teknis dan situasi tak terduga lainnya (Lusch, dan Brown, 1996; Heide, dan Miner, 1990). Perusahaan akan termotivasi untuk melanjutkan hubungan dengan mitra karena mereka menjamin kemampuan untuk mencapai solusi yang saling memuaskan (Calantone, Graham, dan Wimsatt, 1998). Dalam sebuah kolaborasi, dibutuhkan upaya persuasif yang konstruktif daripada paksaan atau dominatif (Dwyer, Schurr, dan Oh, 1987). Lebih jauh lagi, hasil yang integrative sepenuhnya akan lebih memuaskan kebutuhan dan mengurangi keprihatinan para pihak dalam hubungan bisnis (Mohr dan Spekman, 1994).

karena itu peneliti berharap bahwa perusahaan yang terlibat dalam aksi bersama, melalui perencanaan bersama dan pemecahan masalah bersama, kemungkinan akan mencapai tingkat profitabilitas dan pertumbuhan yang tinggi. Gagasan ini didukung oleh

penelitian sebelumnya. Mohr dan Speckman (1994); Zaheer, McEvily dan Perrone (1998); Claro et al, (2005); Claro dan Claro (2011) menemukan bahwa perusahaan yang berkinerja lebih baik adalah perusahaan yang terlibat dalam tindakan bersama. Dengan demikian, dirumuskan hipotesis berikut:

H11 : Tindakan bersama berpengaruh positif terhadap kinerja.

3.3.12. Kemampuan Dinamis dan Kinerja

Teece, et al (1997) mendefinisikan konsep Kemampuan Dinamis sebagai kemampuan UKM untuk membangun, mengintegrasikan, mengembangkan dan mengkonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal untuk mengatasi persaingan yang berubah dengan cepat. lingkungan bisnis yang menekankan kompetensi membantu UKM untuk bereaksi secara memadai, efisien dan tepat waktu terhadap perubahan eksternal yang membutuhkan kombinasi berbagai kemampuan (Akpobi 2017). Dengan demikian UKM secara sistematis mengembangkan, membangun, dan mengubah proses operasionalnya melalui kemampuan dinamis, yang merupakan pola perilaku yang dipelajari dan stabil, pada gilirannya, UKM dapat berkinerja efektif (Macher 2009). Konsisten dengan argumen di atas berdasarkan literatur sebelumnya; kemampuan dinamis mengacu pada mekanisme koordinasi UKM, yang menyediakan platform untuk meningkatkan kapasitas untuk mengatasi perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

Lingkungan yang kompetitif mendukung UKM untuk mencapai peningkatan kinerja berkelanjutan. Penelitian ini menggabungkan klasifikasi tambahan dan inklusif, yang sesuai dengan prediktabilitas berdasarkan literatur sebelumnya. Penelitian prospektif ini mengonseptualisasikan kemampuan dinamis, melalui penginderaan, pembelajaran, pengintegrasian, konfigurasi dan koordinasi dengan sumber daya yang tersedia untuk menangani perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis yang kompetitif. Sebaliknya, landasan teoritis yang dipertimbangkan, "Resource Base View (RBV)" menyoroti bahwa

kemampuan merupakan hal mendasar bagi kinerja UKM (Barney, 1991). Demikian pula, Teece (2007) mengidentifikasi bahwa kemampuan dinamis menjelaskan bagaimana UKM menggabungkan kemampuan dan kompetensi dinamis mereka untuk mengembangkan peluang bisnis, membangun dan mempertahankan keunggulan dibandingkan UKM lainnya dengan bereaksi terhadap perubahan dalam industri bisnis yang kompetitif (zollo 2002). Diskusi konseptual awal mengungkapkan hubungan langsung antara kemampuan dinamis dan kinerja berkelanjutan. Penelitian sebelumnya mengidentifikasi hubungan langsung antara kemampuan dinamis dan kinerja berkelanjutan dari UKM (Tseng 2014). UKM yang dinamis akan membuat kemajuan akan bereaksi dan menanggapi tuntutan perubahan dari lingkungan bisnis yang bergejolak untuk operasi bisnis yang sukses.

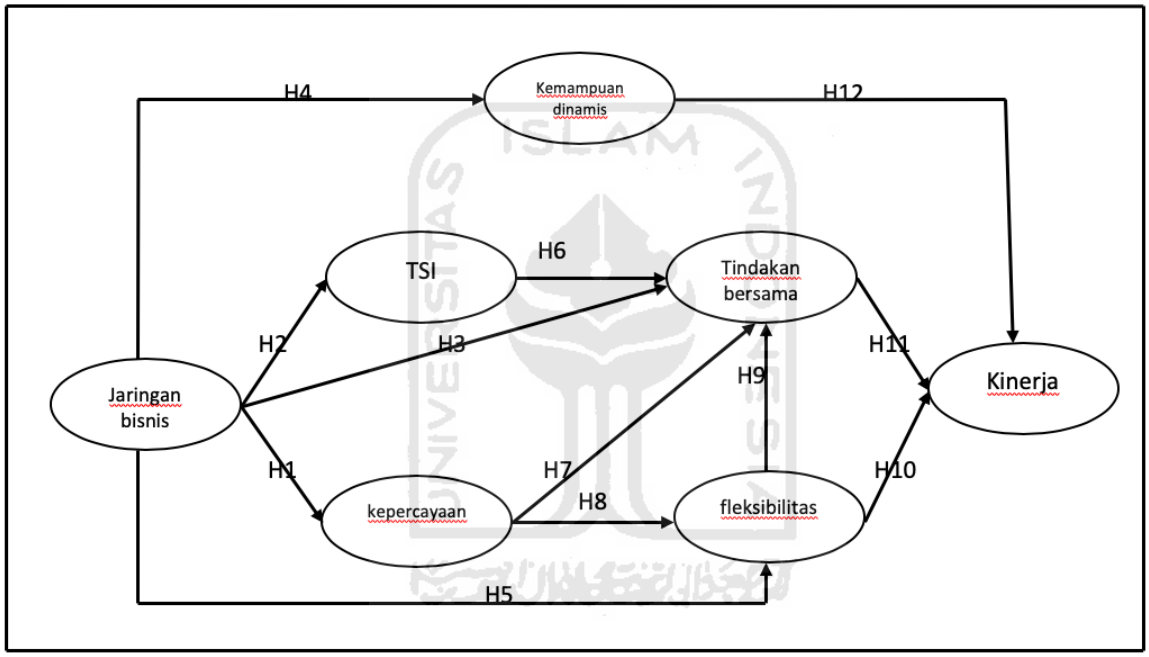
Teece et al, (1997) mengidentifikasi bahwa kemampuan dinamis perusahaan memperbaharui kemampuan perusahaan, yang pada gilirannya meningkatkan kinerja, terutama di pasar yang kompetitif dan dinamis. Dalam penelitian sebelumnya, Rindova dan Kotha (2001) mengakui bahwa kemampuan dinamis sangat penting untuk meningkatkan kemampuan manajerial perusahaan untuk menemukan dan mengeksploitasi peluang bisnis dalam lingkungan yang berkembang dan kompetitif [108]. Dalam penelitian lain, Daniel dan Wilson (2003) merekomendasikan bahwa kemampuan dinamis perusahaan meningkatkan keberhasilan usaha transformasional perusahaan.

Penelitian abbas et al, (2019) dan Pavlou (2011) menunjukan adanya pengaruh positif antar kemampuan dinamis dengan kinerja, Meskipun ada yang bertentangan, penelitian yang diusulkan ini melakukan investigasi terfokus pada hubungan antara kemampuan dinamis dan kinerja berkelanjutan UKM. Oleh karena itu, penelitian yang diusulkan ini mengembangkan kerangka hipotesis untuk memeriksa dan mengatasi kesenjangan penelitian antara kemampuan dinamis dan kinerja UKM. Berdasarkan pemaparan tersebut, dirumusakan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H12 : Kemampuan dinamis berpengaruh positif terhadap kinerja

3.3.13. Model Penelitian

Model yang dibangun dalam penelitian ini mendasarkan pada model hubungan relasional yang dikembangkan oleh Claro et al, (2005) dan Abbas et al, (2019). Variabel-variabel yang digunakan dalam kerangka konseptual penelitian meliputi: jaringan bisnis, kepercayaan, transaksi Investasi spesifik, fleksibilitas, tindakan bersama, kemampuan dinamis dan Kinerja Perusahaan



Gambar 3.4
Model Penelitian

BAB IV
METODE PENELITIAN

4.1 Jenis dan Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Causal research*, yakni jenis penelitian yang ditujukkan untuk menguji hubungan antar variabel yang dihipotesiskan (Cooper dan Schindler,2014). Paradigma yang digunakan dalam penelitian ini adalah paradigma positivisme yang menekankan eksplanasi dan pengujian hubungan antar variabel dalam model penelitian. Paradigma positivisme bersifat deduktif dan berpandangan bahwa realitas adalah nyata, bersifat tunggal dan kausalitas yang bertujuan untuk memperoleh penjelasan–penjelasan mengenai hubungan sebab akibat antara suatu variabel dengan variabel lainnya (Cooper dan Schindler,2014).

Penelitian yang menganut paradigma positivisme menggunakan pendekatan kuantitatif yang bersifat deduktif yaitu penelitian yang mengukur fakta secara obyektif, fokus pada variabel yang dipilih yang mengutamakan reliabilitas, untuk memperoleh hasil temuan berdasarkan pengujian hipotesis dan kesenjangan yang ada dalam penelitian (Neuman, 2014).

4.2 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari atas subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Dalam penelitian ini populasi yang digunakan adalah industry batik yang berada di wilayah Provinsi Jawa tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta, sebagai respondennya adalah pemilik UKM batik atau penanggung jawab pemasaran UKM batik, jadi apa yang disampaikan responden adalah representasi dari UKM batik, UKM yang memproduksi dan menjual produk kerajinan batik (kain batik dan

fashion batik) yang berupa batik tulis, cap, dan kombinasi. Sedangkan batik itu sendiri adalah kain bergambar yang pembuatannya secara khusus dengan menuliskan malam/lilin pada kain, kemudian pengolahannya diproses dengan cara tertentu yang memiliki kekhasan. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi DIY, diperoleh data Jumlah UKM kerajinan batik di DIY pada tahun 2016 kurang lebih 8.000 unit usaha (Dinas Koperasi dan UKM Propinsi DIY). Sedangkan jumlah UKM kerajinan batik di Propinsi Jawa Tengah adalah 11.117 UKM (dinkop-umkm-jateng.go.id). Dengan demikian total populasi industri batik yang ada diwilayah Jawa tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta berjumlah 19.117.

Mempertimbangkan atas sifat dan besaran populasi maka dalam penelitian ini teknik *sampling* yang digunakan adalah *non probability*. Teknik sampling ini memiliki ciri bahwa setiap anggota populasi tidak memiliki kesempatan yang sama sebagai sampel penelitian Dalam penelitian ini sampel diambil dengan metode *purposive sampling* dimana peneliti dalam pengambilan sampel menetapkan kriteria tertentu. Adapun kriteria yang ditentukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

Penentuan kategori UKM didasarkan UU No 20 Th 2008 tentang UMKM, yakni :

1. Kriteria Usaha Kecil (UK) adalah sebagai berikut:
    a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 s/d Rp. 500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
    b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 s/d Rp 2.500.000.000,00.
2. Kriteria Usaha Menengah (UM) adalah sebagai berikut:
    a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 s/d Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
    b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 s/d Rp.

50.000.000.000,00

3. UKM minimal telah menjalankan usaha selama 3 (tiga) tahun. Hal ini dikarenakan dalam pengukuran kinerja keuangan perusahaan terdapat indikator yang penilaiannya didasarkan atas capaian dalam 3 tahun terakhir
4. UKM batik adalah UKM yang memproduksi dan menjual produk batik (kain batik dan fashion batik) yang berupa batik tulis, cap, dan kombinasi.

Dikarenakan jumlah sampel yang sangat besar maka metode menjadi sangat sensitive sehingga sulit untuk mendapatkan ukuran-ukuran goodness of fit yang baik Hair et al. (2019). menyarankan bahwa ukuran sampel minimum adalah sebanyak 5-10 observasi untuk setiap estimated paramater. Dalam penelitian ini estimated parameter yang digunakan sebanyak 50, maka jumlah sampel minimum adalah 5 x 50 = 250 sampai dengan 500, dengan demikian dengan jumlah sampel sejumlah 280 pemilik atau penanggungjawab pemasaran UKM batik sudah memenuhi kriteria. Sampel diambil peneliti di beberapa sentra industri batik di Jawa tengah khususnya Pekalongan, solo, sragen dan jogjakarta dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data (Fuad Mas'ud, 2004).

Adapun sampel dalam penelitian ini adalah pemilik atau penanggungjawab pemasaran UKM batik di Provinsi DIY dan Provinsi Jawa Tengah, dimana satu UKM akan diwakili oleh 1 responden. Pertimbangan ini didasarkan atas penilian terhadap kebijakan atau pendekatan hubungan pemasaran, peran jaringan dan kinerja UKM lebih dipahami oleh pemilik atau penanggungjawab penjualan UKM Batik.

4.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Definisi operasional variabel bertujuan untuk menunjukkan bagaimana suatu variabel diukur (Sekaran 2003). Sedangkan Kerlinger dan Lee (2000) menyampaikan bahwa konstruk-konstruk dalam model penelitian harus didefinisikan secara operasional

agar bisa ditelaah secara empirik.

Kerlinger dan Lee (2000) membagi variabel menjadi dua, yaitu variabel bebas (independent variable) yaitu variabel yang mempengaruhi variabel lainnya dan variabel terikat (dependent variable) yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Kemudian menurut kedudukannya variabel dibagi menjadi variabel eksogen (exogenous variable) dan variabel endogen (endogenous variable). Variabel eksogen adalah variabel yang variasi nilainya mempengaruhi variasi nilai variabel lain dalam model dan tidak dipengaruhi oleh variabel lainnya. Variabel endogen adalah variabel yang variasi nilainya tergantung pada satu atau beberapa variabel lainnya. Variabel endogen yang mempengaruhi variabel endogen lainnya disebut dengan variabel endogen antara (intervening endogenous variable), sedangkan variabel endogen yang hanya dipengaruhi dan tidak dapat mempengaruhi variabel eksogen dan variabel endogen lainnya disebut variabel endogen terikat (dependent endogenous variable).

4.3.1 Jaringan Bisnis

Jaringan bisnis adalah himpunan hubungan bisnis yang terhubung dengan organisasi secara vertikal (pemasok, pelanggan) dan merupakan sumber informasi penting yang menawarkan manfaat kepada hubungan antar UKM dalam hal proses, penjualan / pembelian dan perkiraan tindakan mitra (Claro et al, 2005). Ukuran jaringan bisnis dengan dengan 2 dimensi yaitu : *Relationship based information* dengan (5 item) dan *Network spillover effec*t dengan (4 item) yang diadopsi dari penelitian terdahulu abbas et al, (2019); Raskovic et al, (2012), Raskovic dan morec (2013); Claro et al, (2005), Anderson et al, (1994), Blakenburg et al, (1999);

1. Relationship based information

Jaringan bisnis terkait dengan pertukaran 5 jenis informasi yang berbeda di antara para pelaku yang terhubung dalam jaringan bisnis, yang terkait dengan penetapan harga dan

jumlah produk, mengoordinasikan operasi logistik dan proses produksi, serta menyediakan dasar untuk memperkirakan perilaku masa depan**.**

a. Harga (1 item)

Informasi dalam menentukan harga produk

b. Jumlah produk (1 item)

Informasi dalam menentukan jumlah produk

c. Proses produksi (1 item)

Informasi proses produksi produk

d. Proses logistik (1 item)

Informasi tentang proses operasi logistik

e. Tindakan masa depan, (1 item)

Informasi untuk memperkirakan tindakan masa depan

2. Network spillover effect

Efek limpahan jaringan didefinisikan sebagai daya tarik yang dirasakan dan manfaat dari seorang pembeli sebagai mitra pertukaran jaringan, berdasarkan hubungannya dengan pembeli lain dalam jaringan, termasuk sumber daya dan aktivitas mereka**.** (4 item)

a. Transfer pengetahuan dan keahlian untuk hubungan lain
b. Daya tarik untuk mitra lain
c. Peningkatan produktivitas karena kompetensi yang dikembangkan
d. Meningkatnya daya saing karena kompetensi yang dikembangkan

4.3.2 Kepercayaan

Kepercayaan adalah kemauan perusahaan untuk bertumpu pada perusahaan lain dimana perusahaan memiliki keyakinan padanya. Kepercayaan antara mitra bisnis UKM telah diidentifikasi sebagai elemen penting dari hubungan bisnis, Anderson dan Narus, 1990; Geyskens, Steenkamp dan Kumar, 1998; Rousseau, et al. 1998), kepercayaan diukur

dengan dua dimensi Interpersonal trust (3 item) dan inter organizational (3 item) yang diadopsi dari penelitian terdahulu Raskovic dan Morec (2013); Claro et al, (2005) Raskovic et al, (2012); Zaheer, McEvily dan Perrone (1998), Ganesan (1994).

1. Interpersonal trust (3 item)
    a. Perusahaan selalu dilibatkan dalam negosiasi.
    b. Kepercayaan pada seorang dalam perusahaan pembeli.
    c. Keyakinan pada mitra bisnis saling menjaga kepentingan
2. Inter organizational (3 item)
    a. Kerjasama jangka panjang
    b. Dapat mengandalkan pembeli yang dipilih untuk menepati janji.
    c. Percaya kepada mitra bisnis

4.3.3 Transaksi Spesifik Investasi

TSI adalah mekanisme penting untuk mencapai kedekatan dalam hubungan pembeli-pemasok. Penciptaan aset spesifik untuk tujuan mempersulit mitra untuk keluar dari hubungan memberikan alasan yang cukup untuk terus bekerja sama secara erat, TSI dalam penelitian ini menggunakan dua dimensi *Physical transaction specificity* (2 item) *Human transaction specificity* (3 item) yang diadopsi dari penelitian Raskovic et al, (2012), Raskovic dan morec (2013); Claro et al, (2005); Bensaou dan Venkatraman (1995); Heide dan John (1992).

1. *Physical transaction specificity*

    TSI dalam aset fisik didefinisikan sebagai "investasi modal yang menyesuaikan proses dengan mitra pertukaran tertentu
    a. Investasi untuk mengirimkan produk
    b. Investasi untuk menangani secara internal produk yang dipesan.
2. *Human transaction specificity*

TSI pada orang didefinisikan sebagai "sejauh mana keterampilan, pengetahuan dan pengalaman personil perusahaan adalah spesifik untuk persyaratan berurusan dengan perusahaan lain".

a. Menginvestasikan waktu untuk mempelajari praktik bisnis
b. Jika beralih ke pembeli lain akan kehilangan banyak investasi
c. Jika memutuskan untuk berhenti bekerja dengan pembeli, akan menyia-nyiakan banyak pengetahuan

4.3.4 Tindakan Bersama

Tindakan bersama terdiri dari perencanaan bersama dan pemecahan masalah bersama. Perencanaan bersama mengacu pada kegiatan kolaboratif di mana kontinjensi masa depan dan tugas dan tanggung jawab konsekuensial dalam suatu hubungan dibuat eksplisit sebelumnya (Heide dan John, 1990 dan Heide dan John, 1992), tindakan bersama diukur dengan dua dimensi yaitu perencanaan bersama (3 item) dan pemecahan masalah bersama (3 item) diukur dengan Heide and Miner (1992) and Heide (1994), Claro et al, (2005); Claro dan Claro (2011); Raskovic et al, (2012)

1. Perencanaan bersama (3 item)
    a. merencanakan volume permintaan untuk musim berikutnya.
    b. merencanakan permintaan produk dan varietas baru.
    c. berbagi rencana jangka panjang.
2. Pemecahan masalah bersama (3 item)
    a. Menangani masalah yang timbul selama hubungan bersama.
    b. Tanggung jawab untuk menyelesaikan sesuatu masalah.
    c. Berkomitmen melakukan perbaikan yang menguntungkan.

4.3.5 Fleksibilitas

Fleksibilitas untuk melakukan penyesuaian adalah ekspektasi bilateral kesediaan

untuk melakukan adaptasi dalam manajemen sehari-hari ketika keadaan berubah (Heide dan John, 1992). Fleksibilitas adalah norma relasional esensial yaitu, pola perilaku yang diharapkan (Macneil, 1978), dalam hubungan pembeli-pemasok jangka panjang, fleksibilitas dimasukkan ke dalam proses dan mendefinisikan ekspektasi bilateral kesediaan untuk melakukan adaptasi ketika keadaan berubah. Dari perspektif pemasok, itu merupakan jaminan bahwa hubungan tersebut akan tunduk pada perubahan dan itikad baik jika praktik tertentu terbukti merugikan mengingat adanya perubahan keadaan, ukuran fleksibilitas diukur dengan 3 indikator (3 item) yang diadopsi dari penelitian Raskovic et al, (2012), Raskovic dan morec (2013); Claro et al, (2005), Heide dan Miner (1992), Heide (1994).

Penyesuaian (3 item)

a. Fleksibel dalam menanggapi perubahan.
b. Melakukan penyesuaian untuk mempertahankan hubungan
c. Fleksibel ketika situasi yang tidak terduga muncul.

4.3.6 Kemampuan Dinamis

Kemampuan secara umum didefinisikan sebagai kapasitas untuk melakukan kegiatan, dan dengan demikian, kemampuan bersifat laten sampai digunakan (Helfat, 2007). Kemampuan dinamis mengacu pada subset kemampuan yang diarahkan pada perubahan strategis, baik di tingkat organisasi dan individu (Helfat, 2018). Diskusi ilmiah baru-baru ini di bidang manajemen strategis secara luas mendukung gagasan kemampuan dinamis untuk mengatasi potensi kekakuan dari pengembangan kemampuan organisasi (Schreyog, 2007). Teece et al, (2007) mendefinisikan kemampuan dinamis sebagai "kemampuan untuk mengintegrasikan, membangun, dan mengkonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal untuk mengatasi lingkungan yang berubah dengan cepat", yang menjadi agenda penelitian yang dominan tentang bagaimana mempertahankan

keunggulan dalam lingkungan yang kompleks dan fluktuatif (Teece, 1997; Zahra, 2006)

Dimensi kemampuan dinamis merujuk pada penelitian terdahulu (abbas et al, 2019, Andrejs, 2019; Pavlou 2011; Teece, 2007; Helfat dan Peteraf, 2009; Zahra dan George, 2002) yaitu :

1. Capability sensing (4 item)
    a. Memindai lingkungan untuk mengidentifikasi peluang bisnis
    b. Secara berkala meninjau kemungkinan dampak perubahan
    c. Meninjau upaya pengembangan produk
    d. Waktu mengimplementasikan ide
2. Kemampuan belajar (5 item)
    a. Untuk mengidentifikasi
    b. Untuk mengasimilasi informasi
    c. Efektif dalam mentransformasikan
    d. Efektif dalam memanfaatkan pengetahuan
    e. Efektif dalam mengembangkan pengetahuan baru
3. Kemampuan mengintegrasikan (5 item)
    a. Kontribusi Individu ke kelompok-pekerjaan
    b. Memiliki pemahaman Global
    c. Memiliki keahlian dan pengetahuan relevan
    d. Dengan penuh hati hati terkait tindakan.
    e. Interkoneksi kegiatan
4. Kemampuan koordinasi
    a. Sinkronisasi pekerjaan
    b. Alokasi sumber daya
    c. Pengetahuan dan ketrampilan yang relevan

d. Kompatibilitas keahlian

e. Terkooordinasi baik

4.3.7 Kinerja

Kinerja merupakan efektifitas perusahaan secara menyeluruh untuk kebutuhan yang ditetapkan dari setiap kelompok yang berkenaan melalui usaha-usaha yang sistematik dan meningkatkan kemampuan perusahaan secara terus menerus untuk mencapai kebutuhannya secera efektif Wibowo dalam Pasolong (2010). Kinerja perusahaan dipandang sebagai sebuah pengukuran seberapa baik organisasi atau entitas mencapai tujuannya. Murphy, Trailer dan Hill (1996), membandingkan ukuran kinerja yang berbeda, menyimpulkan bahwa sebagian besar penelitian empiris hanya mempertimbangkan ukuran kinerja keuangan. Ukuran kinerja keuangan digunakan dalam penelitian ini, diukur dengan skala 2 item diadoptasi dari dari penelitian Mohr dan Speckman (1994), Walker (1994), Kalwani dan Narayandas (1995), Jap (1999), Uzzi (1996), Kemp dan Ghauri (2001), Claro et al, (2005) dan Raskovic et al, (2012)

1. Perkembangan total volume penjualan
2. Profitabilitas yang dicapai

4.4 Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari 2 (dua) jenis, yakni

1. Data Primer

Data primer yaitu data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui sumber perantara) dan data dikumpulkan secara khusus untuk menjawab pertanyaan penelitian yang sesuai dengan keinginan peneliti. (Indriantoro dan Supomo, 2009). Pengambilan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang sudah dipersiapkan, kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini berisi dua bagian utama. Bagian yang pertama adalah tentang profil sosial dan identifikasi responden, berisi data

responden yang berhubungan dengan identitas responden dan keadaan sosial seperti : usia, pekerjaan, pendidikan terakhir, dan alamat. Sedangkan bagian kedua berdasarkan pernyataan responden, berupa jawaban-jawaban dari kuesioner yang diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada UKM batik tentang kinerja indutri batik.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara berupa keterangan tidak langsung maupun kajian pustaka. Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan. Data sekunder dalam penelitian ini adalah: Data yang diperoleh dari dikumpulkan dari literatur, jurnal dan sumber Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi DIY dan Jawa Tengah.

3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan angket/kuisioner yang merupakan suatu pengumpulan data dengan teknik wawancara langsung kepada responden dengan harapan memberikan respon positif atas daftar pertanyaan tersebut (Hussein,1999). Teknik ini dilakukan untuk mengumpulkan data primer.

Penentuan skor jawaban responden untuk data primer dilakukan dengan menggunakan skala dalam interval 1-6. Pengukuran ini menggunakan pertanyaan-pertanyaan dan didalam menanggapi pertanyaan tersebut, subyek memilih salah satu dari sepuluh alternatif jawaban sesuai dengan keadaan subyek. Alternatif jawaban tersebut meliputi sangat tidak setuju (STS)/sangat tidak baik (STB) dengan nilai 1 (satu) sampai dengan sangat setuju (ST)/sangat baik(SB) dengan nilai 6 (enam). Alasan penggunaan 1-6 didasarkan pada skala linkert 1-6, dengan tidak memberi ruang bagi

responden untuk memberikan jawaban pada nilai tengah.

a. : Sangat Tidak setuju (STS) /Sangat Tidak Baik (STB) Skor 1

b. : Tidak Setuju (TS)/Tidak Baik (TB) Skor 2

c. : Kurang Setuju KS/ Agak Tidak Baik (ATB) Skor 3

d. : Agak Setuju (AS)/ Agak Baik (AB) Skor 4

f. : Setuju (S)/Baik (B) Skor 5

g. : Sangat Setuju (SS)/Sangat Baik (SB) Skor 6

Pertanyaan-pertanyaan dalam daftar pertanyaan dibuat menggunakan skala 1 sampai dengan 6 untuk mendapatkan jawaban sangat tidak setuju dengan sangat setuju dengan memberi tanda V dalam kotak yang dipilih, seperti contoh dibawah ini :

Sangat tidak setuju Sangat setuju

☐	☐	☐	☐	☐	V
1	2	3	4	5	6

4.5 Pengujian Validitas dan Reabilitas Instrumen

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner dengan pertimbangan untuk memperoleh informasi yang relevan sesuai dengan indikator-indikator yang telah ditentukan dengan alternatif jawaban yang terstandarisasi dengan 6 (enam) jenjang. Survey pada penelitian ini dilakukan sendiri oleh peneliti dan dibantu oleh tim surveyor. Agar instrumen yang digunakan dalam penelitian ini memenuhi syarat sebagai alat ukur yang valid dan reliabel maka perlu dilakukan uji instrumen terlebih dahulu. Analisis data menggunakan software SPSS Statistics 23 yang terbagi menjadi 2 bagian, yaitu validitas dan reliabilitas data. Secara umum validitas data menggambarkan kecocokan tiap indikator terhadap variabelnya, sedangkan reliabilitas data menunjukkan kehandalan data penelitian.

4.5.1 Uji Validitas

Validitas merupakan kemampuan instrumen penelitian untuk mengungkapkan data sesuai (tepat) dengan masalah yang hendak diungkapkannya (Sekaran, 2003). Validitas yang diuji adalah validitas konstruk (*construct validity)*. Validitas konstruk adalah validitas yang mempermasalahkan seberapa jauh item-item tes mampu mengukur apa-apa yang benar-benar hendak diukur sesuai definisi konseptual yang telah ditetapkan. Peneliti dianjurkan untuk melakukan uji validitas terhadap semua indicator konstruk yang masuk dalam model penelitian sebelum menilai reliabilitasnya (Anderson dan Gerbing, 1998).

Uji validitas dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan *Pearson Correlation*. dimana pada prinsipnya adalah mengkorelasikan atau menghubungkan antara masing-masing skor item dengan skor total yang diperoleh dari jawaban responden. Kriteria pengujian validitas didasarkan pada nilai signifikansi : jika nilai signifikansi > 0.05 maka item kuesioner dinyatakan tidak valid. Sebaliknya jika nilai signifikansi < 0.05 maka item kuesioner dinyatakan valid (Sekaran, 2003; Hair et al 2019).

Berdasarkan hasil uji coba kuesioner terhadap 35 responden UKM batik yang masuk dalam populasi penelitian, yakni pemilik ataupun penanggungjawab pemasaran UKM batik yang ada di wilyah Jawa tengah sebanyak 24 respoden dengan katagori 21 usaha kecil dan 3 masuk dalam katagori usaha menengah sedangakan untuk Wilayah DIY 11 responden semuanya masuk dalam katagori usaha kecil, maka dapat dirangkum hasilnya sebagai berikut:

Tabel 4.1
Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	r_{hitung}	Sig	Keterangan
Jaringan bisnis	1	0.803	0,000	Valid
	2	0.459	0,006	Valid

Variabel	Item	r_{hitung}	Sig	Keterangan
	3	0.721	0,000	Valid
	4	0.825	0,000	Valid
	5	0.345	0,042	Valid
	6	0.796	0,000	Valid
	7	0.472	0,004	Valid
	8	0.730	0,000	Valid
	9	0.789	0,000	Valid
Kepercayaan	1	0.803	0,000	Valid
	2	0.713	0,000	Valid
	3	0.715	0,000	Valid
	4	0.627	0,000	Valid
	5	0.809	0,000	Valid
	6	0.824	0,000	Valid
Transaksi Spesifik Investasi	1	0.734	0,000	Valid
	2	0.521	0,000	Valid
	3	0.516	0,003	Valid
	4	0.757	0,000	Valid
	5	0.799	0,000	Valid
Fleksibilitas	1	0.779	0,000	Valid
	2	0.813	0,000	Valid
	3	0.770	0,000	Valid
Tindakan bersama	1	0.847	0,000	Valid
	2	0.785	0,000	Valid
	3	0.728	0,000	Valid
	4	0.846	0,000	Valid
	5	0.779	0,000	Valid
	6	0.670	0,000	Valid
Kemampuan dinamis	1	0.765	0,000	Valid
	2	0.896	0,000	Valid
	3	0.841	0,000	Valid
	4	0.755	0,000	Valid
	5	0.587	0,000	Valid
	6	0.717	0,000	Valid
	7	0.534	0,001	Valid
	8	0.849	0,000	Valid
	9	0.501	0,002	Valid
	10	0.667	0,000	Valid
	11	0.665	0,000	Valid
	12	0.586	0,000	Valid

Variabel	Item	r_{hitung}	Sig	Keterangan
	13	0.621	0,000	Valid
	14	0.737	0,000	Valid
	15	0.655	0,000	Valid
	16	0.480	0,003	Valid
	17	0.348	0,041	Valid
	18	0.805	0,000	Valid
	19	0.516	0,002	Valid
Kinerja	1	0.881	0,000	Valid
	2	0.840	0,000	Valid

Sumber : lampiran 5

Dari tabel 4.1 dapat dilihat hasil pengolahan data dan dapat diketahui bahwa setiap variabel didapatkan hasil nilai signifikasi < 0,05 sehingga dapat disimpulkan seluruh butir pertanyaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid

4.5.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas merupakan alat untuk menguji sejauh mana hasil suatu pengukuran terhadap instrumen pengambil data dapat dipercaya (Sekaran, 2003). Reliabilitas adalah ukuran konsistensi internal dari indikator - indikator sebuah konstruk yang menunjukkan derajat kemampuan masing-masing indikator mengindikasikan sebuah konstruk yang umum atau secara sederhana dapat dikatakan sebagai tingkat konsistensi dan stabilitas dari sebuah alat ukur. Implikasinya adalah bahwa hasil pengukuran dapat dipercaya apabila dalam beberapa kali pengukuran terhadap kelompok subyek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama, selama aspek dalam diri subyek yang diukur memang belum berubah.

Uji reliabilitas merujuk sejauh mana skala mampu menciptakan hasil yang konsisten jika dilakukan pengukuran berulang-ulang dilakukan. Skala pertanyaan koesioner dianggap handal dalam penelitian jika batas nilai minimal Koefisien Alfa (*Cronbach Alpha*) sebesar 0,60 telah terpenuhi (Malhotra, 2009). Jika alpha rendah kemungkinan ada beberapa item tidak reliabel.

Adapun hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini dapat disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4.2
Hasil Uji Reliabilitas (35 Responden awal)

No.	Varabel Laten	Nilai Cronbach Alpha	Keterangan
1	Jaringan bisnis	0.834	Reliable
2	Kepercayaan	0.835	Reliable
3	Transaksi Spesifik Investasi	0.692	Reliable
4	Fleksibilitas	0.691	Reliable
5	Tindakan bersama	0.867	Reliable
6	Kemampuan dinamis	0.930	Reliable
7	Kinerja	0.647	Reliable

Sumber : lampiran 6

Dari hasil ini pengolahan data 35 responden menunjukkan bahwa semua variabel laten memiliki nilai Cronbach Alpha di atas 0,60. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kuesioner dalam penelitian ini dianggap reliable.

4.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif yakni pendekatan pengolahan data melalui metode statistik. Adapun teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

4.6.1 Analisis deskriptif

Analisis data dan interpretasi untuk penelitian yang ditujukan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian dalam rangka mengungkap fenomena social tertentu dan memberikan gambaran masing masing variabel penelitian. Analisis data adalah proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diimplementasikan. Metode yang dipilih untuk menganalisis data harus sesuai dengan pola penelitian dan

variable yang akan diteliti. Dalam melakukan analisis deskriptif digunakan program SPSS Statistic 23.

4.6.2 Analisis Inferensial

Analisis ini digunakan untuk menarik kesimpulan melalui pengujian hipotesa dengan menggunakan alat-alat statistika inferensial. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model persamaan struktural (SEM) dengan bantuan *software* WarpPLS versi 6.0. Penggunaan WarpPLS dapat digunakan untuk pengembangan teori, konfirmasi dan prediksi selain itu WarpPLS dapat digunakan dengan variabel yang menggunakan indikator lebih sedikit 1 atau 2 (Hair et al, 2019).

SEM adalah salah satu jenis teknik analisis multivariat yang mengkombinasikan aspek analisis faktor dan regresi berganda yang memungkinkan pengujian secara simultan rangkaian hubungan antara variabel dan konstruk laten serta manifestnya dalam sebuah model yang rumit yang dapat diestimasikan atau diuji secara bersamaan (Hair et al, 2019)

Metode SEM yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Struktural Equation Modelling* berbasis *Partial Least Square*. SEM-PLS menggunakan dua tahap untuk menguji model yang diajukan yang diistilahkan dengan *Two-step Structural Equation Modelling.* Pendekatan dua tahap ini dilakukan dengan mengestimasi model pengukuran terlebih dahulu atau biasa yang diistilahkan dalam SEM-PLS adalah *Outer Model* dan tahap selanjutnya mengestimasi model struktural yang diistilahkan dengan *Inner Model* (Kock, 2018; Sholihin dan Ratmono, 2013).

4.6.2.1. Pengukuran Model (*Outer Model*)

Outer model disebut juga (outer relation) yang mendefinisikan bagaimana setiap indikator berhubungan dengan variabel latennya, model pengukuran yang baik terdiri atas hubungan pengukuran antara indikator dan konstruk, dan istilah *Error* untuk tiap indikator. Model pengukuran merupakan pengukuran dengan model reflektif, karena yang diukur

adalah indikator-indikator penelitian. Indikator setiap konstruk merefleksikan konstruk laten yang diukur. Model pengukuran dalam PLS berkaitan dengan pemeriksaan seberapa valid dan reliabel instrumen penelitian, dalam hal ini SEM-PLS menggunakan pendekatan dengan istilah *Outer Model* untuk pengukuran konstruknya. Hubungan sebab-akibat diantara konstruk tidak ditentukan oleh SEM-PLS, namun dibangun oleh teori (Hair et al, 2019).

Model pengukuran (*outer model*) digunakan untuk menguji validitas konstruk sampai dengan reliabilitas instrument, pengujian validitas memberikan bukti bahwa butir butir pengukuran yang digunakan memenuhi kriteria validitas konstruk yaitu dapat mengukur apa yang seharusnya diukur (Cooper dan Schindler, 2014). selanjutnya Hair et al, (2019) membagi validitas konstruk menjadi dua yaitu validitas konvergen dan diskriminan, sedangkan uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi responden dalam menjawab butir pertanyaan dalam kuisioner atau instrument penelitian.

Validitas konvergen merupakan validitas alat ukur yang menggunakan banyak indikator yang didasarkan pada logika bahwa indikator yang ada dalam satu konstruk akan memiliki pergerakan yang mirip dan mengelompok. dikatakan valid apabila indikator dengan nilai standar *loadingnya* antara 0,4 dan lebih baik jika lebih dari 0,7. Syarat terpenuhinya validitas konvergen adalah apabila nilai *Average Variance Extracted* (AVE) pada setiap indikator harus lebih besar dari 0,5 (Hair et al, 2019).

Validitas diskriminan**,** adalah uji yang didasarkan pada pemikiran logika bahwa indikator dari suatu konstruk berbeda *(Diverge)* dengan konstruk lain. Pengujian validitas diskriminan dapat dilakukan dengan melihat nilai *Cross loading* dari masing-masing konstruk. Nilai *Cross loading* menunjukkan besarnya korelasi antara setiap konstruk dengan indikatornya dan indikator dari konstruk blok lainnya. Sebuah konstruk mempunyai validitas

diskriminan apabila konstruk tersebut mempunyai nilai *Loading* paling tinggi pada kelompok konstruknya sendiri (Hair et al, 2019).

Reliabilitas adalah suatu pengukuran mencerminkan apakah pengukuran dapat terbebas dari kesalahan, sehingga memberikan hasil pengukuran yang konsisten pada kondisi yang berbeda-beda dari masing-masing butir dalam instrumen. reliabilitas dapat diartikan sebagai keandalan, ketepatan, kestabilan atau konsistensi yang menunjukkan bahwa pengukuran atribut yang sama diulang akan memberikan hasil kondisi yang identik atau sangat mirip meskipun pengukuran dilakukan dalam waktu yang tidak sama. Reliabilitas menekankan pada tingkat akurasi dan presisi dari prosedur pengukuran (Cooper dan Schindler, 2014).

Kebenaran atau keaslian hasil penelitian sangat ditentukan oleh alat ukur yang digunakan. Pengujian dilakuakan untuk menentukan apakah intrumen yang digunakan memenuhi syarat yang baik atau tidak maka intrumen penelitian harus dinyatakan valid dan reliabel,

Nilai reliabilitas instrumen diukur dengan *Composite Reliability* dan *Cronbach Alpha*, yang mencerminkan konsistensi internal alat ukur (Hair et al, 2019) aturan yang umum dan biasa dipakai adalah bahwa *Composite Reliability* ≥ 0,7 dan dengan *Cronbach's alpha* ≥ 0,7. Meskipun demikian, sejumlah penulis lain mengatakan bahwa angka *Cronbach's alpha* ≥ 0,60 masih dapat diterima (Hair et al, 2019). Dalam penelitian ini peneliti menetapkan *Composite Reliability* dan *Cronbach's alpha* ≥ 0,6.

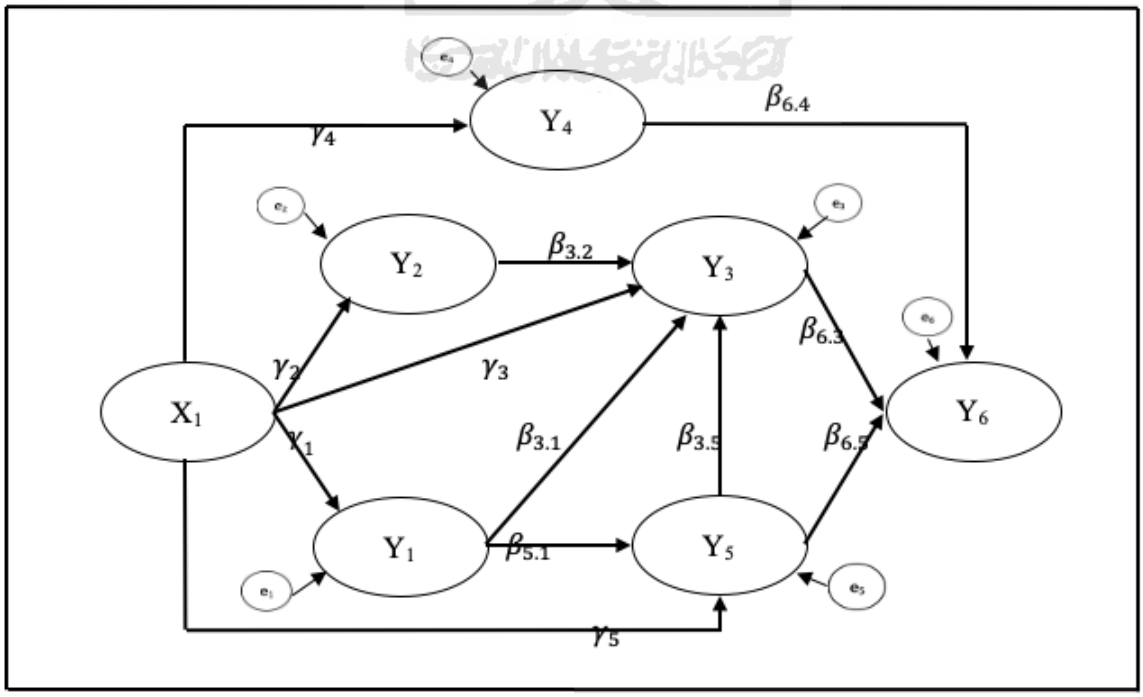
4.6.2.2. Model Struktural (*Inner Model*)

Untuk mengestimasi lebih lanjut model struktural, peneliti mengacu pada beberapa penilaian-penilaian, yakni; nilai koefisien jalur *(β)* dan *p-value,* Adapun estimasi penilaian yang diacu adalah sebagai berikut:

Pengujian hipotesis dilakukan dengan melihat nilai koefisien jalur (β) dan nilai signifikansi *(p-value).* Jika nilai koefisien jalur bernilai positif hal ini menandakan konstruk eksogen berhubungan positif terhadap konstruk endogennya, sedangkan jika nilai koefisien jalur bersifat negatif maka konstruk eksogen berhubungan negatif dengan konstruk endogennya. Untuk mengetahui apakah sautu hubungan itu signifikan maka melihat dari nilai *P-value* yang menunjukkan apakah hipotesis terdukung atau tidak. Hipotesis terdukung apabila nilai *P-value* <0.1 (signifikan pada tingkat 10%), *P-value* <0.05 (signifikan pada tingkat 5%), *P-value* <0.01 (signifikan pada tingkat 1%) (Hair et al, 2019).

Persamaan pada model struktural dalam penelitian ini adalah :

$$Y_1 = \gamma_1 \cdot X_1 + e_1$$
$$Y_2 = \gamma_2 . X_1 + e_2$$
$$Y_3 = \gamma_3 . X_1 + \beta_{3.1} \cdot Y_1 + \beta_{3.2} . Y_2 + \beta_{3.5} . Y_5 + e_3$$
$$Y_4 = \gamma_4 . X_1 + e_4$$
$$Y_5 = \gamma_5 . X_1 + \beta_{5.1} . Y_1 + e_5$$
$$Y_6 = \beta_{6.3} \cdot Y_3 + \beta_{6.5} . Y_5 + \beta_{6.4} . Y_4 + e_6$$



Gambar 4.1 hubungan antar Variabel

Keterangan :

a. X = mewakili variabel laten eksogen

b. Y = mewakili variabel laten endogen.

f. β (beta) = koefisien pengaruh variabel endogen terhadap variabel endogen;

g. γ (gamma) = koefisien pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen.

h. e = peluang galat model

BAB V

ANALISIS DATA , PENGUJIAN HIPOTESIS DAN PEMBAHASAN

5.1. Pendahuluan

Bagian pertama diawali dengan beberapa penjelasan mengenai hasil pendistribusian instrumen dalam pengumpulan data yang berupa kuesioner. Pendistribusian kuesioner dilakukan secara langsung oleh petugas peneliti lapangan melalui tatap muka dengan responden penelitian dan beberapa dikirim melalui perusahaan jasa pengiriman. Pendistribusian kuesioner ditujukan kepada pimpinan UKM atau penanggungjawab UKM batik yang berkedudukan di wilayah Provinsi jawa tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta

Bagian kedua berisi tentang deskripsi profil responden dalam UKM yang ditabulasikan dalam distribusi frekuensi. Hasil analisis deskriptif tersebut digunakan agar dapat menggambarkan profil sampel penelitian yang meliputi: kedudukan responden di perusahaan, lama operasi perusahaan, jumlah tenaga kerja dan penjualan pertahun.

Pada bagian tiga dilakukan kajian hasil penelitian dengan menggunakan alat statistik deskriptif. Hal ini ditujukan untuk mendeskripsikan penilaian jawaban responden terhadap variabel penelitian yang meliputi: jaringan bisnis, kepercayaan,transaksi spesifik investasi, fleksibilitas, tindakan bersama, kemampuan dinamis dan kinerja.

Bagian empat memaparkan hasil analisis inferensial yang dimaksudkan untuk menguji pengaruh dua atau lebih variabel berdasarkan kaidah-kaidah metode statistika. Analisis ini digunakan untuk menarik kesimpulan melalui pengujian hipotesa dengan menggunakan alat-alat statistika inferensial. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model persamaan struktural (SEM) dengan bantuan *software* WarpPLS versi 6.0

Metode SEM yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Struktural Equation Modelling* berbasis *Partial Least Square*. SEM-PLS menggunakan dua tahap untuk menguji model yang diajukan yang diistilahkan dengan *Two-step Structural Equation Modelling.* Pendekatan dua tahap ini dilakukan dengan mengestimasi model pengukuran terlebih dahulu atau biasa yang diistilahkan dalam SEM-PLS adalah *Outer Model* dan tahap selanjutnya mengestimasi model struktural yang diistilahkan dengan *Inner Model* (Kock, 2018; Sholihin dan Ratmono, 2013).

Bagian akhir dari bab ini adalah pengujian hipotesis penelitian atau analisis terhadap hubungan antar variabel. Hasil uji hipotesis disertai dengan pembahasan hasil penelitian secara mendalam.

5.2 Rekapitulasi Distribusi Kuesioner

Pada penelitian ini data dikumpulkan dengan survei kepada responden yang ada di wilayah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dan Provinsi Jawa Tengah dengan total kuesioner sebanyak 300. Dari 300 kuisioner tersebut 35 responden diambil dari uji coba kuisioner yang sudah dinyatakan valid dan reliabel dengan sebaran dari Jawa tengah sebanyak 24 responden dan DIY sebanyak 11 responden. Kemudian peneliti menyebar kembali kuisioner sebanyak 265 kepada responden dan hasilnya 247 kembali. Dari 247 responden yang mengembalikan kuisioner ada 2 kuisioner yang memberikan respon tidak lengkap.

Hasil usaha penyebaran kuesioner di dua wilayah tersebut jumlah kuesioner yang disebarkan ke responden pada uji coba kuisioner dan penyebaran tahap ke dua jumlah total kuisioner yang dikembalikan oleh responden sebanyak 282, dari 282 responden terlibat dalam penelitian ini hanya 280 yang dipertimbangkan untuk ikut dalam analisis. Sedangkan 2 responden yang lain tidak disertakan dalam analisis karena respon yang

diberikan tidak lengkap. Dari 280 responden terdapat 247 responden usaha kecil dan 33 responden masuk dalam katagori usaha menengah.

Tabel 5.1
Rekapitulasi Distribusi Kuesioner

No.	Provinsi	Kuesioner Disebar	Kuesioner Kembali	Kuesioner Diolah
1.	DIY	104	96	96
2.	Jawa Tengah	196	186	184
Jumlah		300	282	280

Lampiran 2

5.3 Profil Responden dan UKM

Pada bagian ini akan didiskripsikan karakteristik responden dan UKM berdasarkan data kuesioner yang diperoleh dari lapangan meliputi : kedudukan responden dalam UKM, lama operasi UKM, jumlah tenaga kerja UKM dan penjualan pertahun UKM. Adapun hasilnya dapat disajikan sebagai berikut :

Tabel 5.2
Profil Responden dan UKM

No.	Profil Responden dan UKM		Frekuensi	
			F	%
1	Kedudukan di perusahaan	Pimpinan UKM	202	72,2
		Penanggung jawab pemasaran	78	27,8
2	Lama operasi perusahaan	4 -10 tahun	86	30,7
		11- 20 tahun	148	52,8
		21- 30 tahun	32	11,5
		31 – 40 tahun	14	0,5
3	Jumlah tenaga kerja	5 - 10 orang	87	31
		11 - 20 orang	124	44,3
		21 - 30 orang	56	20
		31 - 40 orang	7	2,5
		41 - 50 orang	5	1,8
		Lebih dari 50 orang	1	0,4
4	Penjualan per tahun	• < Rp 300jt	0	0
		• Rp 300jt s/d 2,5 Miliar	247	88,2
		• Rp 2,5 Milliar s/d 50 Miliar	33	11,8

Lampiran 3

5.3.1 Kedudukan Responden di UKM

Berdasarkan hasil distribusi kuisioner frekuensi untuk kedudukan responden dalam UKM, sebagian besar adalah pimpinan UKM yakni sebesar 202 orang responden atau 72,2,% sedangkan sisanya yakni sebesar 78 orang responden atau 27,8% adalah penanggungjawab pemasaran. Sebagian besar pimpinan UKM juga berstatus sebagai pemilik UKM, pada umumnya bentuk usaha UKM adalah usaha perseorangan yakni usaha yang dimiliki oleh satu orang dan dikelola oleh keluarga dimana sebagian besar pimpinan UKM adalah pemilik UKM. UKM pada umumnya merupakan perusahaan perseorangan yang relatif lebih mudah pengelolaannya karena bentuk usahanya masih sederhana dan keputusan berada di tangan pemilik.

5.3.2 Lama Operasi Perusahaan

Berdasarkan lama operasi UKM dalam menjalankan kegiatan bisnis dapat dijelaskan bahwa UKM yang telah menjalankan usaha dalam kurun waktu antara 4 sampai dengan 10 tahun sebanyak 86 UKM atau 30,7%. Sedangakan sebagian besar UKM telah beroperasi dari 11 sampai dengan 20 tahun yakni sebanyak 52,8%. Hal ini menunjukkan bahwa ada keberlanjutan usaha pada UKM batik meskipun jumlahnya masih kecil.

UKM yang telah menjalankan usaha lebih dari 21 tahun atau bahkan lebih dari 50 tahun secara keseluruhan dalam penelitian ini terdapat 46 UKM atau 22,5%. Hal ini menunjukkan bahwa UKM Batik masih mampu mempertahankan eksistensinya mengingat usaha batik merupakan salah satu industri tradisional yang potensial di Indonesia khususnya jawa. Potensi pengembangan batik sangat besar karena batik merupakan warisan budaya yang tidak ternilai, sehingga memiliki peluang untuk dapat terus berkembang.

Mendasarkan pada lama operasi UKM, menunjukkan bahwa UKM yang dijadikan sampel penelitian merupakan UKM yang telah berpengalaman dalam menjalankan

kegiatan usahanya. Kemampuan UKM bertahan dalam jangka waktu yang cukup lama dalam persaingan bisnis yang semakin kompetitif mengindikasikan bahwa adanya kemampuan manajerial pemilik/pimpinan UKM yang cukup baik sehingga mampu mempertahankan kesinambungan usaha dalam jangka panjang.

5.3.3 Jumlah Tenaga Kerja

Berdasarkan jumlah tenaga kerja, dapat dijelaskan bahwa terdapat 87 UKM atau 31% memiliki tenaga kerja sebanyak 5 sampai dengan 10 orang, sedangkan ada 180 UKM atau 64,3% UKM yang jumlah tenaga kerjanya sebanyak 11 sampai dengan 30 orang. Sedangkan UKM yang mempekerjakan lebih dari 30 orang ada sebanyak 13 UKM atau 4,6%. Berdasarkan informasi dari responden dapat dijelaskan bahwa mayoritas tenaga kerja berasal dari masyarakat disekitar tempat UKM berada dan sebagian besar adalah wanita yang sudah lanjut usia atau berumur, artinya tidak ada regenerasi pengrajin batik khususnya batik tulis. Tenaga kerja pada UKM Batik umumnya ditempatkan di bagian produksi sebagai pengrajin.

5.3.4 Penjualan Per Tahun

Berdasarkan jumlah penjualan pertahun, dapat dijelaskan bahwa terdapat 247 UKM atau 88,2% memiliki penjualan antara 300 jt sampai dengan 2,5 milyar per tahun, masuk dalam katagori UK dengan pangsa pasar domestik dan turis asing. Kemudian ada 33 atau 11,8% UKM yang penjualannya 2,5 milyar sampai dengan 50 milyar per tahun. Masuk dalam katagori UM dengan pangsa pasar domestic dan ekspor ke berbagai negara asia dan eropa.

5.4 Diskripsi Penilaian Responden Terhadap Variabel Penelitian

Pada bagian ini dijelaskan diskripsi variabel secara umum yaitu penilaian responden terhadap variabel-variabel penelitian yang terdiri dari 7 (tujuh) konstruk atau variabel laten,

yaitu: Jaringan bisnis, kepercayaan, transaksi spesifik investasi, fleksibilitas, tindakan bersama, kemampuan dinamis dan kinerja.

Nilai deskripsi variabel penelitian dapat ditunjukkan melalui nilai rerata (*means)* dan memiliki nilai yang lebih tinggi dari standard deviasi *(standard deviation)*. Kriteria nilai deskripsi variabel penelitian menggunakan skala 1-6 dengan keterangan skala, apabila hasil nilai rerata adalah skor 1 berarti deskripsi variabel penelitian memiliki nilai sangat tidak setuju. Nilai rerata memiliki skor 2 berarti menunjukkan nilai tidak setuju. Nilai rerata memiliki skor 3 berarti menunjukan nilai agak tidak setuju. Nilai rerata memiliki skor 4 menunjukan nilai agak setuju. Nilai rerata skor 5 berarti setuju/baik, dan skor 6 berarti sangat setuju/sangat baik.

Deskripsi variabel didasarkan pada nilai rata-rata skor per variabel dan angka tersebut dibagi dengan banyaknya indikator sehingga didapatkan angka rata-rata per indikator. Angka tersebut menunjukkan gambaran rata-rata penilaian responden terhadap variabel tersebut. Hasil perhitungan dengan bantuan SPSS 23 melalui menu *Analize Descriptive Statistics Descriptives* tampak pada tabel berikut :

Table 5.3
Penilaian Responden Terhadap Variabel Penelitian

Variabel (Jumlah Indikator)	Rerata Variabel	Kategori
Jaringan bisnis (9)	4,56	Jaringan bisnis baik
Kepercayaan (6)	4,54	Tingkat kepercayaan tinggi
Transakasi Spesifik investasi(5)	4,56	TSI tinggi
Fleksibilitas (3)	5,11	Fleksibilitas tinggi
Tindakan bersama (6)	4,78	Tindakan bersama baik
Kemampuan dinamis (19)	4,89	Kemampuan dinamis baik
kinerja (2)	4,64	Kinerja baik

Sumber : lampiran 7

Berdasarkan tabel 5.3 dapat dijelaskan bahwa rata rata penilaian responden terhadap pertanyaan pertanyaan pada variabel jaringan bisnis baik, tingkat kepercayaan tinggi, transaksi spesifik investasi tinggi, fleksibilitas tinggi, kemampuan dinamis baik dan kinerja baik. Adapun rata rata penilaian tertinggi adalah fleksibilitas sebesar 5,11 sedangkan rata rata penilaian terendah adalah kepercayaan sebesar 4,54.

Adapun kajian terhadap hasil analisis kualitatif terhadap variabel jaringan bisnis yang ditinjau berdasarkan penilaian responden terhadap setiap pertanyaan dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 5.4
Penilaian Terhadap Jaringan Bisnis

No.	Pertanyaan	Rata-rata	Kesimpulan
Relationship-Based Information			
1.	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis dan informasi ini memudahkan kami dalam menentukan harga produk	4,09	Agak baik
2.	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis untuk memudahkan kami dalam menentukan jumlah pasokan produk	4,53	Baik
3.	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis untuk memudahkan operasi logistik	4,78	Baik
4.	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis untuk proses produksi terkait dengan pasokan	4,43	Agak baik
5.	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis untuk meramalkan tindakan mendatang	4,9	Baik
Rerata penilaian *relationship-based Information*		**4,54**	**Baik**
Network Spillover Effects			
6.	Apa yang kita pelajari dari bekerja dengan mitra bisnis akan digunakan sepenuhnya dalam hubungan bisnis masa depan kita dengan lainnya	4,56	Baik
7.	Apa yang kita pelajari dari bekerja dengan mitra bisnis akan digunakan sepenuhnya dalam hubungan bisnis masa depan kita dengan lainnya	4,56	Baik

8.	Kompetensi yang dikembangkan dalam bekerja dengan mitra bisnis dapat digunakan untuk meningkatkan produktivitas dalam semua hubungan bisnis kami dengan yang lain	4,24	Agak baik
9.	Kompetensi yang dikembangkan dalam bekerja dengan mitra bisnis dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing produk dengan kompetitor dalam hubungan bisnis kami dengan yang lain	4,55	Baik
Rerata penilaian *network spillover effects*		**4,58**	**Baik**

Sumber : lampiran 7

Berdasarkan table 5.4 dapat dijelaskan rata rata penilaian responden terhadap pertanyaan pertanyaan pada variabel jaringan bisnis diukur dari pertukaran informasi *Relationship-Based Information* yang berbeda di antara para pelaku bisnis yang terhubung dalam jaringan bisnis, yang terkait dengan penetapan harga, jumlah pasokan produk, mengoordinasikan operasi logistik dan proses produksi. Nilai rerata penilaian responden terhadap *Relationship-Based Information* sebesar 4,54 dengan pembulatan 5 pada skala 1-6 yang berarti responden penelitian mempunyai penilaian baik/setuju terhadap pentingnya *Relationship-Based Information*. Sedangakan efek limpahan jaringan diukur dengan transfer pengetahuan dan keahlian, daya tarik untuk mitra yang lain, peningkatan produktifitas dan meningkatnya daya saing. Adapun rata rata penilaian tertinggi adalah informasi yang relevan dari mitra bisnis untuk meramalkan tindakan mendatang sedangkan rata rata penilaian terendah adalah terkait informasi dalam menentukan harga produk. Nilai rerata penilaian responden terhadap jaringan bisnis sebesar 4,58 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang berarti responden penelitian mempunyai penilaian baik/setuju terhadap pentingnya jaringan bisnis dalam hal *Network Spillover Effect**s***, hal ini menunjukan bahwa pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas bisnisnya memerlukan jaringan bisnis untuk mencapai kinerja.

Penilaian responden terhadap pertanyaan pada variabel kepercayaan disajikan sebagai berikut :

Tabel 5.5
Penilaian Responden Terhadap Kepercayaan

No.	Pertanyaan	Rata-rata	Kesimpulan
Interpersonal trust			
1.	Mitra bisnis selalu adil dan lugas dalam bernegosiasi dengan kami	3,99	Agak tinggi
2.	Kami percaya kepada seseorang dalam perusahaan yang menjadi mitra	4,57	Tinggi
3.	Saya memiliki keyakinan pada orang yang dapat dihubungi untuk menjaga kepentingan kami	4,36	Agak tinggi
Rerata penilaian *interpersonal trust*		**4,30**	**Agak tinggi**
Inter-organizational trust			
4.	Kami berharap mitra bisnis akan bekerja bersama dengan kami untuk waktu yang lama	4,55	Tinggi
5.	Berdasarkan pengalaman, kami dapat penuh percaya diri mengandalkan mitra bisnis yang dipilih untuk menepati janji yang dibuat untuk kami	4,82	Tinggi
6.	Pembeli/UKM adalah mitra bisnis yang dapat dipercaya	4,97	Tinggi
Rerata penilaian *inter-organizational trust*		**4,781**	**Tinggi**

Sumber : lampiran 7

Berdasarkan table 5.5 dapat dijelaskan rata rata penilaian responden terhadap pertanyaan pertanyaan pada variabel Kepercayaan diukur dengan interpersonal trust yang terdiri dari mitra bisnis selalu adil dan lugas dalam negosiasi, percaya terhadap orang dalam perusahaan sebagai mitra atau pembeli, keyakinan saling menjaga Nilai rerata penilaian responden terhadap *interpersonal trust* sebesar 4,30 dengan pembulatan 4 pada skala 1-6 yang berarti responden penelitian berpendapat akan pentingnya kepercayaan agak tinggi dalam hubungan bisnis. Sedangakan inter organisasional trust terdiri dari keinginan kerjasama dalam jangka Panjang, mitra bisnis yang menepati janji dan percaya kepada

mitra bisnis. Adapun rata rata penilaian tertinggi adalah Pembeli/UKM sebagai mitra bisnis yang dapat dipercaya sedangkan rata rata penilaian terendah adalah bahwa Mitra bisnis selalu adil dan lugas dalam bernegosiasi. Nilai rerata penilaian responden terhadap kepercayaan inter-organizatinal sebesar 4,78 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang berarti responden penelitian berpendapat akan pentingnya kepercayaan inter-organizational tinggi dalam hubungan bisnis. Hal ini menunjukan bahwa pelaku usaha batik dalam menjalankan aktivitasnya memerlukan kepercayaan untuk memperkuat hubungan bisnisnya

Penilaian responden terhadap pertanyaan pada variabel transaksi investasi spesifik disajikan sebagai berikut :

Tabel 5.6
Penilaian Responden Terhadap Transakasi Spesifik Investasi

No.	Pertanyaan	Rata-rata	Kesimpulan
Physical transaction specificity			
1.	Kami telah melakukan investasi yang signifikan dengan mengirimkan produk ke mitra bisnis	4,73	Tinggi
2.	Kami telah melakukan investasi yang penting untuk menangani secara internal produk yang dipesan oleh mitra bisnis	5,14	Tinggi
Rerata penilaian *physical transaction specificity*		**4,93**	**Tinggi**
Human transaction specificity			
3.	Kami telah menginvestasikan waktu dan berupaya untuk mempelajari praktik bisnis yang dipilih mitra bisnis	4,91	Tinggi
4.	Jika kita beralih ke mitra bisnis lain, kita akan kehilangan banyak investasi yang telah kita buat untuk mitra /pembeli	3,89	Agak tinggi
5.	Jika kami memutuskan untuk berhenti bekerja dengan mitra bisnis, kami akan membuang banyak pengetahuan tentang metode operasi mitra bisnis /pembeli	4,13	Agak tinggi
Rerata penilaian *human transaction specificity*		**4,31**	**Agak tinggi**

Sumber : lampiran 7

Berdasarkan table 5.6 dapat dijelaskan rata rata penilaian responden terhadap pertanyaan pertanyaan pada variabel transaksi spesifik investasi perusahaan diukur dengan *physical transaction specificity*, yang terdiri dari melakukan investasi dalam pengiriman produk, investasi dalam produk pesanan, Nilai rerata responden terhadap Physical transaction specificity sebesar 4,93 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang berarti responden penelitian berpendapat setuju/baik akan pentingnya Physical transaction specificity. Sedangakan *Human transaction specificity* terdiri dari melakukan investasi waktu dan tenaga, hilangnya investasi jika beralih ke mitra yang lain atau pembeli lain, investasi pengatahuan dari mitra bisnis. Nilai rerata responden terhadap *Human transaction specificity* sebesar 4,31 dengan pembulatan 4 pada skala 1- 6 yang berarti responden penelitian berpendapat agak setuju/ agak tinggi akan pentingnya Hal ini menunjukan bahwa pelaku usaha batik dalam menjalankan aktivitasnya memerlukan kepercayaan untuk memperkuat hubungan bisnisnya. Hal ini menunjukan bahwa pelaku usaha batik dalam menjalankan aktivitasnya memerlukan transaksi spesifik investasi untuk memperkuat hubungan bisnisnya

Penilaian responden terhadap pertanyaan pada variabel fleksibilitas disajikan sebagai berikut :

Tabel 5.7
Penilaian Responden Terhadap Fleksibilitas

No.	Pertanyaan	Rata-rata	Keimpulan
1.	Perusahaan kami fleksibel dalam menanggapi perubahan dalam hubungan dengan mitra bisnis	5,16	Tinggi
2.	Kami melakukan penyesuaian untuk mempertahankan hubungan dengan mitra bisnis.	5,03	Tinggi
3.	Apabila ada situasi yang tidak terduga muncul, mitra bisnis dan kami dapat membuat kesepakatan baru	5,32	Tinggi
	Rerata penilaian fleksibilitas	**5,17**	**Tinggi**

Sumber : lampiran 7

Berdasarkan table 5.7 dapat dijelaskan rata rata penilaian responden terhadap pertanyaan pertanyaan pada variabel fleksibilitas diukur dari penilaian responden terhadap fleksibel dalam menangapi perubahan hubungan dengan mitra bisnis, penyesuaian untuk mempertahankan hubungan dan fleksibel ketika situasi yang tidak terduga muncul, mitra bisnis dan perusahaan kami membuat kesepakatan baru . Nilai rerata responden terhadap fleksibilitas sebesar 5,17 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang menunjukkan fleksibilitas yang tinggi. Hal ini menunjukan bahwa pelaku usaha batik dalam menjalankan aktivitasnya memerlukan fleksibilitas untuk memperkuat hubungan bisnisnya

Penilaian responden terhadap pertanyaan pada variabel tindakan bersama disajikan sebagai berikut :

Tabel 5.8
Penilaian Responden Terhadap Tindakan Bersama

No.	Pertanyaan	Rata-rata	Kesimpulan
Perencanaan bersama			
1.	kami merencanakan permintaan produk dan varietas baru untuk musim berikutnya bersama dengan mitra bisnis	4,98	Baik
2.	Mitra bisnis memberikan perkiraan penjualan untuk produk yang kami jual kepada mereka	4,32	Baik
3.	Kami berbagi rencana jangka panjang untuk produk kami dengan mitra bisnis/pembeli	5,39	Baik
Rerata penilaian perencanaan bersama		4,90	Baik
Pemecahan masalah bersama			
4.	Kami dan mitra bisnis menangani masalah bersama yang timbul selama bekerja sama	4,51	Baik
5.	Sebagian besar aspek dalam hubungan dengan mitra bisnis adalah tanggung jawab bersama untuk menyelesaikan sesuatu	4,56	Baik
6.	Kami dan mitra bisnis berkomitmen untuk melakukan perbaikan yang dapat menguntungkan bagi hubungan bisnis secara keseluruhan	4,96	Baik
Rerata penilaian tindakan bersama		**4,68**	**Baik**

Sumber : lampiran 7

Berdasarkan table 5.8 dapat dijelaskan rata rata penilaian responden terhadap pertanyaan pertanyaan pada variabel tindakan bersama diukur dengan perencanaan bersama dengan merencanakan permintaan produk baru, perkiraan penjualan produk, berbgai rencana jangka Panjang, Nilai rerata responden terhadap perencanaan bersama pelanggan sebesar 4,90 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang berarti responden memiliki penilaian setuju/baik terhadap perencanaan bersama yang dilakukan oleh UKM. Sedangakan pemecahan masalah bersama diantaranya adalah penanganan masalah bersama yang timbul, tanggung jawab bersama dalam menyelesaikan masalah, dan komitmen dalam melakukan perbaikan. Nilai rerata responden terhadap penanganan masalah bersama pelanggan sebesar 4,68 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang berarti responden memiliki penilaian setuju/baik terhadap penanganan masalah bersama yang dilakukan oleh UKM. Hal ini menunjukan bahwa pelaku usaha batik dalam menjalankan aktivitasnya memerlukan tindakan bersama untuk memperkuat hubungan bisnisnya

Penilaian responden terhadap pertanyaan pada variabel kemampuan dinamis disajikan sebagai berikut :

Tabel 5.9
Penilaian Responden Terhadap Kemampuan Dinamis

No.	Pertanyaan	Rata-rata	Kesimpulan
Sensing Capability			
1.	Kami sering memindai lingkungan untuk mengidentifikasi peluang bisnis baru	4,61	Baik
2.	Kami secara berkala meninjau kemungkinan dampak perubahan dalam lingkungan bisnis kami terhadap pelanggan	4,49	Baik
3.	Kami sering meninjau upaya pengembangan produk untuk memastikan pembeli bahwa produk kami sejalan dengan apa yang diinginkan pelanggan	4,81	Baik

4.	Kami mencurahkan banyak waktu menerapkan ide untuk produk baru dan meningkatkan produk yang ada	4,85	Baik
Rerata penilaian *Sensing Capability*		**4,69**	**Baik**
Kemampuan belajar			
5.	Kami memiliki rutinitas yang efektif untuk mengidentifikasi, menghargai, mencari informasi dan pengetahuan baru	4,87	Baik
6.	Kami memiliki rutinitas yang memadai untuk menggabungkan informasi dan pengetahuan baru	4,72	Baik
7.	Kami dapat mengubah informasi yang ada menjadi pengetahuan baru	4,34	Agak baik
8.	Kami dapat memanfaatkan pengetahuan menjadi produk baru	5,18	Baik
9.	Kami dapat mengembangkan pengetahuan baru yang berpotensi mempengaruhi pengembangan produk	5,25	Baik
Rerata penilaian kemampuan belajar		**4,87**	**Baik**
Kemampuan Mengintegrasikan			
10	Kontribusi individu para pekerja disalurkan melalui kelompok kerja mereka	4,79	Baik
11	Kami memiliki pemahaman menyeluruh tentang tugas dan tanggung jawab satu sama lain	4,81	Baik
12	Kami sepenuhnya menyadari pekerja yang memiliki keterampilan dan pengetahuan khusus yang relevan dengan pekerjaan	4,89	Baik
13	Kami dengan hati-hati mengaitkan tindakan satu dengan yang lain untuk menghadapi perubahan kondisi	5,05	Baik
14	kami dapat mengintegrasikan, aktivitas kami dengan aktivitas mitra bisnis	4,98	Baik
Rerata penilaian kemampuan mengintegrasikan		**4,91**	**Baik**
Kemampuan koordinasi			
15	Kami memastikan bahwa hasil pekerjaan kami disinkronkan dengan permintaan mitra bisnis	4,97	Baik
16	Kami memastikan alokasi sumber daya yang tepat (mis : Informasi, waktu, laporan) dalam perusahaan kami	5,10	Baik
17	pekerja mendapat tugas yang sepadan dengan pengetahuan dan keterampilan yang relevan	5,08	Baik
18	Kami memastikan bahwa ada kompatibilitas antara keahlian dan proses kerja	4,87	Baik

19	Secara keseluruhan, kami dan mitra kerja kami berkoordinasi dengan baik	5,42	Baik
Rerata penilaian kemampuan kooordinasi		**5,08**	**Baik**

Sumber : lampiran 7

Berdasarkan table 5.9 dapat dijelaskan rata rata penilaian responden terhadap pertanyaan pertanyaan pada variabel Kemampuan dinamis diukur dengan *sensing capability*, kemampuan belajar, kemampuan mengintegrasikan, kemampuan koordinasi. *sensing capability* ditandai dengan memindai lingkungan untuk mengidentifikasi peluang bisnis baru, meninjau kemungkinan dampak perubahan dalam lingkungan bisnis, upaya mengembangkan produk, menerapkan ide untuk produk baru, Nilai rerata responden terhadap *sensing capability* sebesar 4,69 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang berarti responden memiliki penilaian setuju/baik terhadap *sensing capability* yang dimiliki oleh UKM. kemampuan belajar ditandai dengan rutinitas mengidentifikasi, menghargai mencari informasi dan pengetahuan baru, rutunitas memindai untuk menggabungkan informasi dan pengetahuan baru, mengubah informasi menjadi pengetahuan baru, memanfaatkan pengetahuan menjadi produk baru. Nilai rerata responden terhadap kemampuan belajar sebesar 4,87 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang berarti responden memiliki penilaian setuju/baik terhadap kemampuan belajar yang dimiliki oleh UKM. Kemampuan mengintegrasikan ditandai dengan adanya kontribusi karyawan melalui kelompok kerja, pemahaman menyeluruh tentang tugas dan tanggung jawab, sepenuhnya menyadari pekerja memiliki ketrampilan dan pengetahuan khusus, mengaitkan tindakan satu dengan yang lain untuk menghadapi perubahan, mengintegrasikan aktivitas perusahan dengan aktivitas mitra kerja. Nilai rerata responden terhadap Kemampuan mengintegrasikan sebesar 4,91 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang berarti responden memiliki penilaian setuju/baik terhadap Kemampuan mengintegrasikan yang

dimiliki oleh UKM. Sedangkan kemampuan koordinasi ditandai dengan memastikan hasil pekerjaan disinkronkan, memastikan alokasi sumber daya yang tepat, pekerja mendapat tugas yang sepadan dengan pengetahuan dan ketrampilan yang relevan, memastikan adanya kompatibilitas antara keahlian dan proses kerja, mitra kerja berkoordinasi dengan baik. Nilai rerata persepsi responden terhadap kemampuan koordinasi sebesar 5,08 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang menunjukan responden memiliki penilaian setuju/baik terhadap kemampuan koordinasi. Hal ini menunjukan bahwa pelaku usaha batik dalam menjalankan aktivitasnya memerlukan kemampuan dinamis untuk memperkuat hubungan bisnisnya

Penilaian responden terhadap pertanyaan pada variabel kinerja disajikan sebagai berikut :

Tabel 5.10
Penilaian Responden Terhadap Kinerja

No.	Pertanyaan	Rata-rata	Katagori
1.	Kami puas dengan perkembangan keseluruhan volume penjualan kami selama tiga tahun terakhir	4,3	Baik
2.	Kami dapat mencapai profitabilitas yang diharapkan dengan bisnis batik	4,99	Baik
	Rerata penilaian kemampuan dinamis	**4,64**	**Baik**

Sumber : lampiran 7

Kinerja diukur dengan seberapa puas perkembangan volume penjualan selama tiga tahun terakhir dan pencapaian profitabilitas yang diharapkan dari bisnis batik. Nilai rerata penilaian responden terhadap kinerja sebesar 4,64 dengan pembulatan 5 pada skala 1- 6 yang berarti responden menyatakan baik dengan ukuran kinerja.

5.5. Analisis outlier

Analisis yang dilakukan sebelum melakukan pengujian pada model pengukuran dan model struktural adalah melakukan analisis *Outliers*. Berdasarkan hasil pengujian *Outliers* terdapat 5 responden yang memiliki rentang *Z-score* diluar -4 dan 4, sehingga nilai

tersebut dikatakan sebagai *Outliers* dan harus dihapus dari data. Berikut data *Outlier* ditampilkan:

Tabel 5.11
Hasil olah Data Outlier

Outlier	Nilai Z-Score	Syarat	kesimpulan
Responden ke-9 pada indikator F1	-5,014	> -4. Sampai < 4.	**Dihapus**
Responden ke 42 pada indikator F1	-5,017	> -4. Sampai < 4.	**Dihapus**
Responden ke-47 pada indikator F1	-5,018	> -4. Sampai < 4.	**Dihapus**
Responden ke-179 pada indikator F1	-5,019	> -4. Sampai < 4.	**Dihapus**
Responden ke-184 pada indikator F1	-5,021	> -4. Sampai < 4.	**Dihapus**

Sumber : lampiran 8

Berdasarkan hasil olah data pada tabel 5.11 terdapat outlier baik univariat maupun multivariat, maka obsevasi observasi harus dikeluarkan dari analisis selanjutnya, telah ditemukan 5 obyek yang merupakan outlier pada responden ke 9, 42, 47, 179 dan 184 dengan nilai Z-score melebihi ambang batas yaitu pada rentang ± 4 (kock, 2018). maka jumlah sampel yang akan dianalisis berjumlah 275 responden dengan katagori 242 usaha kecil dan 33 usaha menengah.

5.6 Analisis Model Pengukuran (*Outer Model*)

Pengukuran dalam SEM-PLS menggambarkan hubungan konstruk laten dengan konstruk lainnya, sebelum melakukan pengujian hipotesis maka dilakukan pengujian awal yaitu pengujian validitas dan reliabilitas suatu kontruk.

5.6.1 Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan dua tahapan yang pertama uji validitas konvergen dan yang kedua uji validitas diskriminan. Hair et al,(2019) menyatakan bahwa kriteria uji validitas konvergen dikatakan valid apabila nilai perhitungan dari *Average Variance Extracted* (AVE) ≥ 0,5.

Tabel 5.12 Nilai *Avarage Variance Extracted* (AVE)

	JB	KP	TSI	Fleks	TB	KD	K.keu
AVE	0,891	0,767	0,627	0,662	0,946	0,615	0,722

Sumber : Lampiran 9
Data diolah dengan aplikasi Warp-PLS 6.0.

Dari tabel 5.12 dapat dilihat bahwa semua konstruk memiliki kriteria validitas konvergen dengan nilai AVE ≥ 0,5 pada setiap konstruknya, maka dapat dikatakan bahwa data valid secara konvergen

Uji Validitas diskriminan. Uji ini didasarkan pada logika bahwa indikator dari suatu konstruk berbeda *(diverge)* dengan konstruk lain. Menurut Hair et al. (2019) sebuah konstruk mempunyai validitas diskriminan apabila indikator konstruk tersebut mempunyai nilai *Loading* (nilai akar AVE) paling tinggi pada kelompok konstruknya sendiri (Hair et al, 2019). Oleh karena itu, konstruk dikatakan tervalidasi secara diskriminan ketika nilai akar AVE dapat menjelaskan konstruknya sendiri.

Berikut hasil uji validitas diskriminan per-item konstruk pada Tabel 5.13

Tabel 5.13 Validitas Diskriminan

	JB	KP	TSI	Fleks	TB	KD	K.keu
Nilai akar AVE	0,944	0,876	0,792	0,813	0,973	0,784	0,85

Sumber :Lampiran 10

Dari tabel 5.13 menunjukkan bahwa nilai akar AVE dari masing-masing konstruk lebih besar jika dibandingkan dengan nilai korelasi antar masing-masing konstruk. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa pengukuran dengan pengujian diskriminan untuk per item konstruk dapat dikatakan valid secara diskriminan.

5.6.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dapat dilihat dari nilai *Cronbach's alpha* dan *Composite reliability* ≥ 0,6 masih dapat diterima (Hair et al, 2019).

Tabel 5.14 Nilai Reliabilitas dan Cronbach Alpha

kontruk	Cronbach's alpha	Composite reliability
JB	0,878	0,942
KP	0,696	0,868
TSI	0,611	0,771
FLEK	0,690	0,796
TB	0,943	0,972
KD	0,648	0,813
K.keu	0,650	0,838

Sumber : Lampiran 11
data diolah melalui aplikasi Warp-PLS 6.0

Dari tabel 5.14 menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability* untuk semua konstruk, dapat dilihat bahwa batas toleransi nilai *Cronbach's Alpha* ≥ 0,60 masih dapat diterima. Selanjutnya, nilai dari *Composite Reliability* untuk

setiap konstruknya berada di batas lebih dari 0,60. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semua konstruk dikatakan reliabel.

5.7 Analisis Model Struktural *(Inner Model)*

Sebelum dilakukan uji hipotesis dengan model structural, maka terlebih dahulu dilakukan uji kesesuaian model (*Fit*) yang berdasarkan pada pengolahan data yang telah dilakukan dengan menggunakan alat analisis Warp-PLS 6.0. Suatu model dapat dikatakan *Fit* apabila sesuai dengan model terlihat dari APC, ARS, AARS, AVIF, AFVIF, dan GoF. (Kock, 2018).

Tabel 5.15 Model fit (Kualitas Model)

Indikator	Nilai	Syarat	Kesimpulan
Average path coefficient (APC)	0,001	*P sig* ≤ 0,05	Diterima
Average R-squared (ARS)	0,023	*P sig* ≤ 0,05	Diterima
Average adjusted R-squared (AARS)	0,028	*P sig* ≤ 0,05	Diterima
Average VIF (AVIF)	1,14	Diterima jika ≤ 5, Idealnya ≤ 3,3	Ideal
Average full collinearity VIF (AFVIF)	1,49	Diterima jika ≤ 5, Idealnya ≤ 3.3	Ideal
Tenenhaus GoF (GoF)	0,46	Kecil ≥ 0,1 Medium ≥ 0,25 Kuat ≥ 0.36	Model Kuat

Sumber: lampiran 12
Data diolah dari aplikasi Warp-PLS 6.0

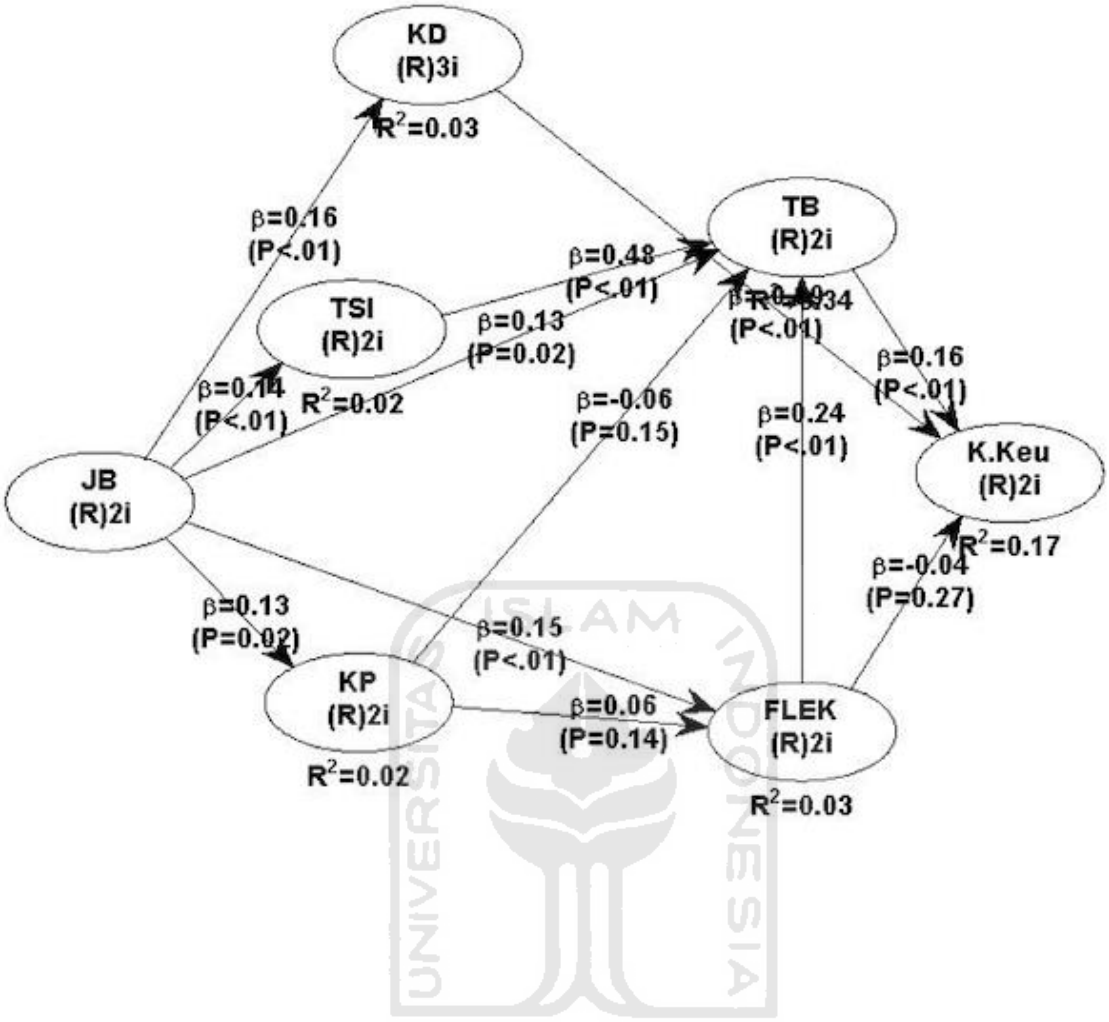
Dari tabel 5.15 menyajikan berbagai konstruk yang dapat dilihat untuk menentukan apakah model yang digunakan *Fit*. Evaluasi pertama, dilakukan dengan melihat nilai *Average Path Coefficient* (APC), *Average R-squared* (ARS), dan *Average adjusted R-squared* (AARS). *Goodness of fit* model dikatakan terpenuhi jika nilai *p* untuk APC, ARS,

dan AARS ≤ 0,05 (Kock, 2018). Berdasarkan Tabel 5.15, maka dapat disimpulkan bahwa model fit terpenuhi jika dilihat dari *P-value* APC 0.01 ≤ 0,05, ARS 0,023 ≤ 0,05, dan AARS 0,028 ≤ 0,05.

Evaluasi selanjutnya yakni Melihat nilai *Average variance inflation factor (AVIF)* dan *Average full collinearity VIF (AFVIF)* sebagai konstruk multikolinearitas harus mempunyai nilai ≤ 5 dan idealnya ≤ 3,3 (Kock, 2018). Pengujian multikolinearitas dilakukan untuk menguji apakah terdapat kesamaan yang kuat antar konstruk atau dimensi, yang pada akhirnya mengakibatkan biasnya hasil estimasi. Berdasarkan Tabel 5.15 nilai AVIF 1,14 dan AFVIF 1,49, nilai tersebut kurang dari 3,3 yang berarti tidak ada masalah multikolinearitas dalam model penelitian ini

Evaluasi selanjutnya yang dapat digunakan untuk menguji kesesuaian model adalah dengan melihat nilai *Tenenhaus GoF* (GoF). Model dikatakan memiliki kesesuaian yang kecil apabila memiliki nilai ≥ 0,10 selanjutnya tingkat medium jika memiliki nilai ≥ 0,25 dan kesesuaian yang besar jika memiliki nilai ≥ 0,36. Tabel 5.15 menunjukkan nilai GoF sebesar 0.46 hal ini menunjukan model penelitian memiliki kesesuaian model yang sangat baik (Kuat) karena nilainya melebihi 0,36 yaitu 0.46.

Evaluasi selanjutnya setelah menganalisis kesesuaian model pada data yaitu, menampilkan hasil yang diperoleh dari tahapan pengujian model struktural, seperti: nilai koefisien jalur (*β*), tingkat signifikansinya *(P-value)*, yang berguna dalam pengambilan kesimpulan dari pengujian hipotesis yang dilakukan. Analisis model struktural ini juga dapat menjelaskan relevansi konstruk laten eksogen terhadap konstruk laten endogen yang dipengaruhi. Berikut pada gambar 5.1 memodelkan analisis jalur untuk uji hipotesis



Gambar 5.1: Analisis jalur model untuk uji hipotesis.

Path Coefficients merupakan nilai koefisien atau besarnya hubungan atau pengaruh konstruk laten. Dari gambar 5.1 dapat dilihat bahwa nilai koefisien jalur terbesar ada diantara transaksi spesifik investasi dengan tindakan bersama dengan nilai koefisien sebesar 0,48 dan jalur antara kemampuan dinamis dengan kinerja dengan nilai koefisien sebesar 0,393, hal ini menunjukan pengaruh paling kuat berada pada jalur transaksi investasi spesifik ke tindakan bersama dilanjutkan jalur kemampuan dinamis ke kinerja.

Setelah menetapkan model persamaan struktural maka selanjutnya peneliti melakukan pengujian hipotesis yang dikembangkan dalam model penelitian ini. Salah satu keunggulan alat analisis WarpPLS 6.0 adalah dapat mengestimasi nilai *P-Value* untuk

koefisien jalur (β) secara otomatis. Nilai signifikansi *(p)* dan koefisien jalur *(β)*, menjadi dasar pengambilan keputusan apakah hipotesis dalam penelitian ini diterima atau tidak. Berdasarkan hasil uji hipotesis dari analisis data tersebut maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

Tabel 5.16
Hasil Uji Hipotesis Model Persamaan Struktural

Hipotesis	***p-sig.***	β	**Keterangan**
H1: jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kepercayaan	0,02 < 0,05	0,13	Diterima
H2: jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap transaksi spesifik investasi	0,01 < 0,05	0,14	Diterima
H3: jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap tindakan bersama	0,02 < 0,05	0,13	Diterima
H4: jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kemampuan dinamis	0,01 < 0,05	0,16	Diterima
H5: jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap fleksibilitas	0,01 < 0,05	0,15	Diterima
H6: transaksi spesifik investasi berpengaruh positif terhadap tindakan bersama	0,01 < 0,05	0,48	Diterima
H7 : kepercayaan tidak berpengaruh terhadap tindakan bersama	0,15 > 0,05	0,063	Tidak diterima
H8 : kepercayaan tidak berpengaruh terhadap fleksibilitas	0,14 > 0,05	0,061	Tidak diterima
H9 : fleksibilitas berpengaruh positif terhadap tindakan bersama	0,01 < 0,05	0,24	Diterima
H10: fleksibilitas tidak berpengaruh terhadap kinerja	0,27 > 0,05	0,04	Tidak diterima
H11 : tindakan bersama berpengaruh positif terhadap kinerja	0,01 < 0,05	0,16	Diterima

H12 : kemampuan dinamis perpengaruh positif terhadap kinerja	0,01 < 0,05	0,34	Diterima

Sumber : Lampiran 13

Berdasarkan hasil uji hipotesa maka dapat dilakukan pembahasan secara mendalam mengenai hubungan kasualitas antar konstruk dalam model penelitian, sebagai berikut:

H_1 : Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kepercayaan. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,13, p = 0,02). Dengan demikian hipotesis H_1 terbukti dalam penelitian ini.

H_2 : Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap transaksi spesifik investasi. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,14, p <0,01). Dengan demikian hipotesis H_2 terbukti dalam penelitian ini.

H_3 : Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap tindakan bersama. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β : 0,13, p = 0,02). Dengan demikian hipotesis H_3 terbukti dalam penelitian ini.

H_4 : Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kemampuan dinamis. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,16, p < 0,01). Dengan demikian hipotesis H_4 terbukti dalam penelitian ini.

H_5 : Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap fleksibilitas. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0.15, p < 0,01). Dengan demikian hipotesis H_5 terbukti dalam penelitian ini.

H_6 : Transaksi spesifik investasi berpengaruh positif terhadap tindakan bersama. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,48, p < 0,01) Dengan demikian hipotesis H_6 terbukti dalam penelitian ini.

H_7 : Kepercayaan tidak berpengaruh terhadap tindakan bersama. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,063, p = 0,15). Dengan demikian hipotesis H_7 tidak terbukti dalam penelitian ini.

H_8 : Kepercayaan tidak berpengaruh terhadap fleksibilitas. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,061, p = 0,14). Dengan demikian hipotesis H_8 tidak terbukti dalam penelitian ini.

H_9 : Fleksibilitas berpengaruh positif terhadap tindakan bersama. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,24, p < 0,01). Dengan demikian hipotesis H_9 terbukti dalam penelitian ini.

H_{10} : Fleksibilitas tidak berpengaruh terhadap Kinerja. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,04, p = 0,27). Dengan demikian hipotesis H_{10} tidak terbukti dalam penelitian ini.

H_{11} : Tindakan bersama berpengaruh positif terhadap Kinerja. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,16, p < 0,01). Dengan demikian hipotesis H_{11} terbukti dalam penelitian ini.

H_{12} : Kemampuan dinamis berpengaruh positif terhadap kinerja. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,34, p < 0,01). Dengan demikian hipotesis H_{12} terbukti dalam penelitian ini.

5.7.1 Pembahasan

H1: Pengaruh Jaringan Bisnis Terhadap Kepercayaan

Berdasarkan tabel 5.16 menunjukkan hasil pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kepercayaan hal ini ditunjukan dengan nilai path coeffisien β: 0,13, p = 0,02, hasil penelitian ini menunjukan bahwa jaringan bisnis pada UKM memiliki pengaruh positif terhadap

kepercayaan. Hasil penelitian ini secara empiris membuktikan pentingnya jaringan bisnis dalam hubungan antar mitra untuk mendapatkan kepercayaan yang diajukan oleh Claro et al,(2005) yang menyatakan bahwa UKM dapat membangun koneksi jaringan untuk mengumpulkan informasi yang berharga dalam hubungan antar mitra bisnis untuk mendapatkan kepercayaan.

Jaringan bisnis sangat penting bagi UKM. Jaringan bisnis dalam penelitian ini ditunjukan dengan *relationship based information*, dalam prakteknya digunakan oleh UKM batik untuk mengurangi asimetri informasi, terkait dengan harga produk dengan pesaing, pasokan produk yang sesuai, operasi logistik, proses produksi, dan peramalan tindakan masa yang akan datang, selain informasi jaringan bisnis dapat memunculkan pengetahuan baru yang dalam prakteknya juga dapat memberikan pembelajaran bagi UKM batik dalam hubungan antar mitra dan menjadi daya tarik bagi mitra bisnis lain, pengembangan kompetensi untuk meningkatkan produktivitas, dan kompetensi dalam meningkatkan daya saing.

Dalam penelitian ini jaringan juga ditunjukan dengan *network spillover effects.* Dalam prakteknya jaringan bisnis akan menjadikan UKM belajar atau mempelajari hubungan antar mitra untuk mendapatkan kepercayaan dan membuat pengaruh yang baik ketika UKM sudah dikenal dekat dan melakukan hubungan penjualan dengan mitra bisnis besar atau pembeli besar, dan pada akhirnya UKM batik dapat memiliki inovasi produk yang baik dan produk yang berkualitas, ini dijadikan sebagai pembelajaran untuk hubungan bisnis masa depan dengan mitra bisnis lainnya, karenanya akan menjadi daya tarik bagi mitra bisnis lainya untuk bekerja sama, Dari hubungan antar mitra UKM akan memetik pelajaran untuk hubungan bisnis masa depan, meningkatkan produktivitas dan meningkatkan daya saing produk dengan kompetitor yang ada.

Jaringan dapat bertindak untuk memberikan rujukan untuk mitra untuk percaya, karena mereka mungkin berurusan dengan mitra bisnis yang sama (Burt, 1997). Kemampuan untuk mengakses informasi tentang tindakan pembeli mendukung pengembangan dan keberlanjutan kepercayaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menunjukan semakin besar jaringan bisnis maka akan meningkatkan tingkat kepercayaan antar mitra Raskovic et al, (2012); Raskovic dan morec, (2013). Selain itu, penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Claro et al, (2005) yang menunjukan bahwa jaringan bisnis berpengaruh terhadap kepercayaan.

H2: Pengaruh Jaringan Bisnis Terhadap Transaksi Spesifik Investasi

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap transaksi spesifik investasi dengan nilai *path coeffisien* β: 0,14, p <0,01, yang berati bahwa jaringan bisnis memiliki pengaruh positif terhadap transaksi spesifik investasi.

Hasil ini memperjelas bahwa peran jaringan bisnis dalam hubungan antar mitra mendukung UKM dalam melakukan transaksi spesifik investasi. Efeknya mungkin terkait dengan koordinasi dan mekanisme perlindungan dari tindakan semena mena. Jaringan melindungi UKM dari risiko perilaku oportunistik oleh mitra kerja. Selain itu, informasi dari jaringan dapat membantu dalam pengembangan asset, jaringan juga dapat memengaruhi kemampuan personel untuk membuat mereka memenuhi syarat dan terampil untuk berurusan dengan sistem perdagangan pihak lawan. Hasil ini menguatkan bahwa UKM menyadari manfaat integratif dari jaringan untuk menjaga dan mengoordinasikan transaksi spesifik investasi dengan lebih baik.

Perusahaan tidak dapat meyakinkan perusahaan mitranya bahwa ia akan mengungkapkan dan memberikan semua informasi yang relevan. Ini menggarisbawahi bagaimana tingginya TSI dapat menyebabkan perusahaan menghadapi ancaman oportunisme dan ketergantungan yang tinggi. Cara untuk melindungi dari ancaman ini adalah untuk mendapatkan informasi dari jaringan, yang kemudian berfungsi sebagai mekanisme untuk mengurangi ketidaklengkapan informasi (Carney, 1998).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Raskovic dan morec, (2013); Antia dan Fraizer (2001) yang menunjukan bahwa semakin besar jaringan bisnis maka akan meningkatkan transaksi spesifik investasi. Selain itu, penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Claro et al, (2005) yang menunjukan bahwa jaringan bisnis berpengaruh terhadap transaksi spesifik investasi.

H3: Pengaruh Jaringan Bisnis Terhadap Tindakan Bersama

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap tindakan bersama. Hal ini di tunjukkan dengan nilai path coeffisien β : 0,13, p = 0,02, yang berarti bahwa jaringan bisnis memiliki pengaruh positif terhadap tindakan bersama. Interaksi UKM dengan UKM lain dalam jaringan bisnis dapat mendorong UKM untuk terlibat dalam tindakan bersama

Hasil ini menunjukkan bahwa jaringan mendorong terjadinya tindakan bersama secara langsung ataupun melalui transaksi spesifik investasi. Tampak bahwa tindakan bersama adalah perilaku eksklusif dalam hubungan antar mitra bisnis, karena tingkat perencanaan bersama dan penyelesaian masalah bersama secara langsung dan tidak langsung bergantung pada jaringan. Jaringan bisnis

memberikan informasi yang dikumpulkan di luar hubungan antar mitra dan mendukung negosiasi harga, kuantitas dan kualitas produk, produksi umum dan masalah logistik yang mungkin dihadapi UKM,

Studi sebelumnya menemukan tindakan bersama dipengaruhi oleh pertukaran informasi dalam jaringan, seperti dalam bertukar rencana masa depan dan prosedur untuk memecahkan masalah (Dwyer dan Oh, 1988; Mohr dan Speckman, 1994). Karena efek jaringan langsung dan tidak langsung tidak dipertimbangkan dalam penelitian sebelumnya, hasil penelitian ini mengungkapkan temuan menarik bahwa tindakan bersama secara langsung dipengaruhi oleh jaringan. Dengan demikian, kita dapat menyatakan bahwa semakin banyak informasi yang diperoleh perusahaan dari jaringan yang mendukung hubungan dengan mitra kerja, dengan memainkan peran dari jaringan akan menjadi penting untuk pemecahan masalah dan perencanaan bersama.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Claro et al, (2005); Raskovic et al, (2012); Anderson dan Narus, (1990) ; Mohr dan Speckman, (1994) yang menunjukan bahwa jaringan bisnis akan mendorong tindakan bersama,

H4: Pengaruh Jaringan Bisnis Terhadap Kemampuan Dinamis

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kemampuan dinamis. Hal ini di tunjukkan dengan nilai path coeffisien β : 0,16, $p < 0,01$, yang berarti bahwa jaringan bisnis memiliki pengaruh positif terhadap kemampuan dinamis.

Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Abbas et al, (2019); Eriksson (2014); Pavlou (2011) yang menggambarkan dan menyoroti hasil bahwa jaringan bisnis adalah anteseden kemampuan dinamis.

Penelitian ini mengkonfirmasi pernyataan dengan bukti empiris penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh abbas et al, (2019). Yang menjelaskan bahwa perusahaan cukup dilengkapi dengan kemampuan dinamis, perusahaan bisnis dapat mengkonfigurasi ulang, membangun dan mengintegrasikan sumber daya internal yang tersedia di samping sumber daya eksternal spesifik perusahaan dalam menanggapi lingkungan yang bergolak dan menantang karena kemampuan dinamis adalah pelaksanaan yang efisien dan eksplorasi prospek baru.

Jaringan bisnis sebagai anteseden kemampuan dinamis menggambarkan sebagai kompetensi perusahaan untuk secara sengaja mengadopsi basis sumber daya yang tersedia, konsep ini menunjukan bahwa kemampuan perusahaan diharapkan untuk membangun, mengintegrasikan, mengembangkan, dan mengkonfigurasi ulang kemampuan internal / eksternal untuk mengatasi lingkungan bisnis yang berubah dengan cepat. Kemampuan dinamis membantu UKM untuk bereaksi secara memadai, efisien, dan tepat waktu terhadap perubahan eksternal yang memerlukan kombinasi berbagai kemampuan.

H5: Pengaruh Jaringan Bisnis Terhadap Fleksibilitas

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap fleksibilitas. Hal ini di tunjukkan dengan nilai path coeffisien (β : 0,15, $p < 0,01$) yang berarti bahwa jaringan bisnis memiliki pengaruh positif terhadap fleksibilitas.

Hasil Ini menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan dengan akses dari jaringan cenderung untuk mengembangkan harapan bilateral dalam hubungan antar mitra yang membuat mereka bersedia untuk beradaptasi menyesuaikan diri ketika keadaan berubah. jaringan tersebut merupakan jaminan bahwa hubungan akan memodifikasi itikad baik dalam praktik tertentu mengingat keadaan yang berubah.

Komunikasi dan interaksi yang sering, dapat membantu mengembangkan tujuan bersama dan saling pengertian. Untuk mencapai fleksibilitas yang diperlukan dalam rantai pasokan yang tidak dapat diprediksi, pembeli dan pemasok perlu menggabungkan kerjasama dan perencanaan bersama tingkat tinggi.

Dalam konteks jaringan bisnis yang lebih baik akan memfasilitasi pemahaman yang lebih baik tentang posisi, kebutuhan, dan tantangan mitra lain, hal Ini juga memfasilitasi fleksibilitas yang lebih besar dalam bekerja. Hasil penelitian ini selanjutnya didukung oleh temuan Claro et al, (2005); Claro dan Claro (2011); Raskovic et al, (2012). Yang menyatakan pentingnya jaringan bisnis untuk melakukan menyesuain dan melakukan adaptasi dalam manajemen sehari dalam hubungan antar mitra.

H6: Pengaruh Transaksi Spesifik Investasi Terhadap Tindakan Bersama

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa transaksi spesifik investasi berpengaruh positif terhadap tindakan bersama. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0,48, $p < 0,01$) yang berarti bahwa transaksi spesifik investasi memiliki pengaruh positif terhadap tindakan bersama.

Dalam prakteknya transakasi spesifik investasi ditunjukan dengan melakukan investasi dalam bentuk pengiriman barang secara periodik kepada mitra bisnis dalam menjaga kelangsungan hubungan bisnis, selain itu investasi juga dilakukan dalam bentuk bagaimana UKM dapat menangani atau membuat produk baru yang dipesan oleh mitra bisnis yang terkadang membutuhkan pengetahuan baru yang harus dipelajari dan sumber daya yang tidak sedikit

Hasil estimasi model menunjukkan bahwa UKM yang berinvestasi dalam transaksi spesifik investasi dengan rekanan tertentu, akan terlibat dalam tindakan bersama. Hasil ini sejalan dengan penelitian sebelumnya dalam hubungan antar

mitra dalam industri komponen elektronik dan listrik (Zaheer, McEvily dan Perrone, 1998).

Respons tindakan bersama terhadap TSI menciptakan landasan yang cukup untuk tata kelola bilateral dalam hubungan antar mitra (Macneil, 1981), yang merespons adanya potensi perilaku oportunistik atau semena mena yang dapat mengikis nilai aset tertentu. Tindakan bersama juga menciptakan kontrol operasional bersama atas aset, yang berfungsi fungsi untuk perlindungan (John dan Weitz, 1988). Jika investasi spesifik telah dilakukan, respons tindakan bersama dapat diharapkan. Seperti temuan dalam penelitian ini menunjukan, transakasi spesifik investasi memungkinkan UKM untuk memupuk interaksi kerja Bersama yang bermanfaat tentang produk dan kebutuhan mitra.

Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa transaksi spesifik investasi berpengaruh terhadap tindakan bersama UKM (Claro et al, 2005; Raskovic dan Morec 2013; Hassim et al, 2011;).

H7: Pengaruh Kepercayaan Terhadap Tindakan Bersama

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa kepercayaan tidak berpengaruh terhadap tindakan bersama. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0.06, p = 0.15) yang berarti bahwa kepercayaan tidak berpengaruh terhadap tindakan bersama.

Kepercayaan pada UKM batik ditujukan melalui kepercayaan interpersonal dan kepercayaan organisasional, kepercayaan interpersonal ditunjukan dengan adil dan lugas dalam bernegosiasi, percaya terhadap orang dalam, dan keyakinanan pada orang yang dapat menjaga kepentingan hubungan antar mitra, dalam prakteknya sebuah hubungan untuk menjalankan usaha adalah bagian yang sangat penting, namun kepercayaan saja tidaklah cukup untuk mencapai tindakan bersama

antar mitra. Pada umumnya kepercayaan mencerminkan kredibilitas yang akan mempengaruhi orientasi hubungan jangka panjang melalui pengurangan persepsi resiko yang berhubungan dengan perilaku oportunistik terhadap perusahaan (Ganesan, 1994)

Hasil penelitian menunjukan bahwa kepercayaan yang ada dalam sebuah hubungan personal maupun hubungan organisasional antar mitra tidak serta merta dapat memberikan respon baik dalam hubungan antar mitra untuk melakukan perencanaan bersama dan pemecahan masalah bersama. Morgan dan Hunt (1994) berpendapat bahwa kepercayaan membangun fleksibilitas pada keandalan dan integritas mitra pertukaran, tetapi tidak pada tindakan bersama. Hal ini diperkuat oleh hasil penelitian Langfred (2004) menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan yang tinggi berdampak negatif pada jumlah pemantauan dan tindakan bersama. Molina dan Martínez (2009) menemukan bahwa efek positif dari kepercayaan dapat mencapai maksimum dan menurun setelahnya seperti kurva berbentuk U terbalik. Tingkat kepercayaan yang tinggi dapat menyebabkan hubungan yang kurang berkomitmen dan berdampak negatif pada kolaborasi (Qu dan Yang, 2015).

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian Claro et al, (2005) yang menunjukkan hubungan positif antara kepercayaan terhadap tindakan bersama pada industri tanaman bunga yang ada di Belanda, hal ini menunjukkan bahwa lingkungan industri, jenis produk, kultur budaya yang berbeda antara industri tanaman bunga di Belanda dan industri batik di Indonesia menjadi karakteristik yang tersendiri dalam lingkungan bisnis yang mengakibatkan hasil penelitian yang berbeda.

Hasil penelitian ini juga dimungkinkan karena karakteristik pasar bisnis yang berbeda dari pada karakteristik pasar konsumen, karakteristik dalam pasar

bisnis diantaranya pembelian dan hubungan yang dilakukan profesional, karena sifat hubungan yang profesional maka kepercayaan tidak cukup untuk menjangkau tindakan bersama. Tingkat kepercayaan yang tinggi akan menyebabkan pemantauan dan tindakan bersama yang lebih sedikit karena perusahaan menganggapnya tidak perlu dan akhirnya mengurangi perlindungan terhadap perilaku sewenang wenang.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya dari Ganesan, (1994);Gadde dan Snehota, (2000); Claro et al, (2005), yang menyatakan bahwa kepercayaan akan mendorong mitra bisnis untuk melaksanakan tindakan bersama. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Raskovic et al, (2012) yang menyatakan bahwa kepercayaan tidak berpengaruh terhadap tidakan bersama.

H8: Pengaruh Kepercayaan Terhadap Fleksibilitas

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa kepercayaan tidak berpengaruh terhadap fleksibilitas. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0.06, p = 0.14) yang berarti bahwa kepercayaan tidak memiliki pengaruh terhadap fleksibilitas. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Claro et al, (2005); Sezen dan Yilmaz (2007) dan Raskovic et al, (2012) yang menyatakan kepercayaan berpengaruh terhadap fleksibilitas tetapi penelitian ini sejalan dengan penelitian Chu et al, (2012).

Studi ini menunjukkan bahwa kepercayaan tidak berpengaruh terhadap fleksibilitas dalam hubungan antar mitra UKM. Penjelasan untuk hasil penelitian ini adalah bahwa dalam konteks pasar bisnis (B2B) pembeli terkonsentrasi secara geografis dan lebih pada konteks hubungan professional (Kotler dan keller 2013) dari sisi geografis hal ini menunjukan bahwa perbedaan budaya antar mitra yang sangat berpengaruh dalam penelitian ini. Hofstede (1984) menggambarkan budaya

sebagai kolektivis dalam hal kepemilikan perusahaan. Menurut Hofstede (1984) dan Merritt (2000), Orang-orang memandang diri mereka saling bergantung secara inheren di dalam kelompok tempat mereka berada. Dalam budaya kolektif, ada penekanan yang lebih besar pada pemenuhan visi bersama untuk menjaga keharmonisan dalam hubungan seseorang dengan kelompok, orang mungkin mengharapkan kelompok untuk mencapai tujuan kolektif. Menurut Chu et al, (2012) kepercayaan efektif dalam membangun visi bersama tetapi tidak pada fleksibilitas.

Dilihat dari sisi demografi hampir 237 responden atau 83,5% masih tergolong pengusaha muda, hal ini memungkin adanya perbedaan cara pandang dalam memaknai kepercayaan dalam hubungan pemasaran, pengusaha lama yang sudah berumur cenderung mengganggap bahwa kepercayaan adalah variabel yang sangat penting dalam hubungan bisnis, akan tetapi pengusaha muda sekarang cenderung lebih memprioritaskan bagaimana cara meningkatkan kemampuan dinamis untuk menghadapi lingkungan yang bergolak dan sangat kompetitif sekarang ini.

Berkenaan dengan kepercayaan, Morgan dan Hunt (1994) berpendapat jika UKM menganggap mitra bisnis dapat dipercaya, mereka akan cenderung berbagi informasi yang lebih sensitif atau penting dengan mereka, dengan mempertimbangkan lingkungan yang terus berubah dan kebutuhan akan respons cepat terhadap tuntutan pelanggan yang dinamis.

Dalam hal ini, UKM dengan kapasitas terbatas mungkin berisiko kehilangan peluang bisnisnya karena perbedaan visi antar UKM berbeda, dalam konteks pemasok dengan pembeli tentunya ada perbedaan visi yang mendasar dari sisi pemasok produk yang dijual diharapkan diterima dan memperoleh harga yang

ditetapkan sedangkan dari sisi pembeli mereka menginginkan produk yang berkualitas dengan harga terjangkau, oleh karenanya dibutuhkan pemahaman bersama antar mitra untuk mencapai kinerja yang diingikan. Dengan visi bersama, pembeli dan pemasoknya merasa seperti tim dan memahami bahwa tujuan mereka kooperatif (Wong, Tjosvold, dan Yu, 2005). Visi bersama menyiratkan keterpaduan antar organisasi yang lebih kuat, meningkatkan komunikasi antara pembeli dan pemasok (Hoe dan McShane, 2002). Selain itu, untuk mencapai fleksibilitas dalam hubungan antar mitra memerlukan peningkatan investasi atau keterlibatan pihak eksternal. Hasil penelitian Chu et al, (2012) memberikan implikasi penting bagi pemasar bahwa visi bersama adalah penentu penting untuk membuat hubungan antar mitra UKM lebih fleksibel dengan mengembangkan visi bersama antar perusahaan dan bukan dari pendekatan jual-beli.

Penjelasan lain yang dapat ditunjukan bahwa setiap UKM adalah usaha kecil yang memiliki kepentingan dan tujuan yang berbeda (Iyer dan Bergen, 1997), artinya walaupun kepercayaan antar mitra sudah baik, akan tetapi bisa saja UKM tidak fleksibel untuk mematuhi permintaan mitra dalam hubungan antar penjual dan pembeli karena mereka punya kepentingan dan tujuan yang berbeda.

Penjelasan lainnya terkait hasil penelitian ini adalah dengan adanya karakteristik pasar bisnis yang melakukan pembelian dan hubungan secara professional, walaupun pada umumnya UKM dikelola dalam manajemen yang sederhana tetapi mereka tetap menerapkan profesionalisme dalam hubungan dengan mitra bisnis.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya dari Hakansson dan Snehota (1993) kepercayaan mengarah pada aliran informasi yang lebih cepat dengan komunikasi terbuka tingkat tinggi dan fleksibilitas. Penelitian

Anderson dan Narus, (1990) Kepercayaan menciptakan iklim suportif yang dirasakan yang mendorong perusahaan untuk beradaptasi ketika keadaan terbuka dan penelitian (Claro et al,2005; Raskovic et al, 2012) yang menyatakan bahwa kepercayaan berpengaruh terhadap fleksibilitas. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Chu et al, (2012) yang menyatakan bahwa kepercayaan tidak berpengaruh terhadap fleksibilitas.

H9: Pengaruh Fleksibilitas Terhadap Tindakan Bersama

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa fleksibilitas berpengaruh positif terhadap tindakan bersama. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0.24, $p < 0.01$) yang berarti bahwa fleksibilitas memiliki pengaruh terhadap tindakan bersama.

Fleksibilitas pada UKM batik ditujukan melalui fleksibel dalam menanggapi perubahan, melakukan penyesuaian dalam mempertahankan hubungan, fleksibel terhadap situasi yang tidak terduga. Pada umumnya UKM batik akan melakukan tindakan penyesuaian terhadap keadaan untuk mempertahankan hubungan dengan menyesuaikan permintaan produk batik atau fashion yang menjadi tren dimasa sekarang.

Tindakan bersama yang dilakukan oleh UKM batik dapat dipengaruhi oleh norma fleksibilitas. Hasil penelitian menemukan bahwa fleksibilitas UKM untuk melakukan penyesuaian secara positif mempengaruhi tindakan bersama dalam hubungan antar mitra. Hasil ini menunjukkan bahwa ketika masalah muncul, fleksibilitas yang diperlukan adalah memupuk kerja hubungan antar mitra. Calantone, Grahan dan Wimsatt (1998) menyatakan bahwa perusahaan yang mengikuti pedoman formal dan kaku untuk perilaku dalam suatu hubungan cenderung mengurangi peran kreatif dari kerja hubugan antar mitra. Fleksibilitas

UKM diperlukan untuk mengembangkan tindakan bersama, karena sangat sulit untuk meramalkan perubahan yang akan terjadi dan apa yang akan diperlukan untuk memenuhi semua keadaan yang mungkin terjadi di masa depan (Heide dan John, 1992). Norma fleksibilitas memungkinkan penyesuaian dilakukan dalam proses perencanaan internal, untuk menyelaraskan rencana dengan kondisi perdagangan saat ini di seluruh hubungan.

Hasil pengaruh positif antara fleksibilitas dan tindakan bersama antar perusahaan adalah hubungan khusus dan berkembang melalui interaksi yang berkelanjutan. Pola interaksi itu sendiri mempengaruhi derajat dan jenis kerja sama, sehingga menghubungkan tingkat fleksibilitas (jenis pola interaksi) dengan jenis kerja sama, penelitian ini menemukan bahwa UKM meyakini tentang perlunya fleksibilitas dan pentingnya tindakan bersama untuk melakukan penyesuaian yang diperlukan untuk mencapai kinerja yang diinginkan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan Raskovic et al, (2012) yang menunjukan adanya hubungan positif antara fleksibilitas dengan tindakan bersama.

H10: Pengaruh Fleksibilitas Terhadap Kinerja

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa fleksibilitas tidak berpengaruh terhadap kinerja. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (*path coeffisien* β: 0.04, p = 0.27) yang berarti bahwa fleksibilitas tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja.

Fleksibilitas ditunjukan dengan bagaimana UKM dapat menanggapi perubahan dalam hubungan dengan mitra bisnis, melakukan penyesuaian untuk mempertahankan hubungan dan adanya kesepakatan tak terduga, ketiga hal tersebut bisa saja membuat UKM harus mencari sumber daya lain untuk mencapai kinerja yang diinginkan, kemudian adanya kebijakan kebijakan yang terkadang tidak

sesuai dengan tujuan antara mitra bisnis, yang menjadikan fleksibilitas tidak berpengaruh terhadap kinerja UKM

Menurut Lush dan Brown (1996), fleksibilitas memungkinkan pihak-pihak untuk secara efektif menyesuaikan dengan kebutuhan dan permintaan masing-masing, yang akibatnya meningkatkan efektivitas dan efisiensi tugas-tugas yang dilakukan. Dalam penelitian Lush dan Brown (1996) tidak menemukan hubungan yang signifikan antara fleksibilitas dan ukuran kinerja, akan tetapi studi kasus memberikan bukti bahwa pembeli yang fleksibel dapat mencapai tujuan mereka dalam hal profitabilitas dan tingkat pertumbuhan.

Satu penjelasan yang relevan untuk hasil penelitian ini adalah bahwa biaya yang dikeluarkan dalam penyesuaian dapat mempengaruhi kinerja. Flesibilitas membutuhkan penyesuaian penyesuaian yang mengakibatkan biaya biaya besar yang tidak terduga sehingga mengganggu kinerja keuangan. Sangat mungkin investasi yang diperlukan untuk melakukan penyesuaian dalam menjaga hubungan antar UKM memiliki pengembalian yang rendah dan periode pengembalian yang lama, oleh karenanya 3 tahun tidaklah cukup untuk meraih pengembalian yang diingikan, karena ukuran keseluruhan volume penjualan kami memperhitungkan selama tiga tahun terakhir.

Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Raskovic dan Morec (2013) yang menunjukkan adanya hubungan positif antara fleksibilitas dengan kinerja berkelanjutan, namun penelitian ini sejalan dengan penelitian Raskovic et al, (2012) yang menunjukkan tidak ada pengaruh antara fleksibilitas dengan kinerja, berkenaan dengan hubungan fleksibilitas dengan kinerja keuangan UKM yang berurusan dengan pedagang besar dan eksportir dalam mencapai kinerja keuangan.

H:11 Pengaruh Tindakan Bersama Terhadap Kinerja

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa tindakan bersama berpengaruh positif terhadap kinerja. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0.16, $p < 0.01$) yang berarti bahwa tindakan bersama memiliki pengaruh terhadap kinerja.

Tindakan bersama antar mitra UKM ditujukan dengan melakukan perencanaan bersama, dengan merencanakan permintaan produk baru bersama dengan mitra bisnis, memberikan perkiraan penjualan produk dan berbagai rencana jangka panjang, pada umumnya dalam hubungaan dengan rekanan atau mitra bisnis dituntut untuk berinovasi merencanakan produk baru sesuai keinginan konsumen dan melakukan rencana jangka panjang untuk produk yang dijual dengan mitra bisnis, diantaranya dengan melakukan koreksi pembenahan untuk produk yang dijual, dengan perencanaan produk yang sesuai, informasi penjualan dan berbagi rencana jangka panjang maka akan tumbuh sinergi yang kuat antar mitra bisnis batik untuk mencapai tujuan yang sama yaitu kinerja yang berkelanjutan.

Pemecahan masalah bersama ditunjukan dengan bagaimana menangani masalah yang muncul selama bekerja sama, tanggung jawab bersama dalam menyelesaikan permasalahan dan adanya komitmen untuk melakukan perbaikan. Pada umumnya UKM batik dalam sebuah hubungaan dengan mitra bisnis munculnya masalah atau konflik adalah sebuah keniscayaan, hanya saja bagaimana UKM batik dapat menangani masalah itu dengan baik serta menyelesaikan masalah dengan penuh tanggung jawab dan berkomitmen untuk melakukan perbaikan agar kinerja perusahaan tidak terganggu, hal ini sudah dilakukan oleh UKM batik terbukti dari hasil penelitian ini yang menunjukan adanya pengaruh pengaruh positif antara tindakan bersama dengan kinerja.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin banyak tindakan bersama dalam hubungan antar mitra bisnis batik, semakin baik kinerja UKM batik. Yang dapat dijelasan dari hasil ini adalah bahwa biaya yang dikeluarkan dalam tindakan bersama dapat mempengaruhi kinerja yang ditujukan dengan laba atau profitabilitas dan pertumbuhan penjulan dalam 3 tahun terakhir.

Selain itu, transaksi spesifik investasi memiliki efek positif tidak langsung pada kinerja. Efek positif tidak langsung dari investasi ini lebih lanjut mendukung anggapan bahwa TSI sangat terkait dengan tindakan bersama yang pada akhirnya mempengaruhi kinerja UKM batik. Dalam hubungan antar mitra UKM batik menyatakan bahwa semakin banyak mereka berbagi informasi dalam jaringan dengan rekanan, semakin banyak tujuan kolaborasi yang dapat dicapai.

Penelitian sebelumnya menemukan bahwa perusahaan yang terlibat dalam tindakan bersama dengan keinginan bersama akan menemukan cara untuk menambah nilai atau menghemat biaya akan mendapatkan keunggulan kompetitif (Anderson dan Narus, 1990; Mohr dan Speckman, 1994)

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya tentang manajemen rantai pasokan yang mengidentifikasi tindakan bersama sebagai elemen penting dari kinerja (Lambert dan Cooper, 2000; van der Vorst, 2001). Dengan bekerja sama secara erat, perusahaan dapat mencapai tingkat efisiensi yang lebih tinggi yang melampaui batas perusahaan dan sebagai hasilnya perusahaan mencapai kinerja keseluruhan yang lebih tinggi.

Selain itu, studi sebelumnya tentang hubungan antar mitra bisnis menunjukkan bahwa perusahaan akan berkinerja baik setelah mereka terlibat dalam tindakan bersama dengan kepentingan bersama dalam menemukan cara untuk menambah nilai atau menghemat biaya (Mohr dan Speckman, 1994 Zaheer,

McEvily dan Perrone, 1998). Penelitian Raskovic dan Morec (2013); Sheu, Yen dan Chae (2006); Claro et al, (2005) menunjukan adanya hubungan positif dan signifikan antara tidakan bersama dengan kinerja.

H12: Pengaruh Kemampuan Dinamis Terhadap Kinerja

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa kemampuan dinamis berpengaruh positif terhadap kinerja. Hal ini di tunjukkan dengan nilai (path coeffisien β: 0.39, $p < 0.01$) yang berarti bahwa kemampuan dinamis memiliki pengaruh terhadap kinerja.

Kemampuan dinamis pada UKM batik ditunjukan dengan *sensing capability*, pada umumnya UKM harus bisa mengenali perubahan lingkungan yang bisa menciptakan peluang bisnis baru, memahami kemungkinan dampak adanya perubahan lingkungan, dengan adanya perubahan lingkungan UKM harus berupaya mengembangkan produk, mencurahkan ide untuk produk baru dan memastikan produknya sejalan dengan perubahan lingkungan.

kemampuan belajar pada UKM ditunjukan dengan bagaimana UKM memiliki waktu dan rutinitas agar dapat mengidentifikasi dan mencari informasi untuk mendapatkan pengetahuan baru, setelah itu UKM diharapakan memanfaaatkan pengetahuan baru menjadi produk baru yang inovatif sehingga produk tersebut berpotensi mempengaruhi pengembangan produk dipasar.

Kemampuan mengintegrasikan ditunjukan dengan kemampuan UKM untuk dapat memahami kemamapuan pekerja sebagai individu dalam kelmpok kerja, memberikan tugas dan tanggu jawab kepada para pekerja, menyadari ketrampilan yang dimilikinya dan mengintegrasikan sumberdaya dan aktivitas yang dimiliki untuk menghadapi perubahan kondisi. Hal ini tentunnya dilakukan oleh UKM batik agar mereka tetap bisa eksis ditengah lingkungan yang semakin cepat berubah

UKM batik dituntut untuk memiliki kemampuan dinamis, hasil penelitian menunjukan UKM batik memiliki kemampuan dinamis dilihat dari hasil penelitian adanya pengaruh positif antara kemampuan dinamis dengan kinerja UKM batik.

Pada umumnya UKM harus memperhatikan kemampuan dinamis yang dimilikinya, karena kemampuan dinamis adalah konsep penting dan kompleks, yang sangat dibutuhkan oleh UKM untuk dapat bertahan ditengah kompetisi yang semakin berat, dalam strategi kompetitif kemampuan dinamis menjadi sebuah pilihan dalam jaringan bisnis untuk mencapai kinerja. Peran manajerial sangat dibutuhkan untuk memainkan peran penting dalam pemilihan sumber daya. Kemampuan manajerial merealisasikan nilai kemampuan dinamis tergantung pada kondisi lingkungan bisnis dan pengetahuan organisasi. Alasan utama untuk kepentingan yang berkelanjutan dalam kemampuan dinamis perusahaan adalah pengaruh potensial pada kinerja perusahaan.

Hasil penelitian ini juga konsisten dengan pandangan Eisenhardt dan Martin (2000) yang menyatakan bahwa kemampuan dinamis menjamin kinerja perusahaan yang unggul. Perusahaan dengan kemampuan dinamis akan lebih mungkin untuk menghadapi tantangan yang muncul dengan cepat. Namun, itu tergantung pada kemampuan perusahaan untuk merespons untuk memenuhi tantangan yang muncul tepat waktu meskipun mereka memiliki kemampuan dinamis yang substantif.

Hasil penelitian ini juga konsisten dengan studi sebelumnya yang dilakukan oleh Wang et al, (2015) yang memberikan hasil yang sama yaitu kemampuan dinamis berpengaruh terhadap kinerja, hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian abbas et al, (2019). Jaringan bisnis memberikan berbagai manfaat bagi perusahaan yang pada gilirannya membawa kemampuan dinamis untuk meningkatkan kinerja berkelanjutan. Lin dan Wu (2014) menggambarkan bahwa

kemampuan dinamis adalah transformator sumber daya yang tersedia dari perusahaan bisnis, perusahaan mengkonversi sumber daya ini sebagai alat mereka untuk dapat berkompetisi dan mencapai kinerja yang baik.

5.7.2 Pengaruh Variabel Mediasi Terhadap Kinerja

Model penelitian ini dibangun dari gabungan dua model penelitian sebagai alternative untuk membuat prediksi tentang kinerja keuangan yang dipengaruhi oleh jaringan bisnis dengan mediasi kepercayaan, transaksi spesifik investasi, kemampuan dinamis,fleksibilitas dan tindakan bersama.

Untuk mengetahui dan menjelaskan seberapa besar pengaruh mediasi variabel eksogen (jaringan bisnis) terhadap variabel endogen (Transakasi spesifik investasi, kemampuan dinamis dan tindakan bersama) dapat diketahui melalui perhitungan berikut ini.

Tabel 5.17
Hasil eksplorasi mediasi Metode *Variance Extracted For-* (VAF)

indirecct effect	JB-KD-K.keu		0,0632
Direct effect	JB-K.keu		0,16
Total Effect			0,2232
VAF(JB-KD-K.keu)		0,0624/0,223	0,28315412
indirecct effect	JB-TSI-TB-K.keu		0,01114394
Direct effect	JB-K.keu		0,16
Total Effect			0,17114394
VAF(JB-TSI-TB-K.keu)		0,011/0,17	0,0651144
indirecct effect	JB-KP-flek-TB-K.keu		0,00032719
Direct effect	JB-K.keu		0,16
Total Effect			0,16032719
VAF(JB-KP-Flek-TB-K.keu)		0,00032/0,016	0,00204078

Sumber : Lampiran 14
Data diolah pada Ms. Excel 2016

Hasil Tabel 5.17 menunjukkan hasil eksplorasi mekanisme mediasi dalam analisis SEM sesuai pedoman Barron dan Kenny (1986) menggunakan metode VAF dari Hair et al. (2019).

Table 5.17 menunjukan bahwa nilai VAF paling tinggi berada pada jalur Jaringan bisnis-Kemampuan dinamis-Kinerja. Dengan nilai VAF sebesar (VAF; 0.28 / 28%), dengan demikian kemampuan dinamis memediasi positif antara jaringan bisnis terhadap kinerja UKM.

Tabel 5.17 juga menunjukkan bahwa total effect paling besar dari variabel jaringan bisnis terhadap kinerja melalui jalur JB → KD → K.keu dengan nilai koefisien 0,222. Jalur tersebut menunjukan bahwa jaringan bisnis terhadap kemampuan dinamis berpengaruh terhadap kinerja UKM.

Hasil penelitian ini secara empiris membuktikan pentingnya jaringan bisnis dengan kemampuan dinamis untuk mencapai kinerja yang diajukan oleh Abbas et al, (2019). Jaringan bisnis sebagai anteseden kemampuan dinamis menggambarkan sebagai kompetensi perusahaan untuk secara sengaja mengadopsi basis sumber daya yang tersedia, konsep ini menunjukan bahwa kemampuan perusahaan diharapkan untuk membangun, mengintegrasikan, mengembangkan, dan mengkonfigurasi ulang kemampuan internal dan eksternal untuk mengatasi lingkungan bisnis yang berubah dengan cepat. Kemampuan dinamis membantu UKM untuk bereaksi secara memadai, efisien, dan tepat waktu terhadap perubahan eksternal yang memerlukan kombinasi berbagai kemampuan.

BAB VI

KESIMPULAN, KONTRIBUSI DAN KETERBATASAN PENELITIAN

Penelitian ini mengkaji tentang kinerja keuangan UKM batik yang dikembangkan dari penggabungan model integratif yang menggambarkan pengaruh dari jaringan bisnis kepercayaan, transaksi spesifik investasi, fleksibilitas, tindakan bersama dan kemampuan dinamis terhadap kinerja UKM. Berdasarkan kajian literatur yang mendalam maka terdapat 12 hipotesis yang dikembangkan dalam model penelitian. Hasil dari analisis dan pembahasan hipotesis dijadikan dasar dalam pengambilan kesimpulan penelitian yang selanjutnya dapat dikaji mengenai implikasi teoritis dan implikasi manajerial. Konstribusi tersebut dapat dijadikan sebagai sumber referensi bagi para peneliti yang tertarik membahas lebih lanjut konstruk yang terlibat dalam model penelitian. Selanjutnya dijelaskan keterbatasan penelitian dan panduan untuk penelitian selanjutnya

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil analisis pengukuran model penelitian dengan menggunakan Warp Partial least square (WarpPLS) diperoleh hasil sebagai berikut: (1). Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kepercayaan, hipotesis 1 terbukti, (2). Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap transakasi spesifik investasi, hipotesis 2 terbukti, (3). Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap tindakan bersama, hipotesis 3 terbukti, (4). Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap kemampuan dinamis, hipotesis 4 terbukti, (5). Jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap fleksibilitas, hipotesis 5 terbukti, (6). Transakasi spesifik investasi berpengaruh positif terhadap tindakan bersama, hipotesis 6 terbukti, (7). Kepercayaan tidak berpengaruh terhadap tindakan bersama, hipotesis 7 tidak terbukti, (8). Kepercayaan tidak berpengaruh terhadap fleksibilitas, hipotesis 8 tidak terbukti, (9).

Fleksibilitas berpengaruh positif terhadap tindakan bersama, hipotesis 9 terbukti, (10). Fleksibilitas tidak berpengaruh terhadap kinerja, hipotesis 10 tidak terbukti, (11). Tindakan bersama berpengaruh positif terhadap kinerja, hipotesis 11 terbukti, (12). Kemampuan dinamis berpengaruh positif terhadap kinerja, hipotesis 12 terbukti.

Adapun dari 12 hipotesis yang diajukan ada 9 hipotesis terbukti dan 3 hipotesis tidak terbukti. Hasil eksplorasi mediasi dalam analisis SEM sesuai pedoman Barron dan Kenny (1986) menggunakan metode VAF dari Hair et al. (2019). menunjukan bahwa kemampuan dinamis, transaksi spesifik investasi dan tindakan bersama berperan sebagai pemediasi jaringan terhadap kinerja keuangan. Nilai VAF paling tinggi berada pada jalur Jaringan bisnis-Kemampuan dinamis-Kinerja keuangan. Dengan nilai VAF sebesar (VAF; 0.28 / 28%), dengan demikian kemampuan dinamis memediasi positif antara jaringan bisnis terhadap kinerja UKM.

6.2 Implikasi Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk menguji pengaruh variabel anteseden kinerja, yaitu jaringan bisnis, kepercayaan, transakasi spesifik investasi, tindakan bersama fleksibilitas dan kemempuan dinamis dalam konteks hubungan antar UKM.

Model penelitian ini memberikan bukti empiris pada penelitian dibidang kinerja UKM, dalam penelitian ini tentu saja mempunyai implikasi-implikasi, baik implikasi teoritis maupun praktis. Implikasi teoritis terutama berkaitan dengan kontribusi model yang memperoleh dukungan empiris tersebut terhadap perkembangan akumulatif pengetahuan ilmiah. Kontribusi tersebut dapat berupa konfirmasi terhadap teori yang ada. Sedangkan implikasi praktis atau implikasi manajerial berkenaan dengan penggunaan praktis dari pengetahuan ilmiah baru yang diperoleh melalui pengujian empiris terhadap model.

6.2.1 Implikasi Teoritis

Model penelitian ini adalah pengembangan model Claro et al, (2005) dengan menggabungan model penelitian Abbas et al, (2019) tentang hubungan relasional untuk mencapai kinerja. Berdasarkan hasil meta analisis yang dilakukan oleh peneliti, penggabungan model penelitian ini belum diuji oleh peneliti-peneliti sebelumnya. Pertama, Penelitian ini memberikan bukti empiris pada penelitian di bidang pemasaran relasional yang dikembngakan dari penggabungan dua model penelitian. Model penelitian yang telah dikembangkan ini dapat memperkuat konsep teoritis dan dukungan empiris untuk penelitian sebelumnya. Pada umumnya penelitian sebelumnya sebatas menguji peran jaringan bisnis dalam hubungan relasional terhadap kinerja, atau peran jaringan bisnis dalam mencapai kinerja, pada penelitian ini peneliti menguji peran jaringan dalam hubungan relasional dan kemampuan dinamis untuk mencapai kinerja. Dengan demikian hasil penelitian ini memberikan kontribusi teoritis yang bersifat komprehensip terhadap dua model penelitian.

Kedua, model ini selanjutnya menunjukan peran jaringan bisnis terhadap kepercayaan, transaksi spesifik investasi, tindakan bersama, dan kemampuan dinamis dalam meningkatkan kinerja. Hasil penelitian menunjukan bahwa untuk mencapai kinerja yang baik kemampuan dinamis, transakasi spesifik investasi dan tindakan bersama dipengaruhi oleh jaringan bisnis. Dengan demikian dapat diperoleh tambahan referensi untuk pengembangan penelitian bidang hubungan pemasaran yang melibatkan jaringan sebagai anteseden kinerja. Dengan kata lain implikasi teoritis penelitian memberikan bukti empiris tentang bagaimana kemampuan dinamis dan tindakan bersama dalam mempengaruhi kinerja UKM batik

Ketiga, hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi untuk memperkaya kajian dibidang pemasaran khususnya dengan pendekatan jaringan dan hubungan pemasaran

untuk mencapai kinerja keuangan yang akan diadobsi oleh UKM. Pemilihan terhadap pendekatan hubungan pemasaran perlu disesuaikan dengan perubahan lingkungan dan karakteristik budaya dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan.

6.2.2 Implikasi Manajerial

Implikasi manajerial berkenaan dengan penggunaan praktis dari pengetahuan ilmiah diperoleh melalui pengujian empiris terhadap model. Berdasarkan implikasi teoritis diatas dapat diintrodusir implikasi manajerial dari hasil penelitian sebagai berikut:

Pertama, langkah yang harus dilakaukan untuk meningkatkan kinerja keuangan adalah pimpinan UKM atau penanggung jawab UKM perlu memahami beberapa pendekatan pemasaran yang akan diimplementasikan, mengingat aktivitas pemasaran pada UKM seringkali terkendala sumber daya, serta lebih mengandalkan kreativitas dan cara pemasaran sederhana dengan menggunakan jaringan personal, maka dalam konteks bisnis B2B membangun hubungan dengan rekanan dengan ditunjang kemampuan dinamis dapat meningkatkan daya saing UKM agar tetap bisa bertahan ditengah kompetisi yang semakin kompetitif.

Kedua, langkah yang harus dilakukan untuk meningkatkan kinerja UKM adalah dengan memperluas jariangan bisnis yang secara subtansial tidak dapat diakses dan tidak dapat ditiru, Jaringan bisnis dapat membantu pebisnis untuk terhubung dan berkomunikasi dengan pengusaha dan manajer lain untuk memperluas minat bisnis dengan membentuk hubungan bisnis yang saling menguntungkan. Hasil penelitian menunjukan bahwa jaringan bisnis memepunyai pengaruh terhadap transakasi spesifik investasi dan tindakan bersama yang pada akhirnya berimbas positif terhadap meningkatnya kinerja UKM batik.

Ketiga, langkah selanjutnya yang harus dilakukan untuk meningkatkan kinerja UKM adalah dengan meningkatkan kemampuan dinamis yang menekankan kompetensi, yang membantu UKM untuk bereaksi secara memadai, efisien dan tepat waktu terhadap

perubahan eksternal yang membutuhkan kombinasi berbagai kemampuan. dalam Teori organisasi menggambarkan kemampuan dinamis sebagai kompetensi organisasi atau UKM untuk secara sengaja mengadopsi basis sumber daya perusahaan. Hasil penelitian menunjukan bahwa kemampuan dinamis dapat meningkatkan kinerja UKM batik.

6.3 Keterbatasan Penelitian dan Saran

Penelitian ini dilakukan secara hati-hati sesuai dengan pedoman penelitian ilmiah, memakai metode statisik SEM dengan alat bantu software WarpPLS. Seperti penelitian pada umumnya, maka dalam penelitian ini terdapat sejumlah keterbatasan, pertama dalam penelitian ini menguji model integratif hubungan pemasaran yang melibatkan variabel *anteseden* dan *outcome*. Variabel anteseden dalam penelitian ini masih sebatas pada jaringan bisnis sementara masih ada faktor lain yang dapat dikaji sebagai salah satu factor yang mempengaruhi kinerja yakni komitmen (Lambe et al, 2001) keterbatasan ini menjadi peluang untuk dilakukan pengujian lebih lanjut dalam penelitian selanjutnya dengan melibatkan komitmen sebagai anteseden kinerja

Kedua, dalam penelitian ini belum melibatkan lingkungan eksternal yang juga dapat mempengaruhi kinerja dalam hubungan pemasaran. Lingkungan eksternal seperti persaingan, perkembangan teknologi, budaya, ketidakpastian lingkungan dapat mempengaruhi pilihan pendekatan hubungan pemasaran ke kinerja (Lusch et al, 1996; Fynes et al, 2004; Raskovic dan Makovec 2013; Feng 2019). dengan demikian keterbatasan ini dapat menjadi panduan bagi penelitian selanjutnya untuk melibatkan lingkungan eksternal sebagai anteseden ataupun pemediasi terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Ketiga, penelitian ini menguji pengaruh jaringan bisnis terhadap beberapa variabel laten untuk mencapai kinerja keuangan. Adapun hasil pengujian memberikan gambaran bahwa kepercayaan tidak lagi menjadi faktor yang dominan dalam sebuah hubungan antar mitra bisnis, diperlukan variabel lain untuk mencapai kinerja keuangan yang lebih baik.

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi rujukan bagi UKM batik agar selain membangun kepercayaan dalam sebuah hubungan UKM batik diharapkan meningkatkan kemampuan dinamis yang dimilikinya agar dapat bertahan ditengah kompetisi yang semakin kompetitif. Selain itu hasil penelitiaan ini juga diharapkan memberikan gambaran kepada pemerintah untuk membuat kebijakan yang terarah dan terukur terkait dengan pengembangan dalam meningkatkan kemampuan dinamis UKM batik.

Keempat, penelitian ini menguji pengaruh jaringan bisnis terhadap beberapa variabel dalam mencapai kinerja. Adapun beberapa Hasil pengujian memberikan hasil yang tidak berkesesuaian dengan dasar teori yang ada, mengingat ada sebagian hasil pengujian hipotesis tidak terbukti. Untuk itu masih terbukanya celah penelitian untuk dilakukan pengujian lebih lanjut dengan menggunakan parameter yang sama dan diujicobakan pada unit analisis yang berbeda, cakupan wilayah penelitian yang berbeda dan latar belakang budaya yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

Abbas, J., Raza, S., Nurunnabi, M., Minai, M.S., dan Bano, S. (2019). The Impact Of Entrepreneurial Business Networks On Firms' Performance Through A Mediating Role Of Dynamic Capabilities. *Journal of sustainability*. Vol. 11(11), pp: 1-28.

Adner, R., dan Helfat, C. R. (2003) Corporate Effects and Dynamic Managerial Capabilities. *Strategic Management Journal*. Vol. 24(10), pp: 1011-1025.

Agarwal R., dan Bayus BL. (2002). The Market Evolution and Sales Take off of Product Innovations. *Management Science*. Vol. 48(8), pp: 1024-1041.

Ahmad, Y., dan Pirzada, D.S. (2014). Using Analytic Hierarchy Process for Exploring Prioritization of Functional Strategies in Auto Parts Manufacturing SMEs of Pakistan. *SAGE Open*. Vol. 4(4), pp:1-12

Ahuja, M. K. and Carley, K. M. (1999). Network Structure in Virtual Organizations. *Organization Science*, Vol.10 (6), pp: 741-757.

Akpobi, T.C. Dynamic Capabilities and Strategic Management: Explicating the Multi-Level Nature of Dynamic Capabilities: Insights from The Information Technology Security Consulting Industry. University of Stirling: Stirling UK, 2017.

Anderson, E., dan Weitz, B. (1992). The Use of Pledges to Build and Sustain Commitment In Distribution Channels. *Journal of Marketing Research.* Vol. 29(1), pp: 18-34.

Anderson, J. C., dan Gerbing, D. W. (1988), Structural Equation Modeling in Practice: A Review And Recommended Two-Step Approach. *Psychological Bulletin.* Vol. 103(3). pp: 411-423.

Anderson, J. C., dan Narus, J. A. (1990). A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships. *Journal of Marketing*, Vol. 54(1), pp: 42-58.

Anderson, J. C., Hakansson, H., dan Johanson, J. (1994). Dyadic Business Relationship Within A Business Network Context. *Journal of Marketing*, Vol. 58(4), pp: 22-38.

Antia, K., and Frazier, G. L. (2001), The Severity of Contract Enforcement in Interfirm Channel Relationships. *Journal of Marketing*. Vol. 65(1), pp: 67-81.

Apriliani, M.F., dan Widianto, (2018). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha Dan Tenaga Kerja Terhadap Keberhasilan UMKM Batik., *Economic Education Analysis Journal.* Vol. 7(2), pp: 761-776.

Azmi, N., Raza., S dan Minai., M.S., (2018); Relations Between Entrepreuneueral Competencies and Small Firm Performance: Are Dynamic Capabilities the Missing Link; *Academy of Strategic Management Journal*. Vol. 17(2), pp: 1544-1558

Bagozzi, R.P. (1975). Marketing as Exchange. *Journal of Marketing*. Vol 4, pp: 69-75.

Banerjee, C.S., Ayesha Farooq., dan Shivakant Upadhyaya. (2018). The Relationship between Dynamic Capabilities, Competitive Advantage and Organizational Performance. *International Journal of Interdisciplinary Research and Innovations.* Vol. 6(3), pp: 603-610.

Barney, J. B., dan Hansen., M.H. (1995). Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage. *Strategic Management Journal*. Vol. 15(Special Issue), pp: 175–190.

Barney, J.B., (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, Vol. 17(1), pp: 99-120.

Barney, J.B., and Arikan, A. (2001) *The resource-based view: origins and implications*, in Harrison, J.S. (Eds): The Blackwell Handbook of Strategic Management, Blackwell Business, Oxford, pp:124–188.

Barney, J.B. Ketchen, D.J, dan Wright, M. (2011). The Future of Resource-Based Theory: Revitalization or Decline? *Journal of Management*. Vol. 37(5), pp: 1299-1315

Bensaou, M., dan Venkatraman, N. (1995). Configurations of Inter-Organizational Relationships: A Comparison Between U.S. And Japanese Automakers. *Management Scienc.* Vol. 41(9), pp: 1471-1492.

Blakenburg, D., Eriksson, K., dan Johanson, J. (1999). Creating Value Through Mutual Commitment to Business Network Relationships. *Strategic Management Journal*, Vol. 20(5), pp: 467-486.

Borgatti, S. P., dan Jones, C. (1998). Network Measures of Social Capital. *Connections* Vol. 21(2), pp: 22-36.

Bratkovic, K.T., Antoncic, B. (2016). The Relationship Between the Entrepreneur's Personal Network Multiplexity and Firm Growth. *Economic Research Ekonomska Istraživanja*. Vol. 29(1), pp: 1126–1135.

Burt, R. S., (1997). The Contingent Value of The Social Capital. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42(2), pp: 339-365.

Calantone, R. J., Graham, J. L., dan Mintu-Wimsatt, A., (1998). Problem-Solving Approach in An International Context: Antecedents And Outcome. *International Journal of Research in Marketing*. Vol. 15(1), pp: 19-35.

Cannon, J. P., Achrol, R. S., dan Gundlach, G. T. (2000, April). Contracts, Norms, And Plural Form Governance. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol *28*(2), pp: 180-194.

Cannon, J.P., Doney, P.M., Mullen, M.R. dan Peterson, K.J. (2010). Building long-term orientation in buyer–supplier relationships: the moderating role of culture. *Journal of Operations Management*. Vol. 28(6), pp: 506-21.

Carney, M., (1998). The Compotitiveness for networked production: The role of Trust and Asset Specificity. *Journal of Management Studies*. Vol. 35(4), pp: 457-479.

Chadamoyo, P., dan Dumbu, E. (2012). Competitive Strategy and Business Environment Influencing Performance of Small and Medium Entreprises In the Manufacturing Sector: The Case Study of Manufacturing Firms In Mucheke Light Industry. *European Journal of Business and Management*, Vol. 4(10), pp: 28-35

Chen, C.N., Tzeng, L.C., Ou, W.M. dan Chang, K.T. (2007). The Relationship Among Social Capital, Entrepreneurial Orientation, Organizational Resources and Entrepreneurial Performance for New Ventures. *Contemporary Management Research*, Vol. 3(3), pp: 213-232.

Chu, Y.P., Chang, H.K., dan Huang, F.H., (2012), How to Increase Supplier Flexibility

Through Social Mechanisms and Influence Strategies? *Journal of Business & Industrial Marketing*. Vol. 27(2), pp: 115–131

Chutnik, M., dan Grzesik, K., (2010), "Performance Through Relationships. Towards a Cohesive Virtual Intercultural Team. *Journal of Intercultural Managemen.* Vol. 2(1), pp. 49–56

Claro, D. P., dan Claro, P.B.O (2011). Networking and developing collaborative relationships: evidence of the auto-part industry of Brazil. *Journal of Business dan Industrial Marketing*. Vol. 26(7), pp: 514-523.

Claro, D.P., Claro., P.B.O., dan Zylbersztajn., D. (2005). Relationship Marketing Strategies: When Buyer and Supplier Follow Different Strategies to Achieve Performance. *Brazilian administration Review*, Vol. 2(2), pp: 17-34

Cook, K. S., (1977). Exchange and power in networks of interorganizational relations*. *The Sociological Quarterly*, Vol. 18(1), pp: 62-82.

Cook, K. S. dan Emerson, R.M. (1978). Power, Equity and Commitment in Exchange Networks. *American Socio- logical Review*, Vol. 43(5), pp: 721-739

Cooper, D.R. dan Schindler, P.S. (2014). Business Research Methods. McGraw-Hill, New York.

Costa, A. C., dan Peiro, J. M. (2009). Trust and social capital in teams and organizations antecedents, dynamics, benefits and limitations: An introduction. *Social Science Information.* Vol. 48(2), 131-142.

Crosby, Lawrence A., Kenneth R. Evans, dan Deborah Cowles. (1990). Relationship Quality in Services Selling: An Interpersonal Influence Perspective. *Journal of Marketing*. Vol. 54 (July), pp: 68–81.

Cui, A. S., dan O'Connor, G. (2012). *Alliance Portfolio Resource Diversity and Firm Innovation. Journal of Marketing, Vol 76(4), 24–43.*

Daniel, E. dan Wilson, H. N. (2003). The Role of Dynamic Capabilities in Business Transformation'. *European Journal of Information Systems*. Vol. 12(4), pp: 282–296.

Deutsch, M. (1969,). Conflicts: productive and destructive. *Journal of Social Issues*, Vol. 25(1), pp: 7-41.

Doney, P. M., dan Cannon, J. P. (1997). An Examination of The Nature Of Trust In Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*, Vol. 61(2), pp: 35-51.

Doving, E., dan Gooderham, P. N. (2008). Dynamic capabilities as antecedents of the scope of related diversification: the case of small firm accountancy practices. *Strategic Management Journal. Vol*. 29(8), pp: 841–857.

Dwyer, F. R. dan Oh, S. (1988). A transaction cost perspective on vertical contractual structure and interchannel competitive strategies. *Journal of Marketing*. Vol. 52(2), pp: 21-34.

Dwyer, F. R., Schurr, P. H., dan Oh, S. (1987). Developing buyer seller relationships. *Journal of Marketing*. Vol. 51(2), pp: 11-27.

Dyer, J. H. (1996). Specialized Supplier Networks as A Source of Competitive Advantage:

Evidence from The Auto Industry. *Strategic Management Journal*, Vol. 17(1), pp: 271-291.

Dyer, J. H., dan Chu, W. (2003). The role of trustworthiness in reducing transaction costs & improving performance, empirical evidence from United States, Japan, & Korea. *Organization Science*, Vol. 14(1), pp: 57-68

Dyer, J.H dan Singh., H. (1998). The Relational View: Cooperative Strategi And Sources of Interorganizaational Competitive Advantage. *Academy of Management Review.* Vol. 23(4), pp: 660-679

Eisenhardt, K.M. dan Martin, J.A. (2000). Dynamic Capabilities: What are they? *Strategic Management Journal*. Vol, 21(2), pp: 1105–1121.

Eisingerich, A.B. dan Bell, S.J., (2008). Managing Networks of Interorganizational Linkages and Sustainable Firm Performance in Business to Business Service Contexts. *Journal of Services Marketing*. Vol. 22(7), pp: 494-504.

Eriksson, T. Processes, (2014). Antecedents and Outcomes of Dynamic Capabilities. *Journal of Management*. Vol. 30, pp: 65–82.

Farida, N., (2017). Antecedent of Innovation and Marketing Performance in Batik Industry. Advanced Science Letters Vol. 23, pp: 471–474.

Feng, Y., Teng, D., dan Hao, B.(2019). Joint actions with large partners and small-firm ambidexterity in asymmetric alliances: The mediating role of relational identification. *International Small Business Journal*. Vol 48(1), pp:1–24

Franco, M. Haase, H.Pereira, A., (2016). Empirical study about the role of social networks in SME performance. *Journal of System Information Technology*. Vol. 18(4), pp: 383–403.

Fuad Mas'ud, (2004), Survai Diagnosis Organisasional (Konsep dan Aplikasi), Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Fynes, B., Burca, S,D., Marshall, D., (2004) Environmental uncertainty, supply chain relationship quality and performace. *Journal of Purchasing & Supply Management* Vol 10(2), pp: 179–190

Gadde, L.E., dan Snehota, I. (2000). Making the Most of Supplier Relationships. *Industrial Marketing Management.* Vol. 29(4),pp: 305–316.

Ganesan, Shankar. (1994). Determinant of Longterm Orientation in Buyer-Seller Relationship. *Journal of Marketing*. Vol. 58, pp.1-19.

Geisser, S., (1975). The Predictive Sample Reuse Method With Aplication. *Journal of the statistical Assosiation*. Vol. 70(3), pp: 320-328.

Geyskens, I., Steenkamp, J.B. E. M., dan Kumar, N. (1998).Generalizations about trust in marketing channel relationships using meta-analysis. *International Journal of Research in Marketing*. Vol. 15(3), pp: 223-248.

Ghosh, M., dan John, G. (1999). Governance Value Analysis and Marketing Strategy. *Journal of Marketing*. Vol. 63 (Special Issue),pp: 131–145.

Gilliland DI, Bello DC (2002). Two sides to attitudinal commitment: the effect of calculative and loyalty commitment on enforcement mechanisms in distribution channels. *journal Academic Marketing Science*. Vol. 30(1), pp: 24-43.

Golden, W. dan Powell, P. (2000). Towards a definition of flexibility: in search of the Holy Grail? *The International Journal of Management Science*. Vol. 28 (4). pp: 373-384

Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91(3), pp: 481-510.

Granovetter, M. (1992), Problems of explanation in economic sociology, In: Nohria, N. and Eccles, R. G. (eds.), *Networks and organization: structure, form and action*, Harvard Business School Press, Boston, pp: 25-56.

Grönroos, C. (1994). From Marketing Mix to Relationship Marketing: Towards A Paradigm Shift in Marketing. *Management Decision*, Vol. 32(2), pp: 4-12

Gronum, S., Verreynne, M.L., dan Kastelle, T. (2012). The Role of Networks In Small And Medium-Sized Enterprise Innovation And Firm Performance. *Journal of Small Business Management.* Vol. 50(2). pp: 257–282

Guenzi, P., Sajtos, L. dan Troilo, G., (2016): The Dual Mechanism Of Sales Capabilities In Influencing Organizational Performance. *Journal of Business Research,* Vol. 69(9), pp: 3707–3713

Gulati, R. (1998,). Alliances and Networks. *Strategic Management Journal*, Vol. 19(4), pp: 293-317.

Gulati, R. dan Gargiulo., M. (1999). Where Do Interorganizational Networks Come from ?. *American Journal of Sociology*, Vol. 104(5), pp: 1439-1493.

Gulati, R., Nohria, N., dan Zaheer, A. (2000). Strategic Networks. *Strategic Management Journal*, Vol. 21(3), pp: 203-215.

Gummesson, E. (1994), "Making relationship marketing operational", International Journal of Service Industry Management, Vol. 5(5), pp: 5-20.

Guo, H., Xu, H., Tang, C., Liu-Thompkins, Y., Guo, Z., dan Dong, B. (2018). Comparing the Impact of Different Marketing Capabilities: Empirical Evidence From B2B Firms In China. *Journal of Business Research.* Vol. 93, pp: 79–89

Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., dan Anderson, R.E. 2019. *Multivariate Data Analysis.* Seventh Edition, Pearson Prentice Hall.

Hakansson, H. and Snehota, I. (1995), *Developing relationships in business network*, Routledge: New York.

Hakansson, H. dan Johanson, J. (1993), The network as a governance structure: interfirm cooperation beyond markets and hierarchies, In: Grabher, G. (eds.), *The embedded firm: on the socioeconomics of industrial networks*, Routledge: London, pp: 36-51.

Hakansson, H., Havila, V., dan Pedersen, A.C. (1999), "Learning in Networks", *Industrial Marketing Management*.Vol. 28 (5). pp :443-452.

Hashim, N.A.B.; Raza, S.; Minai, M.S (2018). Relationship between Entrepreneurial Competencies and Small Firm Performance: Are Dynamic Capabilities the Missing Link? *Academic Strategic Management Journal*. Vol. 17(2). pp: 1–10.

Hedvall, K., Jagstedt, S., dan Dubois, A. (2019). Solutions in Business Networks: Implications of An Interorganizational Perspective. *Journal of Business Research*

Vol. 104 pp: 411–421

Heide, J. B. (1994). Interorganizational governance in marketing channels. *Journal of Marketing*. Vol. 58(1). pp: 71-85.

Heide, J. B. and Rodney L. Stump (1995). Performance Implications of Buyer–Supplier Relationships in Industrial Markets: A Transaction Cost Explanation. *Journal of Business Research.* Vol. 32(1), pp: 57–66.

Heide, J. B. dan John, G. (1990). Alliances in industrial purchasing: the determinants of joint action in buyer supplier relationships. *Journal of Marketing Research,* Vol. 27(1). pp: 24-36.

Heide, J. B. dan Miner, A. S. (1992). The Shadow of The Future: Effects of Anticipated Interaction and Frequency of Contact on Buyer-Seller Cooperation. *Academy of Management Journal.* Vol.35(2). pp: 265-291.

Heide, J.B. dan John, G. (1992). Do Norms Matter in Relationship Marketing? *Journal of Marketing*, Vol 56(2), pp: 32-44.

Heide, J.B. dan Miner, A. S. (1990). The Shadow of The Future: Effects of Anticipated and Frequency of Contract On Buyer-Seller Cooperation. *Academy of Management Journal*. Vol. 35(2). pp: 265-291.

Helfat, C.E. dan Peteraf, M. (2009). Understanding Dynamic Capabilities: Progress along a Developmental Path. *Strategic Organization*. Vol. 7(1). pp: 91–102.

Hennig, Thorsten, Kevin P., Gwinner, dan Dwayne D. (2002), Understanding Relationship Marketing Outcomes: An Integration of Relational Benefits and Relationship Quality. *Journal of Service Research*, Vol. 4(3). pp: 230–47.

Huang, H.C.; Lai, M.C.; Lo, K.W. (2012**).** Do Founders' Own Resources Matter? The Influence of Business Networkson Start-Up Innovation and Performance. *Technovation*, Vol. 32, pp: 316–327.

Hughes, M.; Cesinger, B. Cheng, C.F., Schuessler, F., Kraus, S. (2017). A Configurational Analysis of Network and Knowledge Variables Explaining Born Globals' And Late Internationalizing Smes' International Performance. *Industrial marketing management.* Vol 80, pp: 172- 187.

Humphreys, P.K., Li, W.L. and Chan, L.Y. (2004).The impact of supplier development on buyer– supplier performance. *Omega*, Vol. 32(2), pp: 131-43.

Hunt, S., Arnett, D. and Madhavaram, S. (2006). *The explanatory foundations of relationship marketing theory*. Journal of Business & Industrial Marketing, Vol. 21(2). pp: 72-87.

Hunt, S.D. dan Lambe, C.J. (2000). Marketing's Contribution to Business Strategy: Market Orientation, Relationship Marketing and Resource-Advantage Theory. *International Journal of Management Reviews.* Vol. 2 (1), pp: 17-43.

Hussain, J., Ismail, K., dan Akhtar, C.S. 2015. Market Orientation and Organizational Performance: Case of Pakistani SMEs. *Arabian Journal of Business and Management Review,* Vol. 5 (5), pp: 1-6

Indris.,S dan Primiana., I. (2015). Internal and External Environment Analysis On The Performance Of Small and Medium Industries (Smes) In Indonesia. *International*

Journal Of Scientific & Technology Research Vol 4,(4), pp : 188-196

Iyer, A.V. and Bergen, M.E. (1997). "Quick response in manufacturer-retailer channels", Management Science, Vol. 43(4). pp: 59-70

Jap, S.D. (1999). Pie-expansion efforts: collaboration processes in buyer-supplier relationships. *Journal of Marketing Research*, Vol. 36(4), pp: 461-75.

Jap, S.D., dan Anderson, E. (2003). Safeguarding Interorganizational Performance and Continuity Under Ex Post Opportunism. *Management Science*. Vol. 49(12), 1684–1701.

Jarillo, J. C. (1988). On strategic networks. *Strategic Management Journal*, Vol. 9(1), pp : 31-41.

Jiang, X., Liu, H., Fey, C., dan Jiang, F., (2018). Entrepreneurial Orientation, Network Resource Acquisition, and Firm Performance: A Network Approach. *Journal of Business Research*. Vol. 87(2), pp : 46–57.

Johanson, J., dan Mattsson L.G. (1985). Marketing Investments and Market Investment in Industrial Network. Internatinal Journal of Research in Marketing. Vol. 2(3), pp: 185-195.

Johnston, D. A., McCutcheon, D. M., Stuart, F. I., dan Kerwood, H. (2004). Effects of supplier trust on performance of cooperative supplier relationships. *Journal of Operations Management*. Vol. 22(1). pp: 23–38.

Jumaedi, Heri. (2012). Hubungan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pengusaha Kecil Di Pekalongan). *Manajerial.* Vol. 11(21). pp: 13-19.

Kalafatis PS (2000). Buyer-seller relationships along channels of distribution. *Industrial Marketing Management*. Vol. 31(3), pp: 215-228.

Kallol, Das (2009). Relationship marketing research (1994-2006): An academic literature review and classification. *Marketing Intelligence & Planning* Vol. 27(3). **pp:** 326-363

Kaplan, R.S., Norton, D.P. (1992). The Balanced Scorecard Measures that drive Performance. *Harvard Business Review.* Vol. 70(1), pp: 71-79.

Kenis, P., dan Knoke, D. (2002). How Organizational Field Networks Shape Interorganizational Tie-Formation Rates. *Academy of Management Review.* Vol. 27 (2), pp: 275-293.

Kerlinger, F.N., dan Lee, H. B. (2000). Foundations of Behavioral Research, Harcourt College Publishers.

Kim, C., dan Lee, J. (2018). The Effect of Network Structure on Performance on South Korea SMEs: The Moderating Effect of absorptive Capacity. Sustainability. Vol. 10(9). pp: 3174.

Kock, N. (2018). *WarpPLS User Manual Version 6.0* (6th ed.). Laredo, Texas: ScriptWarp System.

Kogut, B. (2000). The network as knowledge: generative rules and the emergence of structure", *Strategic Management Journal*, Vol. 21, pp: 405-425.

Kramer, R. M. (1999). Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring

questions. *Annual Review of Psychology*.Vol. 50(1), pp: 569-598.

Lambe, C. J., Wittmann, C. M., Spekman, R. E. (2001). Social Exchange Theory and Research on Business-to-Business Relational Exchange. *Journal of Business-to-Business Marketing*, Vol. 8(3), pp: 1-36.

Lambert, D. M., dan Cooper, M. C. (2000). *Issues in Supply Chain Management. Industrial Marketing Management, 29(1), 65–83.*

Lampel, J. dan Shamsie, J. (2003). Capabilities in motion: new organizational forms and the reshaping of the Hollywood movie industry. *Journal of Management Studies*, Vol. 40(8), pp: 2189–2210.

Langfred, C. W. (2004). Too much of a good thing? Negative effects of high trust and individual autonomy in self-managing teams. *The Academy of Management Journal*, Vol, 47(3). pp: 385-399

Larson, A. (1992), "Network dyads in entrepreneurial settings: a study of the governance of exchange relationships", *Administrative Science Quarterly*. Vol. 37(1), pp: 76-104.

Law, K.K. (2012). Firm Performance and Entrepreneurial Network: The Moderating E ect of Resources Factor in a Multiracial Country. Ph.D. Thesis, Universiti Utara Malaysia, Kedah Darul Aman, Malaysia, 2012.

Le Roux, I., dan Bengesi, K. M. K. (2014). Dimensions of entrepreneurial orientation and small and medium enterprise performance in emerging economies. *Development Southern Africa*. Vol. 31(4),pp: 606–624.

Lenssen, G.G.; Smith, N.C. Managing Sustainable Business: An Executive Education Case and Textbook, Springer: Singapore, 2008.

Liao, S.H., Chang, W.J., Wu, C.C., dan Katrichis, J.M. (2011). A Survey of Market Orientation research (1995-2008). *Industrial Marketing Management*. Vol. 40 (2), pp: 301-310.

Lin, Y., dan Wu, L.Y. (2014). Exploring the Role of Dynamic Capabilities In Firm Performance Under The Resource-Based View Framework. *Journal of Business Research.* Vol. 67(3). pp: 407–413

Lindgreen, Adam, 2000. "A Framework for studying relationship marketing dyads", Qualitative Market Research: *An lnternational Journal*, Vol. 4(2).pp: 75-85.

Lu, Y., Zhou, L., Bruton, G., dan Li, W. (2010). Capabilities as A Mediator Linking Resources and The International Performance of Entrepreneurial Firms in An Emerging Economy. *Journal of International Business Studies,* Vol. 41(3). pp: 419-436.

Lusch, R. F., dan Brown, J. R. (1996). Interdependency, contracting, and relational behavior in market channels. *Journal of Marketing*, Vol. 60(4), pp: 19-38.

Lyons, B. R. (1994). Contracts and specific investment: an empirical test of transaction cost theory. *Journal of Economics and Management Strategy*. Vol. 3(2), pp :257-278

Ma, X., Yao, X., dan Xi, Y. (2009). How do interorganizational and interpersonal networks affect a firm's strategic adaptive capability in a transition economy? *Journal of*

Business Research. Vol. 62(11), pp: 1087–1095.

Machirori, T. Dan Olawale, F. (2013). The Impact of Networking on Access to Debt Finance and Performance of Small and Medium Enterprises in South Africa. *Journal of Economics*, Vol. 4(2), pp: 97-104

Macneil, I. R. (1978). Contracts: Adjustment of long-term economic relational contract law. *Northwestern University Law Review.* Vol.12(6), pp: 854-901.

March, J. G. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning. *Organization Science*. Vol 2(1), pp: 71–87.

Mayer, R. C., Davis, J. H., dan Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review.* Vol. 20(3), pp: 709-734.

Messeni, P.A., Ardito, L., dan Savino, T. (2018). Maturity of Knowledge Inputs and Innovation Value: The Moderating Effect of Firm Age and Size. *Journal of Business Research*. Vol. 86, pp: 190–201.

Minai, M.S., Ibrahim, Y., dan Law, K.K. **(**2012) Entrepreneurial Network In Malaysia: Are There Any Di Erences Across Ethnic Groups? *Journal Bussiness Policy Research.* Vol. 7, pp: 178–192.

Minai, M.S., Raza, S., Hashim, N.A.B., Zain, A.Y.M., dan Tariq, T.A. (2018). Linking Entrepreneurial Education with Firm Performance Through Entrepreneurial Competencies:A Proposed Conceptual Framework. *Journal of Entrepreneurship Education.* Vol. 21(4), pp: 58-69.

Mohr, J. J., dan Speckman, R. (1994). Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques", *Strategic Management Journal.* Vol. 15 (2). pp: 135-152.

Molina-Morales, F. X., dan Martínez-Fernández, M. T. (2009). Too much love in the neighborhood can hurt: How an excess of intensity and trust in relationships may produce negative effects on firms. *Strategic Management Journal*, Vol. 30(9). pp: 1013-1023.

Moorman, C., dan Roland T.R. (1999).The Role of Marketing," *Journal of Marketing*, 63 (special issue),pp: 180–197.

Morgan, R.M., dan Hunt, S.D. (1994). The Commitment–Trust Theory of Relationship Marketing, *Journal of Marketing*. Vol. 58(3). pp: 20–38.

Mort, G.S., dan Weerawardena, J. (2006). Networking Capability and International Entrepreneurship: How Networks Function In Australian Born Global Firms. *International Marketing Review.* Vol. 23(5), pp: 549-572.

Murphy, G. B., Trailer, J. W., dan Hill, R. C. (1996). Measuring performance in entrepreneurship research, *Journal of Business Research*, Vol.36, pp.15-23.

Naim, M.M., Potter, A.T., Mason, R.J., Bateman, N., (2006). The Role of Transport Flexibility in Logistics Provision. *The international journal of logistics Management.* Vol. 17(3), pp: 297-311.

Narasimhan, R., Talluri, S., dan Das, A. (2004). Exploring Flexibility and Execution Competencies of Manufacturing Firms. *Journal Operation Management*. Vol. 22(1), pp: 91–106.

Naude, P., Zaefarian, G.Z., Tavani, N., Neghabi, S., Zaefarian, R. (2014). The influence of network effects on SME performance. Industrial Marketing Management. Vol. 43(4), pp: 630–641.

Ndesaulwa, A.F., dan Kikula, J. (2016). The Impact of Innovation on Performance of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Tanzania: A Review of Empirical Evidence. *Journal of Business and Management Sciences* Vol. 4 (1), pp: 1-6.

Nelson, R. R. and Winter, S. G. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. *Cambridge, MA: Belknap Press.*

Neuman, W. Laurence. (2014). Social Research Methods: *Qualitative and Quantitative Approaches New York: Pearson*.

Noordewier., T.G., John., G dan Nevin., J.R (1990). Performance Outcomes of Purchasing Arrangements in Industrial Buyer-Vendor Relationships. *Journal of Marketing*. Vol. 54(4). pp: 80-93

Nurainun, Heriyana, dan Rasyimah. (2008), Analisis Industri Batik Di Indonesia. *Jurnal Fokus Ekonomi* (FE). Vol. 7(3). pp: 124-135

Nuvriasari, A., (2012). Peran Dukungan Organisasional, Kompetensi Teknologi Dan Lingkungan Eksternal Dalam Rangka Mendorong Pengadopsian E-Commerce Pada Usaha Kecil Dan Menengah. *Jurnal Siasat Bisnis*, Vol. 16 (2). pp: 205- 217.

Nygaard, A., dan Dahlstrom, R. (2002). Role Stress and Effectiveness in Horizontal Alliances. *Journal of Marketing*. Vol. 66(2), pp: 61–82.

O'Boyle, E. H., Humphrey, R. H., Pollack, J. M., Hawver, T. H., & Story, P. A. (2011). The Relation Between Emotional Intelligence and Job Performance: A Meta Analysis. *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 32(5). pp: 788-818

Obasan, K.A., Ariyo, O.O., dan Hassan, B.A. (2015). Marketing Strategy and Product Performance: A Study of Selected Firms in Nigeria. *Ethiopian Journal of Environmental Studies & Management*. Vol. 8(6). pp: 669 – 674.

Olawale, F., dan Garwe, D. 2010. Obstacles to The Growth of New Smes In South Africa: A Principal Component Analysis Approach. *African Journal of Business Management*, Vol. 4(5). pp: 729-738.

Olson, E.M., Slater, S.F., dan Hult, G.T.M., (2005). The Performance Implications of Fit Among Business Strategy, Marketing Organization Structure, and Strategic Behavior. *Journal of Marketing.* Vol. 69(3). pp: 49–65

Olughor, R.J. (2015). Effect of Innovation on the Performance of SMEs Organizations in Negeria. *Management*, Vol. 5 (3), pp: 90-95

organizations. *Strategic Management Journal*. Vol. 13(7), pp: 483-498.

Ozcan, P.; Eisenhardt, K.M., (2009). Origin of Alliance Portfolios: Entrepreneurs, Network Strategies, and Firm Performance. *Academic Management Journal*., Vol. 52(2). pp: 246–279

Palali´c, R.; Dana, L.P.; Ramadani, V. (2018), Entrepreneurship In Former Yugoslavia: Diversity, Institutional Constraints And Prospects; *Springer International Publishing:* New York, NY, USA, pp: 152.

Palmatier, R.W., Rajiv P.D., dan Grewal, D. (2007). A Comparative Longitudinal Analysis of Theoretical Perspectives of Interorganizational Relationship Performance,"

Journal of Marketing, 71 (4),pp: 172–194.

Palmatier, R.W.; Dant, R.P.; Grewal, D., dan Evans, K.R., (2006). Factors Influencing the Effectiveness of Relationship Marketing: A Meta-Analysis. *Journal of Marketing* Vol. 70(4). pp: 136–153

Pavlou, P.A. dan El Sawy, O.A., (2011) Understanding the Elusive Black Box of Dynamic Capabilities. *Decision Sciences*. Vol. 42(1). pp: 239–273.

Pearce, John A. dan Robinson, Richard B. (2013). Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian. Jakarta: Salemba Empat.

Pervan, M., Curak, M. dan Kramaric, T.P. (2017). The Influence of Industry Characteristics and Dynamic Capabilities on Firms' Profitability. *International Journal of Financial Studies.* Vol. 6(4), pp: 1-19

Peteraf, M. A. and Shanley, M. (1997). Getting to know you: a theory of strategic group identity. *Strategic Management Journal*, Vol.18, Summer special issue, pp: 165-186.

Powell, W. W., (1990). Neither market nor hierarchy: network forms of organization. *Research in Organizational Behavior*. Vol. 12 (1). pp: 295-336.

Qu, W. G., dan Yang, Z. (2015). The effect of uncertainty avoidance and social trust on supply chain collaboration. *Journal of Business Research*, Vol. 68(5). pp: 911-918.

Raskovic, M., dan Makovec B.M, (2013). Buyer-Supplier Relationships and The Resource-Advantage Perspective An Illustrative Example Of Relational And Transactional Drivers Of Competitiveness. *Journal of Competitivenes*. Vol. 5(1), pp: 16-38.

Raskovic, M., dan Morec, B., (2013). Determinan of Supplier-Buyer Relationship Competeitiveness In Transnational Company, *Economic and Business review*, Vol. 15(1). pp: 5-31

Raskovic, M., Makovec, B.M., Jan, C. Fransoo dan Morec, B., (2012). A Model of Buyer-Supplier Relationships in A Transnational Company: The Role of The Business Network Context. *Economic and Business Review.* Vol. 14(2), pp: 99–119

Ravald, A., dan Gronroos, C. (1996). The Value Concepts and Relationship Marketing. *European Journal of Marketing*, Vol. 30(2), pp. 19-30.

Raza, S, Minai, M.S. Haq, M.A. Ismail, A.I. dan Zain, A.Y., (2018). Entrepreneurial Network Towards Small Firm Performance Through Dynamic Capabilities: The Conceptual Perspective. *Academy of Entrepreneurship Journal*. Vol. 24(4), pp: 1-8

Rigby, D. K., Reichheld, F. F., dan Schefter, P. (2002). Fuja dos quatro riscos do CRM. *Harvard Business Review* (Edicao Especial Revista Exame). Vol. 80(2), pp: 101-110.

Rindfleish, A., dan Heide, J. B. (1997). Transaction cost analysis: past, present and future applications. *Journal of Marketing.* Vol. 61(4) pp: 30-54

Ring, P. S. dan Van de Ven, A. H. (1992). Structuring cooperative relationships between Organization. *Strategy management Journal.* Vol. 13(7). pp: 483-498.

Ritter, T (2000). A framework for analyzing interconnectedness of relationships. *Industrial*

Marketing Management. Vol. 29(4), pp: 317-326.

Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., dan Camerer, C. (1998). Not so different after all: a cross discipline view of trust. *Academy of Management Review,* Vol. 23(3), pp: 393-404

Salvato, C. (2003). The role of micro-strategies in the engineering of firm evolution'. *Journal of Management Studies*. Vol. 40(1). pp: 83–108.

Sekaran, U., (2003). Research Method For Business: A Skill Building Approach. New York: John Wileyand Sons, Inc.

Sezen., B. dan Yilmaz., C (2007). Relative effects of dependence and trust on flexibility, information exchange, and solidarity in marketing channels. *Journal of Business & Industrial Marketing*. Vol. 22(1). pp: 41–51

Shehu., A.M., dan Mahmood, *R*., (2014). The Mediating Effect of Organizational Culture on the Relationship between Entrepreneurial Orientation and Firm Performance in Nigeria. *Mediterranean Journal of Social Sciences.* Vol. 5(23). pp: 480-488

Sheth, J. N., dan Sharma, A. (1997). Supplier relationships: Emerging issues and challenges. Industrial Marketing Management, Vol. 26(2). pp: 91–100.

Sheth, J. N., Sisodia, R. S., dan Sharma, A. (2000). The Antecedents and Consequences of Customer Centric Marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 28(1). pp: 55–66.

Sheu, C., Yen, H., dan Chae, B., (2006). Determinants of Supplier-Retailer Collaboration: Evidence from An International Study. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 26 (1). pp: 24-49.

Sholihin, M., dan Ratmono, D. (2013). *Analisis SEM-PLS dengan WARPPLS 3.0*. (Seno, Ed.) (1st ed.). Yogyakarta: Penerbit ANDI.

Sin, L., Tse, A., Yau, O., Lee, J. dan Chow, R. (2002). *The effect of relationship marketing orientation on business performance in a service-oriented economy*. Journal of Services Marketing, Vol. 16(7). pp: 657-76.

Soda, G., Usai, A., dan Zaheer, A. (2004). Network Memory: The Influence of Past and Current Networks on Performance. *Academic Management Journal*. Vol. 47(6). pp: 893–906.

Spillan, J., dan Parnell, J. (2006). Marketing Resources and Firm Performance Among SMEs. European Management Journal. Vol. 24(2). pp: 236–245.

Stevenson, M., Spring, M., (2007). Flexibility from A Supply Chain Perspective: Definition and Review. *Intenatonal Journal of Operations and Production Management*. Vol. 27 (7). pp: 685–713.

Stock, J. R. and Lambert, D. M. (2001), *Strategic logistics management*, McGraw-Hill, Boston.

Stump, R. L., dan Heide, J. B. (1996). Controlling Supplier Opportunism in Industrial Relationships. *Journal of Marketing Research*. Vol. 33(4). pp: 431-441.

Subramani, M. R., dan Venkatraman, N. (2003). Safeguarding investments in asymmetric interorganizational relationships: theory and evidence. *Academy of Management Journal*, Vol. 46 (1). pp: 46-62.

Summers, J. O. (2001). Guidelines for Conducting Research and Publishing in Marketing: From Conceptualization Through the Review Process. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 29(4), pp: 405-415.

Swinth, R. L. (1967). The Establishment of The Trust Relationship. *Journal of Conflict Resolution*. Vol. 11(3), pp: 335-344.

Teece, D. J. (1986). Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy. *Research Policy*, Vol.15(6), pp: 285-305.

Teece, D. J. (1996). Firm Organization, Industrial Structure, And Technological Innovation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 31(2). pp: 193-224.

Teece, D. J. dan Pisano, G. (1994). The Capabilities of Firms: An Introduction. *Industrial and Corporate Change*. Vol. 3(3), pp: 553-556.

Teece, D. J., Pisano, G., dan Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management", *Strategic Management Journal*. Vol.18(7), pp: 509-533.

Teece, D. J., Rumelt, R. P., Dosi, G., and Winter, S. G. (1994). Understanding Corporate Coherence: Theory and Evidence. *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 23, pp: 1-30.

Tehsen, S., Qureshi, Z.H., Ramayah., (2018). Impact of Network Competence on Firm's Performances Among Chinese And Indian Entrepreneurs: A Multigroup Analysis. *International Journal of Entrepreneurship*. Vol. 22(2). pp: 1-14

Thomas, H. and Venkatraman, N. (1988), "Research on strategic groups: progress and prognosis", *Journal of Management Studies.* Vol. 25 (6). pp: 537-555.

Thompson, J.D, (1967). Organizations in Action. New York: McGraw-Hill.

Thorelli, H. B. (1986). Networks: Between Markets and Hierarchies. *Strategic Management Journal*, Vol. 7(1) pp: 37- 51.

Thrikawala, S., (2011). Impact of Strategic Networks for The Success of Smes In Sri Lanka. *World Journal of Social Sciences*. Vol. 1(2), pp: 108 – 119

Tolmay, A.S., (2019). Antecedents of Trust Among Buyer and Seller Within the South African Automotive Supply Chains. *Journal of Transport and Supply Chain Management*. Vol. 13. pp: 1-11

Trkman, P., dan McCormack, K. 2009. Supply Chain in Turbulent Environtments a Conceptual Model for Managing Supplay Chain Network Risk. *International Journal of Production Economics*, Vol. 119 (2). pp: 247-258.

Tseng, S.-M.; Lee, P.-S. (2014). The Efect of Knowledge Management Capability and Dynamic Capability on organizational Performance. *Journal of Enterprose Information Management.* Vol. 27(2). pp: 158–179.

Tutueanu, G. dan Serban (2013). The Effects of Dynamic Capabilities in The Entrepreneurial Firms. *International Management*, Vol. *7*(1). pp: 477-490.

Uzzi, B. (1997). Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, Vol.42(1). pp: 35-67

Venkatraman, N., and Ramanujam, V. (1986). Measurement of Business Performance in

Strategy Research: A Comparison of Approaches. *Academy of Management Review*, Vol. 11(4). pp: 801-814.

Villena, V.H., Revilla, E. dan Choi, T.Y. (2011). The dark side of buyer–supplier relationships: a social capital perspective. *Journal of Operations Management*, Vol. 29(6), pp: 561-76.

Walker, G. B. (1994). Asset Choice and Supplier Performance in Two Organizations-US and Japanese. *Organization Science*, Vol. 5(4). pp: 583-593.

Wang, C.H., dan Hsu, L.C. (2010). The influence of dynamic capability on performance in the high technology industry: The moderating roles of governance and competitive posture. *African Journal of Business Management*. Vol. 4(5), pp: 562-577

Wang, G., Dou, W., Zhu, W. dan Zhou, N. (2015). The Effects of Firm Capabilities on External Collaboration and Performance: The Moderating Role of Market Turbulence. *Journal of Business Research*. Vol. 68(9). pp: 1928-1936.

Wang, Z. dan Kim, H.G. (2017). Can Social Media Marketing Improve Customer Relationship Capabilities and Firm Performance? Dynamic Capability Perspective. *Journal Interactive Marketing*.Vol. 39, pp: 15–26

Watson, J. (2007), Modeling the Relationship Between Networking and Firm Performance. *Journal of Business Venturing*. Vol 22(6). pp: 852–874.

Wernerfelt, B. (1984). A Resource-Based View of The Firm. *Strategic management journal*. Vol. 5(2). pp: 171-180.

Wicks, A.C., Berman, S.L. and Jones, T.M. (1999). The structure of optimal trust: moral and strategic implications. *Academy of Management Review*, Vol. 24(1), pp: 99-116.

Williamson, O. E., (1993). Calculativeness trust, and economic organization", *Journal of Law, Economics and or ganization,* Vol.36(1). Pp: 453-486

Wilson, D. T. (1995). An Integrated Model of Buyer-Seller Relationships. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 23(4),pp: 335–345.

Winter, S. G. (2003). 'Understanding dynamic capabilities. *Strategic Management Journal*. Vol. 24(10). pp: 991–995.

Wong, A., Tjosvold, D. and Yu, Z. (2005), "Organizational partnerships in China: self-interest, goal interdependence, and opportunism", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 90(4), pp: 782-91.

Wu, L.Y.; Wang, C.J.; Chen, C.P.; Pan, L.Y., (2008). Internal resources, external network, and competitiveness during the growth stage: A study of Taiwanese high-tech ventures. Enterpreneurship Theory and Practice. Vol. 32(3). pp: 529–549.

Yilmaz, C. and Hunt, S. D. (2001). Salesperson cooperation: the influence of relational, task, organizational, and personal factors. *Journal of the Academy of Marketing Science*. Vol. 29(4). pp: 335-357

Zaheer, A. dan Venkatraman, N. (1995). Relational Governance as An Interorganizational Strategy: An Empirical Test of The Role of Trust in Economic Exchange. *Strategic Management Journal*. Vol. 16(5). pp: 373-392.

Zaheer, A., dan Bell, G. G. (2005). Benefiting from network position: Firm capabilities, structural holes, and performance. *Strategic Management Journal*. Vol. 26(9): pp 809–825.

Zaheer, A., McEvily, B., dan Perrone, V. (1998). Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*. Vol. 9 (2). pp: 141-159

Zahra, S. dan George, G. (2002). Absorptive capacity: a review, reconceptualization and extension. *Academy of Management Review*. Vol. 27(2). pp: 213–40.

Zahra, S.A., Sapienza, H.J., dan Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and Dynamic Capabilities: A Review, Model and Research Agenda. *Journal of Management Studies*. Vol. 43(4). pp: 917–955.

Zollo, M., dan Winter, S. G. (2002). Deliberate Learning and The Evolution of Dynamic Capabilities. *Organization Science*. Vol 13(3). pp: 339-351.

Zott, C. (2003). Dynamic capabilities and the emergence of intraindustry differential firm performance: insights from a simulation study. *Strategic Management Journal*, Vol. 24(2). pp: 97–112.

Lampiran 1 Kuisioner

Kepada Yth :
Bapak /ibu Pemilik / Penanggung Jawab Pemasaran UKM
bidang usaha Batik di tempat

Dengan hormat
Dalam rangka memenuhi kewajiban akhir yaitu melakukan penelitian untuk Disertasi, saya sebagai mahasiswa program doktor Ilmu Ekonomi Universitas Islam Indonesia, mengharapkan kesediaan Bpk/Ibu /saudara untuk meluangkan waktu mengisi kuisioner ini. Adapun Penelitian ini mengambil judul : **Jaringan Bisnis Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Industri Batik :** kuisioner ini adalah salah satu sarana untuk memperoleh data yang diperlukan untuk penulisan Disertasi. Jawaban yang bapak / ibu / saudara berikan tidak akan dinilai benar atau salah, semua informasi yang bapak /ibu / saudara berikan dijamin kerahasiaannya.
Saya sangat berterima kasih atas waktu dan sumbangan pemikiran yang diberikan untuk mengisi kuisioner ini, semoga amal kebaikan bapak/ibu/saudara mendapatkan imbalan yang dari Allah SWT. Amin

Hormat Saya

Tamamudin.
1391004

IDENTITAS RESPONDEN

Nama	:	……
Usia	:	……
Jenis Kelamin	:	……
Asal	:	……...
Pendidikan Terakhir	:	……
Nama Perusahaan	:	……...

PETUNJUK PENGISIAN BAGIAN I

Jawablah pertanyaan pertanyaan dengan melingkari alternative jawaban yang bapak/ibu anggap paling sesuai atau mengisi ruang yang telah disediakan

1. Apakah kedudukan bapak/ibu diperusahaan
   a. Pimpinan
   b. Penanggung jawab pemasaran
   c. Lain-lain
2. Sudah berapa tahun perusahan bapak/ibu beroperasi ?
   a. 4 - 10 tahun
   b. 11- 20 tahun
   c. 21-30 tahun
   d. 31- 40 keatas
3. Berapa jumlah tenaga kerja yang dimiliki
   a. 5 - 10 orang
   b. 11- 20 orang
   c. 21 – 30 orang
   d. 31 – 40 orang
   e. 41 -50 orang
   f. Lebih dari 50 0rang
4. Barapa penjualan pertahun perusahaan bapak/ibu ?
   a. Kurang dari Rp 300 juta
   b. Rp 300 juta s/d Rp 2,5 miliar
   c. Rp 2,5 miliar s/d 50 miliar

PETUNJUK PENGISIAN BAGIAN II

Untuk pertanyaan-pertanyaan berikut ini, Bapak / Ibu dimohon untuk memberikan jawaban dengan nilai 1 – 6 pada kolom yang sudah tersedia.

PERTANYAAN-PERTANYAAN

Berikan jawaban terhadap semua pernyataan dalam kuesioner ini dengan memberikan penilaian tentang sejauh mana pernyataan itu sesuai dengan realita, berikan tanda (X) dengan rentang nilai 1-6 dalam kotak yang tersedia.

Keterangan :
1 = STS(sangat tidak setuju) 2 = TS (Tidak Setuju) 3 =ATS (Agak Tidak Setuju)
4 = AS (Agak Setuju) 5 = S (Setuju) 6 = SS (Sangat Setuju)

	Variabel Penelitian	1	2	3	4	5	6
Jaringan Bisnis							
Relationship-Based Information							
1	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis dan informasi ini memudahkan kami dalam menentukan harga produk						
2	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis untuk memudahkan kami dalam menentukan jumlah pasokan produk						
3	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis untuk memudahkan operasi logistik.						
4	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis untuk proses produksi terkait dengan pasokan.						
5	Kami mendapatkan informasi yang relevan dari mitra bisnis untuk meramalkan tindakan mendatang						
Network Spillover Effects							
6	Apa yang kita pelajari dari bekerja dengan mitra bisnis akan digunakan sepenuhnya dalam hubungan bisnis masa depan kita dengan lainnya						
7	Dengan bekerja sama dengan mitra bisnis, perusahaan kami dapat menjadi lebih menarik bagi mitra bisnis lainnya.						
8	Kompetensi yang dikembangkan dalam bekerja dengan mitra bisnis dapat digunakan untuk meningkatkan produktivitas dalam semua hubungan bisnis kami dengan yang lain.						
9	Kompetensi yang dikembangkan dalam bekerja dengan mitra bisnis dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing produk dengan kompetitor dalam hubungan bisnis kami dengan yang lain.						

	Variabel Penelitian	1	2	3	4	5	6
Kepercayaan							
Interpersonal trust							
10	Mitra bisnis selalu adil dan lugas dalam bernegosiasi dengan kami						
11	Kami percaya kepada seorang dalam perusahaan yang menjadi mitra						
12	Kami memiliki keyakinan pada orang yang dapat dihubungi untuk menjaga kepentingan kami.						
Inter-organizational trust							
13	Kami berharap mitra bisnis akan bekerja bersama dengan kami untuk waktu yang lama						
14	Berdasarkan pengalaman, kami dapat penuh percaya diri mengandalkan mitra bisnis yang dipilih untuk menepati janji yang dibuat untuk kami.						
15	Pembeli adalah mitra bisnis yang dapat dipercaya						

	Variabel Penelitian	1	2	3	4	5	6
Investasi Transaksi Spesifik							
Physical transaction specificity							
16	Kami telah melakukan investasi yang signifikan untuk mengirimkan produk ke mitra bisnis						
17	Kami telah melakukan investasi yang penting untuk menangani secara internal produk yang dipesan oleh mitra bisnis						
Human transaction specificity							
18	Kami telah menginvestasikan waktu dan upaya untuk mempelajari praktik bisnis yang dipilih mitra bisnis						
19	Jika kita beralih ke mitra bisnis lain, kita akan kehilangan banyak investasi yang telah kita buat untuk mitra /pembeli						
20	Jika kami memutuskan untuk berhenti bekerja dengan mitra bisnis, kami akan membuang banyak pengetahuan tentang metode operasi mitra bisnis /pembeli						

	Variabel Penelitian	1	2	3	4	5	6
Fleksibilitas							
21	Perusahaan kami fleksibel dalam menanggapi perubahan dalam hubungan dengan mitra bisnis.						

22	Kami melakukan penyesuaian untuk mempertahankan hubungan dengan mitra bisnis.						
23	Apabila ada situasi yang tidak terduga muncul, mitra bisnis dan kami dapat membuat kesepakatan baru.						

	Variabel Penelitian	1	2	3	4	5	6
Tindakan bersama							
Joint planning							
24	Perusahaan kami merencanakan permintaan produk dan varietas baru untuk musim berikutnya bersama dengan mitra bisnis						
25	Mitra bisnis memberikan perkiraan penjualan untuk produk yang kami jual kepada mereka						
26	Kami berbagi rencana jangka panjang untuk produk kami dengan mitra bisnis/pembeli.						
Joint problem solving							
27	Kami dan mitra bisnis menangani masalah bersama yang timbul selama bekerja sama						
28	Sebagian besar aspek dalam hubungan dengan mitra bisnis adalah tanggung jawab bersama untuk menyelesaikan sesuatu						
29	Kami dan mitra bisnis berkomitmen untuk melakukan perbaikan yang dapat menguntungkan bagi hubungan bisnis secara keseluruhan						

	Variabel Penelitian	1	2	3	4	5	6
Kemampuan dinamis							
Sensing Capability							
30	Kami sering memindai lingkungan untuk mengidentifikasi peluang bisnis baru.						
31	Kami secara berkala meninjau kemungkinan dampak perubahan dalam lingkungan bisnis kami terhadap pelanggan.						
32	Kami sering meninjau upaya pengembangan produk untuk memastikan pembeli bahwa produk kami sejalan dengan apa yang diinginkan pelanggan.						
33	Kami mencurahkan banyak waktu menerapkan ide untuk produk baru dan meningkatkan produk yang ada.						
Kemampuan belajar							
34	Kami memiliki rutinitas yang efektif untuk mengidentifikasi, menghargai, mencari informasi dan pengetahuan baru.						

35	Kami memiliki rutinitas yang memadai untuk menggabungkan informasi dan pengetahuan baru.						
36	Kami dapat mengubah informasi yang ada menjadi pengetahuan baru.						
37	Kami dapat memanfaatkan pengetahuan menjadi produk baru.						
38	Kami dapat mengembangkan pengetahuan baru yang berpotensi mempengaruhi pengembangan produk						
Kemampuan Mengintegrasikan							
39	Kontribusi individu para pekerja disalurkan melalui kelompok kerja mereka.						
40	Kami memiliki pemahaman menyeluruh tentang tugas dan tanggung jawab satu sama lain						
41	Kami sepenuhnya menyadari pekerja yang memiliki keterampilan dan pengetahuan khusus yang relevan dengan pekerjaan						
42	Kami dengan hati-hati mengaitkan tindakan satu dengan yang lain untuk menghadapi perubahan kondisi.						
43	kami dapat mengintegrasikan, aktivitas kami dengan aktivitas mitra perusahaan.						
Kemampuan koordinasi							
44	Kami memastikan bahwa hasil pekerjaan kami disinkronkan dengan permintaan mitra bisnis.						
45	Kami memastikan alokasi sumber daya yang tepat (mis : Informasi, waktu, laporan) dalam perusahaan kami.						
46	pekerja mendapat tugas yang sepadan dengan pengetahuan dan keterampilan yang relevan.						
47	Kami memastikan bahwa ada kompatibilitas antara keahlian dan proses kerja						
48	Secara keseluruhan, kami dan mitra kerja kami berkoordinasi dengan baik						

	Variabel Penelitian	1	2	3	4	5	6
Kinerja							
49	Kami puas dengan perkembangan keseluruhan volume penjualan kami selama tiga tahun terakhir						
50	Kami dapat mencapai profitabilitas yang harapkan dengan bisnis batik						

Lampiran 2 Sebaran Kuisioner

Rekap hasil pertanyaan kuisioner				
NO	Provinsi	sebaran kuisioner	kuisioner kembali	kuisioner diolah
1	DIY	104	96	96
2	Jawa tengah	196	186	184

Lampiran 3 Profil Responden dan UKM

No	Profil Responden dan UKM	jumlah	Prosentase
1	Pimpinan	202	72,2
	Penanggung jawab Pemasaran	78	27,8
	Lain lain	0	0
2	Lama operasi Perusahaan		
	a. 4 - 10 tahun	86	30,7
	b.11- 20 tahun	148	52,8
	c. 21- 30 tahun	32	11,5
	d. 31 – 40 tahun	14	0,5
3	Jumlah tenaga kerja		
	a. 5 - 10 orang	87	31
	b. 11 - 20 orang	124	44,3
	c. 21- 30 orang	56	20
	d. 31 – 40 orang	7	2,5
	e. 41 -50 orang	5	1,8
	f. Lebih dari 50 0rang	1	0,4
4	penjualan per tahun		
	a.Kurang dari Rp 300 juta	0	0
	b. Rp 300 juta s/d Rp 2,5 miliar	247	88,2
	c. Rp 2,5 miliar s/d 50 miliar	33	11,8

Lampiran 4 Tabulasi Data Primer

No	RB1	RB2	RB3	RB4	RB5	NSE1	NSE2	NSE3	NSE4	IT1	IT2	IT3	IOT1	IOT2	IOT3	TSIP1	TSIP2	TSIH1	TSIH2	TSIH3
1	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	6	6	6	6	6	6	6	6
2	3	4	5	6	5	6	6	3	4	2	4	5	6	4	5	4	5	4	4	4
3	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	5	6	5	6	6
4	5	5	5	4	5	5	6	4	5	5	6	4	5	5	6	5	5	5	5	6
5	3	4	5	6	4	6	6	3	4	3	4	5	6	4	5	6	6	6	5	6
6	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	4	5	4	5	4
7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	6	6	5	6	5	5	6
8	4	4	5	6	5	6	6	3	4	2	4	5	6	4	5	5	4	5	5	6
9	2	3	4	2	4	3	3	2	2	1	3	2	2	3	2	3	4	2	4	4
10	5	5	5	4	5	6	3	4	5	4	5	4	4	6	6	3	5	4	2	2
11	5	5	5	5	5	6	6	6	5	2	4	5	6	4	5	6	6	5	5	6
12	4	5	5	5	5	5	6	3	4	1	3	2	2	3	2	5	5	6	2	4
13	3	3	4	3	5	4	5	5	5	5	6	4	3	5	4	5	6	5	6	5
14	2	5	5	4	5	5	6	5	4	5	6	6	6	6	6	5	5	6	2	4
15	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	3	3	6	6	6	4	6	5	4	5
16	5	4	5	5	6	5	6	4	4	5	5	4	6	6	6	6	5	5	4	4
17	6	5	6	6	5	6	4	5	6	6	5	5	6	5	6	5	6	5	4	3
18	2	5	3	2	5	3	2	3	3	2	3	4	5	5	5	5	5	5	2	1
19	4	4	4	5	6	5	6	4	5	5	5	4	5	6	5	5	5	5	5	5
20	6	5	5	6	5	6	3	5	5	6	4	5	6	4	6	5	4	5	4	4
21	3	5	3	2	5	4	2	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	6	2	2
22	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4
23	4	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	4	5	4	5	4
24	5	4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	4	4	6	6	5	6	5	5	5
25	4	4	4	5	5	5	6	3	4	2	4	5	6	4	5	5	4	5	4	6
26	2	3	5	4	4	3	4	2	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4
27	5	5	5	4	4	6	3	5	5	5	6	4	3	5	4	3	5	4	2	4
28	4	5	5	5	5	5	6	6	6	5	6	6	5	6	5	6	6	5	5	5
29	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	3	4	6	5	6	5	6	6	3	4
30	5	4	4	5	6	4	6	4	5	5	6	5	5	5	5	4	6	5	4	3
31	6	6	5	6	4	6	3	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	2	2
32	3	5	4	2	5	4	2	3	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5
33	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	4	5	5	4	5	5	4	6	5	4
34	4	4	6	5	5	5	5	5	5	3	3	4	4	3	4	5	4	5	2	3
35	6	5	5	6	5	6	3	5	6	5	6	4	3	5	5	5	6	5	3	4
36	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	5	6	5	6	6
37	5	5	5	4	5	5	6	4	5	5	6	4	5	5	6	5	5	5	5	6
38	3	4	5	6	4	6	6	3	4	3	4	5	6	4	5	6	6	6	5	6
39	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	4	5	4	5	4

40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	6	6	5	6	5	5	6
41	4	4	5	6	5	6	6	3	4	2	4	5	6	4	5	5	4	5	5	6
42	2	3	4	2	4	3	3	2	2	1	3	2	2	3	2	3	4	2	4	4
43	3	4	5	6	4	6	6	3	4	3	4	5	6	4	5	6	6	6	5	6
44	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	4	5	4	5	4
45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	6	6	5	6	5	5	6
46	4	4	5	6	5	6	6	3	4	2	4	5	6	4	5	5	4	5	5	6
47	2	3	4	2	4	3	3	2	2	1	3	2	2	3	2	3	4	2	4	4
48	5	5	5	4	5	6	3	4	5	4	5	4	4	6	6	3	5	4	2	2
49	5	5	5	5	5	6	6	6	5	2	4	5	6	4	5	6	6	5	5	6
50	3	5	5	5	5	5	6	3	4	1	3	2	2	3	2	5	5	6	2	4
51	3	3	4	3	5	4	5	5	5	5	6	4	3	5	4	5	6	5	6	5
52	3	5	5	4	5	5	6	5	4	5	6	6	6	6	6	5	5	6	2	4
53	4	5	5	5	5	5	6	3	4	1	3	2	2	3	2	5	5	6	2	4
54	3	3	4	3	5	4	5	5	5	5	6	4	3	5	4	5	6	5	6	5
55	2	5	5	4	5	5	6	5	4	5	6	6	6	6	6	5	5	6	2	4
56	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	3	3	6	6	6	4	6	5	4	5
57	5	4	5	5	6	5	6	4	4	5	5	4	6	6	6	6	5	5	4	4
58	6	5	6	6	5	6	4	5	6	6	5	5	6	5	6	5	6	5	4	3
59	2	5	3	2	5	3	2	3	3	2	3	4	5	5	5	4	5	5	2	1
60	4	4	4	5	6	5	6	4	5	5	5	4	5	6	5	4	5	5	5	5
61	6	5	5	6	5	6	3	5	5	6	4	5	6	4	6	3	4	5	4	4
62	4	4	4	5	6	5	6	4	5	5	5	4	5	6	5	5	5	5	5	5
63	6	5	5	6	5	6	3	5	5	6	4	5	6	4	6	4	4	5	4	4
64	3	5	3	2	5	4	2	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	6	2	2
65	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4
66	4	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	4	5	4	5	4
67	5	4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	4	4	6	6	5	6	5	5	5
68	4	4	4	5	5	5	6	3	4	2	4	5	6	4	5	5	4	5	4	6
69	2	3	5	4	4	3	4	2	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4
70	5	5	5	4	4	6	3	5	5	5	6	4	3	5	4	3	5	4	2	4
71	4	5	5	5	5	5	6	6	6	5	6	6	5	6	5	6	6	5	5	5
72	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	3	3	6	6	6	4	6	5	4	5
73	5	4	5	5	6	5	6	4	4	5	5	4	6	6	6	6	5	5	4	4
74	6	5	6	6	5	6	4	5	6	6	5	5	6	5	6	5	6	5	4	3
75	2	5	3	2	5	3	2	3	3	2	3	4	5	5	5	5	5	5	2	1
76	4	4	4	5	6	5	6	4	5	5	5	4	5	6	5	5	5	5	5	5
77	6	5	5	6	5	6	3	5	5	6	4	5	6	4	6	5	4	5	4	4
78	3	5	3	2	5	4	2	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	6	2	2
79	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4
80	4	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	4	5	4	5	4
81	5	4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	4	4	6	6	5	6	5	5	5
82	2	3	5	4	4	3	4	2	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4
83	5	5	5	4	4	6	3	5	5	5	6	4	3	5	4	3	5	4	2	4

84	4	5	5	5	5	5	6	6	6	5	6	6	5	6	5	6	6	5	5	5
85	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	3	3	6	6	6	4	6	5	4	5
86	5	4	5	5	6	5	6	4	4	5	5	4	6	6	6	6	5	5	4	4
87	6	5	6	6	5	6	4	5	6	6	5	5	6	5	6	5	6	5	4	3
88	6	5	5	6	5	6	3	5	6	4	5	4	4	5	5	6	6	5	5	5
89	3	4	5	6	4	6	6	3	4	2	4	5	5	4	5	4	6	5	4	5
90	5	5	6	5	5	5	5	6	5	3	3	4	4	3	4	6	5	5	4	4
91	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	4	3	5	5	5	6	5	4	3
92	4	4	5	6	5	6	6	3	4	4	5	4	4	6	6	6	5	5	2	1
93	2	3	4	2	4	3	3	2	2	2	4	5	6	4	5	5	5	5	5	5
94	5	5	5	4	5	6	3	4	5	5	3	4	6	5	6	5	4	5	4	4
95	5	5	5	5	5	6	6	6	5	5	6	5	5	5	5	5	5	6	2	2
96	3	5	5	5	5	5	6	3	4	5	6	5	5	6	6	5	5	5	3	4
97	3	4	5	6	4	6	6	3	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4
98	5	5	6	5	5	5	5	6	5	2	4	5	5	4	5	5	6	5	5	5
99	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	4	3	4	5	4	5	4	6
100	4	4	5	6	5	6	6	3	4	5	6	4	3	5	5	3	4	3	4	4
101	2	3	4	2	4	3	3	2	2	4	5	4	4	6	6	3	5	4	2	4
102	5	5	5	4	5	6	3	4	5	2	4	5	6	4	5	6	6	5	5	5
103	5	5	5	5	5	6	6	6	5	2	4	2	3	3	2	4	6	5	4	5
104	3	5	5	5	5	5	6	3	4	5	6	4	3	5	4	6	5	5	4	4
105	3	3	4	3	5	4	5	5	5	5	6	6	6	6	6	5	6	5	4	3
106	3	5	5	4	5	5	6	5	4	5	3	3	6	6	6	5	5	5	2	1
107	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	4	6	6	6	5	5	6	2	4
108	5	5	5	4	5	6	3	4	5	4	5	4	4	6	6	4	6	5	4	5
109	5	5	5	5	5	6	6	6	5	5	3	4	6	5	6	6	5	5	4	4
110	3	5	5	5	5	5	6	3	4	5	5	5	4	5	5	5	6	5	4	3
111	3	3	4	3	5	4	5	5	5	4	6	5	5	6	6	5	5	5	2	1
112	3	5	5	4	5	5	6	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5
113	3	4	4	3	4	4	5	5	5	2	4	5	5	4	5	6	4	5	4	4
114	5	4	5	5	6	5	6	4	4	3	3	4	4	3	4	5	5	5	5	5
115	6	5	6	6	5	6	4	5	6	3	3	4	3	3	4	5	4	5	4	4
116	2	5	3	2	5	3	2	3	3	5	6	4	3	5	4	3	4	5	4	4
117	4	4	4	5	6	5	6	4	5	5	6	6	5	6	5	5	5	5	5	5
118	6	5	5	6	5	6	3	5	5	5	3	4	6	5	6	4	4	5	4	4
119	3	5	3	2	5	4	2	3	4	2	4	5	5	4	5	5	5	6	2	2
120	5	5	5	4	5	5	4	4	5	3	3	4	4	3	4	5	5	5	3	4
121	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	6	4	3	5	5	4	5	4	5	4
122	5	4	5	5	6	5	6	4	4	4	5	4	4	6	6	5	6	5	5	5
123	6	5	6	6	5	6	4	5	6	2	4	5	6	4	5	5	4	5	4	6
124	2	5	3	2	5	3	2	3	3	2	4	2	3	3	2	6	5	5	4	4
125	4	4	4	5	6	5	6	4	5	5	6	4	3	5	4	5	6	5	4	3
126	6	5	5	6	5	6	3	5	5	5	6	6	6	6	6	4	5	5	2	1
127	6	5	5	6	5	6	3	5	5	5	3	3	5	6	6	4	5	5	5	5

128	3	5	3	2	5	4	2	3	4	5	5	4	6	5	6	3	4	5	4	4
129	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5
130	4	5	6	5	5	5	5	6	5	5	3	4	6	5	6	4	4	5	4	4
131	5	4	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	6	2	2
132	4	4	4	5	5	5	6	3	4	4	6	5	5	6	6	5	5	5	3	4
133	2	3	5	4	4	3	4	2	3	3	3	4	4	3	4	4	5	4	5	4
134	5	5	5	4	4	6	3	5	5	3	3	4	3	3	4	5	6	5	5	5
135	6	5	5	6	5	6	3	5	5	5	6	4	3	5	4	4	4	5	4	4
136	3	5	3	2	5	4	2	3	4	5	6	6	5	6	5	5	5	6	2	2
137	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	3	4	6	5	6	5	5	5	3	4
138	4	5	6	5	5	5	5	6	5	2	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4
139	5	4	5	5	6	5	5	5	5	3	3	4	4	3	4	5	6	5	5	5
140	4	4	4	5	5	5	6	3	4	5	6	4	3	5	5	5	4	5	4	6
141	2	3	5	4	4	3	4	2	3	4	5	4	4	6	6	3	4	3	4	4
142	5	5	5	4	4	6	3	5	5	2	4	5	6	4	5	3	5	4	2	4
143	4	5	5	5	5	5	6	6	6	2	4	2	3	3	2	6	6	5	5	5
144	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	6	4	3	5	4	4	6	5	4	5
145	5	4	4	5	6	4	6	4	5	5	6	6	6	6	6	6	5	5	4	4
146	6	6	5	6	4	6	3	5	5	5	3	3	5	6	6	5	6	5	4	3
147	3	5	4	2	5	4	2	3	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	2	1
148	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	6	5	5	6	6	5	5	6	2	4
149	4	4	6	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	6	5	4	5
150	6	5	5	6	5	6	3	5	6	2	4	5	5	4	5	6	5	5	4	4
151	3	4	5	6	4	6	6	3	4	3	3	4	4	3	4	5	6	5	4	3
152	5	5	6	5	5	5	5	6	5	3	3	4	3	3	4	5	5	5	2	1
153	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	4	3	5	4	5	5	5	5	5
154	4	4	5	6	5	6	6	3	4	5	6	6	5	6	5	6	4	5	4	4
155	2	3	4	2	4	3	3	2	2	5	3	4	6	5	6	5	5	5	5	5
156	5	5	5	4	5	6	3	4	5	2	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4
157	5	5	5	5	5	6	6	6	5	5	6	4	3	5	4	5	5	5	5	5
158	3	5	5	5	5	5	6	3	4	5	6	6	6	6	5	6	4	5	4	4
159	3	4	5	6	4	6	6	3	4	5	3	3	6	5	5	5	5	5	5	5
160	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	5	4	5	6	6	5	4	5	4	4
161	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	6	6	3	4	5	4	4
162	3	5	4	2	5	4	2	3	4	5	3	4	6	5	6	5	5	5	5	5
163	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4
164	4	4	6	5	5	5	5	5	5	4	6	5	5	6	6	5	5	6	2	2
165	6	5	5	6	5	6	3	5	6	4	5	4	4	5	5	5	5	5	3	4
166	3	4	5	6	4	6	6	3	4	2	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4
167	5	5	6	5	5	5	5	6	5	3	3	4	4	3	4	5	6	5	5	5
168	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	3	3	4	5	4	5	4	6
169	4	4	5	6	5	6	6	3	4	4	5	4	4	6	6	6	6	5	5	6
170	2	3	4	2	4	3	3	2	2	2	4	5	6	4	5	5	5	6	2	4
171	5	5	5	4	5	6	3	4	5	2	4	2	3	3	2	5	6	5	6	5

172	5	5	5	5	5	6	6	6	5	5	6	4	3	5	4	5	5	6	2	4
173	3	5	5	5	5	5	6	3	4	5	6	6	6	4	6	4	6	5	4	5
174	3	4	5	6	4	6	6	3	4	5	3	3	4	6	5	6	5	5	4	4
175	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	5	4	6	5	4	5	6	5	4	3
176	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	6	6	5	5	5	2	1
177	4	4	5	6	5	6	6	3	4	5	3	4	6	5	6	5	5	5	5	5
178	2	3	4	2	4	3	3	2	2	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4
179	5	5	5	4	5	6	3	4	5	4	6	5	5	6	6	3	4	2	4	4
180	5	5	5	5	5	6	6	6	5	4	5	4	4	5	5	6	6	6	5	6
181	3	5	5	5	5	5	6	3	4	2	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4
182	3	3	4	3	5	4	5	5	5	3	3	4	4	3	4	5	6	5	5	6
183	3	5	5	4	5	5	6	5	4	3	3	4	3	3	4	5	4	5	5	6
184	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	6	4	3	5	4	3	4	2	4	4
185	5	5	5	4	5	6	3	4	5	4	5	4	4	5	5	3	5	4	2	2
186	5	5	5	5	5	6	6	6	5	2	4	5	5	4	5	6	6	5	5	6
187	3	5	5	5	5	5	6	3	4	3	3	4	4	3	4	5	5	6	2	4
188	3	3	4	3	5	4	5	5	5	3	3	4	3	3	4	5	6	5	6	5
189	3	5	5	4	5	5	6	5	4	4	5	4	4	6	6	5	5	6	2	4
190	3	4	4	3	4	4	5	5	5	2	4	5	6	4	5	5	5	6	2	4
191	5	4	5	5	6	5	6	4	4	2	4	2	3	3	2	5	6	5	6	5
192	6	5	6	6	5	6	4	5	6	5	6	4	3	5	4	5	5	6	2	4
193	2	5	3	2	5	3	2	3	3	5	6	4	3	5	4	4	6	5	4	5
194	4	4	4	5	6	5	6	4	5	5	6	6	6	6	5	6	5	5	4	4
195	6	5	5	6	5	6	3	5	5	5	3	3	6	5	5	5	6	5	4	3
196	3	5	3	2	5	4	2	3	4	5	5	4	5	6	6	5	5	6	2	4
197	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	6	6	5	5	6	2	4
198	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	3	4	6	5	6	5	6	5	6	5
199	2	3	4	2	4	3	3	2	4	5	5	5	4	5	5	5	5	6	2	4
200	5	5	5	4	5	6	3	4	5	4	6	5	5	6	6	4	6	5	4	5
201	5	5	5	5	5	6	6	6	5	4	5	4	4	5	5	6	5	5	4	4
202	3	5	5	5	5	5	6	3	6	2	4	5	5	4	5	5	6	5	4	3
203	3	4	5	6	4	6	6	3	4	3	3	4	4	3	4	4	5	5	2	1
204	5	5	6	5	5	5	5	6	4	3	3	4	3	3	4	4	5	5	5	5
205	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	6	6	3	4	5	4	4
206	3	5	4	2	5	4	2	3	4	2	4	5	6	4	5	5	5	5	5	5
207	5	5	5	5	5	5	5	4	3	2	4	2	3	3	2	4	4	5	4	4
208	4	4	6	5	5	5	5	5	4	5	6	4	3	5	4	5	5	6	2	2
209	6	5	5	6	5	6	3	5	5	5	6	6	6	4	6	5	5	5	3	4
210	3	4	5	6	4	6	6	3	4	4	6	5	5	6	6	4	5	4	5	4
211	5	5	6	5	5	5	5	6	4	4	5	4	4	5	5	5	6	5	5	5
212	6	5	5	6	5	6	3	5	5	2	4	5	5	4	5	3	5	4	2	2
213	3	5	3	2	5	4	2	3	4	3	3	4	4	3	4	6	6	5	5	6
214	5	5	5	4	5	5	4	4	5	3	3	4	3	3	4	5	5	6	2	4
215	4	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	4	3	5	4	5	6	5	6	5

216	5	4	5	5	6	5	5	5	5	5	6	6	5	6	5	5	5	6	2	4
217	4	4	4	5	5	5	6	3	4	5	3	4	6	5	6	5	5	6	2	4
218	2	3	5	4	4	3	4	2	3	2	4	5	5	4	5	5	6	5	6	5
219	5	5	5	4	4	6	3	5	5	5	6	4	3	5	4	5	5	6	2	4
220	6	5	5	6	5	6	3	5	5	5	6	6	6	6	5	4	6	5	4	5
221	3	5	3	2	5	4	2	3	4	5	3	3	6	5	5	6	5	5	4	4
222	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	6	6	5	6	5	4	3
223	3	4	4	3	4	4	5	5	5	4	5	4	4	6	6	4	5	5	2	1
224	2	3	4	2	4	3	3	2	4	5	3	4	6	5	6	5	6	5	6	5
225	5	5	5	4	5	6	3	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	6	2	4
226	5	5	5	5	5	6	6	6	5	4	6	5	5	6	6	4	6	5	4	5
227	3	5	5	5	5	5	6	3	6	4	5	4	4	5	5	6	5	5	4	4
228	3	4	5	6	4	6	6	3	4	2	4	5	5	4	5	5	6	5	4	3
229	3	5	5	5	5	5	6	3	4	3	3	4	4	3	4	4	5	5	2	1
230	3	3	4	3	5	4	5	5	5	4	5	4	4	6	6	4	5	5	5	5
231	3	5	5	4	5	5	6	5	4	2	4	5	6	4	5	3	4	5	4	4
232	3	4	4	3	4	4	5	5	5	2	4	2	3	3	2	5	5	5	5	5
233	5	4	5	5	6	5	6	4	4	5	6	4	3	5	4	4	4	5	4	4
234	6	5	6	6	5	6	4	5	6	5	6	6	6	6	6	5	5	6	2	2
235	2	5	3	2	5	3	2	3	3	5	3	3	5	6	6	5	5	5	3	4
236	4	4	4	5	6	5	6	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4
237	6	5	5	6	5	6	3	5	5	4	6	5	5	6	6	5	6	5	5	5
238	3	5	3	2	5	4	2	3	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	6
239	5	5	5	4	5	5	4	4	5	2	4	5	5	4	5	3	5	3	4	4
240	4	5	6	5	5	5	5	6	5	3	3	4	4	3	4	4	5	4	5	4
241	5	5	5	4	5	6	3	4	5	3	3	4	3	3	4	5	6	5	5	5
242	5	5	5	5	5	6	6	6	5	5	6	4	3	5	4	5	4	5	4	6
243	3	5	5	5	5	5	6	3	4	5	6	6	5	6	5	3	4	3	4	4
244	3	3	4	3	5	4	5	5	5	5	3	4	6	5	6	3	5	4	2	4
245	3	5	5	4	5	5	6	5	4	4	6	5	5	6	6	6	6	5	5	5
246	3	4	4	3	4	4	5	5	5	3	3	4	4	3	4	4	6	5	4	5
247	5	4	5	5	6	5	6	4	4	3	3	4	3	3	4	6	5	5	4	4
248	6	5	6	6	5	6	4	5	6	5	6	4	3	5	4	5	6	5	4	3
249	2	5	3	2	5	3	2	3	3	5	6	6	5	6	5	5	5	5	2	1
250	4	4	4	5	6	5	6	4	5	5	3	4	6	5	6	5	5	5	5	5
251	6	5	5	6	5	6	3	5	5	2	4	5	5	4	5	3	5	4	2	4
252	3	5	3	2	5	4	2	3	4	3	3	4	4	3	4	6	6	5	5	5
253	3	5	4	2	5	4	2	3	4	5	6	4	3	5	5	4	6	5	4	5
254	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	6	6	6	5	5	4	4
255	4	4	6	5	5	5	5	5	5	2	4	5	6	4	5	5	6	5	4	3
256	6	5	5	6	5	6	3	5	6	2	4	2	3	3	2	5	5	5	2	1
257	3	4	5	6	4	6	6	3	4	5	6	4	3	5	4	5	5	5	5	5
258	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6	5	4	5	4	4
259	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	6	6	5	5	6	2	2

260	4	4	5	6	5	6	6	3	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3	4
261	2	3	4	2	4	3	3	2	2	4	6	5	5	6	6	4	5	4	5	4
262	5	5	5	4	5	6	3	4	5	3	3	4	3	3	4	5	6	5	5	5
263	5	5	5	5	5	6	6	6	5	5	6	4	3	5	4	3	4	3	4	4
264	3	5	5	5	5	5	6	3	4	5	6	6	5	6	5	6	6	5	5	5
265	3	3	4	3	5	4	5	5	5	5	3	4	6	5	6	4	6	5	4	5
266	3	5	5	4	5	5	6	5	4	4	6	5	5	6	6	6	5	5	4	4
267	3	4	4	3	4	4	5	5	5	3	3	4	4	3	4	5	6	5	4	3
268	5	5	5	4	5	6	3	4	5	3	3	4	3	3	4	5	5	5	2	1
269	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	6	4	3	5	4	5	5	5	5	5
270	4	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	3	5	4	2	4
271	5	4	5	5	6	5	5	5	5	5	3	4	6	5	6	4	5	4	5	4
272	4	4	4	5	5	5	6	3	4	5	5	4	5	6	6	5	6	5	5	5
273	2	3	5	4	4	3	4	2	3	4	5	4	4	6	6	5	4	5	4	6
274	5	5	5	4	4	6	3	5	5	5	3	4	6	5	6	3	4	3	4	4
275	6	5	5	6	5	6	3	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	4	2	4
276	3	5	3	2	5	4	2	3	4	4	6	5	5	6	6	6	6	5	5	5
277	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	6	5	4	5
278	3	4	4	3	4	4	5	5	5	2	4	5	5	4	5	6	5	5	4	4
279	2	3	4	2	4	3	3	2	4	3	3	4	4	3	4	5	6	5	4	3
280	5	5	5	4	5	6	3	4	5	3	3	4	3	3	4	5	6	5	5	5

P1	P2	P3	TBP1	TBP2	TBP3	TBPS1	TBPS2	TBPS3	DC1	DC2	DC3	DC4	KB1	KB2	KB3	KB4	KB5
5	5	5	5	5	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	5	5
5	4	5	2	4	4	2	3	6	6	6	5	5	5	5	5	6	5
5	6	6	5	6	5	5	6	5	6	6	5	6	5	5	5	6	6
5	4	4	5	4	5	5	4	5	3	4	5	5	6	5	2	3	5
4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	3	4	4	5	4	4	5	5
5	5	6	5	5	5	5	4	5	6	6	5	5	4	5	5	6	5
3	4	5	2	4	5	2	3	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	5	6	6	5	5	5	6	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
1	4	3	2	4	4	1	4	3	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	5	4	5	5	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	6	5	5	5	6	6	5	5	6	6	6	6	6	5	5	6	6
5	5	6	6	6	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	6
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6

5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	4	5	4	6	3	4	5	4	3	4	4	6	4	5	5	5
4	5	4	6	6	6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	6	5	4	5	4	4	6	6	6	6	6	6	5	5	6	5
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
5	4	5	5	6	6	5	6	6	4	5	5	6	5	5	4	6	5
4	5	6	4	2	3	2	4	3	5	5	6	5	6	4	5	6	6
6	5	5	6	4	5	4	5	4	3	4	5	6	5	6	4	6	5
5	4	4	4	5	5	6	5	5	5	5	5	4	6	5	4	5	5
5	5	6	6	5	4	6	5	6	6	6	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	4	6	2	1	2	3	4	5	4	4	5
5	6	5	6	6	6	5	5	5	3	5	5	6	5	5	6	6	5
5	6	6	6	6	5	5	6	5	6	6	5	6	5	5	5	6	6
5	4	5	5	5	5	5	4	5	3	4	5	5	6	5	2	3	5
4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	3	4	4	5	4	4	5	5
5	5	6	5	5	5	5	4	5	6	6	5	5	4	5	5	6	5
5	4	5	2	4	5	2	3	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	5	6	6	5	5	5	6	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
2	4	3	2	4	4	1	4	3	4	3	4	4	6	4	5	5	5
4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	3	4	4	5	4	4	5	5
5	5	6	5	5	5	5	4	5	6	6	5	5	4	5	5	6	5
5	4	5	2	4	5	2	3	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	5	6	6	5	5	5	6	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
3	4	3	2	4	4	1	4	3	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	5	4	5	5	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	6	5	5	5	6	6	5	5	6	6	6	6	6	5	5	6	6
5	5	6	6	6	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	6
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
5	5	6	6	6	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	6
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6

5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	4	5	4	6	3	4	5	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	6	5	6	6	6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	6	5	4	5	4	4	6	6	6	6	6	6	5	5	6	5
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
5	6	5	6	6	6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	6	5	4	5	4	4	6	6	6	6	6	6	5	5	6	5
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	5	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	4	5	4	6	3	4	5	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	6	5	6	6	6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	6	5	4	5	4	4	6	6	6	6	6	6	5	5	6	5
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5

6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	4	5	4	6	3	4	5	4	3	4	4	6	4	5	5	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	4	5	4	6	3	4	5	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	6	5	6	6	6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	6	5	4	5	4	4	6	6	6	6	6	6	5	5	6	5
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4

5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	5	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	4	5	4	6	3	4	5	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	6	5	5	5	6	6	5	5	6	6	6	6	6	5	5	6	6
5	5	6	6	6	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	6
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
1	4	3	2	4	4	1	4	3	4	3	4	4	6	4	5	5	5
4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	3	4	4	5	4	4	5	5
5	5	6	5	5	5	5	4	5	6	6	5	5	4	5	5	6	5
5	4	5	2	4	5	2	3	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	5	6	6	5	5	5	6	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
1	4	3	2	4	4	1	4	3	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	5	4	5	5	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	6	5	5	5	6	6	5	5	6	6	6	6	6	5	5	6	6
5	5	6	6	6	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	6
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
5	5	6	6	6	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	6
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6

5	5	6	6	6	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	6
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
5	5	4	5	5	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	6	5	5	5	6	6	5	5	6	6	6	6	6	5	5	6	6
5	5	6	6	6	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	6
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
5	5	6	6	6	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	6
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
6	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	5	6	5	5	5	6	5
5	4	5	6	6	6	6	4	5	5	5	6	5	6	4	5	6	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	4	5	4	6	3	4	5	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	6	5	6	6	6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6

5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	4	5	4	6	3	4	5	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	6	5	6	6	6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	6	5	4	5	4	4	6	6	6	6	6	6	5	5	6	5
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
5	5	6	5	4	5	4	4	6	6	6	6	6	6	5	5	6	5
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
6	5	6	6	4	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6
5	5	6	2	2	5	4	2	3	3	1	2	3	3	4	4	4	6
5	5	5	5	4	5	5	5	4	6	4	5	4	3	5	4	5	4
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
5	6	5	6	6	6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	5	5	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
5	5	6	5	4	5	4	4	6	6	6	6	6	6	5	5	6	5
5	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6	5	6	5	5	4	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5
6	5	4	5	4	6	3	4	5	4	3	4	4	6	4	5	5	5
5	6	5	6	6	6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	6	5	4	5	4	4	6	6	6	6	6	6	5	5	6	5
6	5	5	6	4	5	5	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6
4	5	6	5	4	5	3	5	6	3	4	5	6	5	5	4	6	5
6	5	5	6	4	6	5	5	6	5	5	5	4	5	5	4	5	5
6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	5	6	6
5	4	5	6	5	6	6	5	6	3	4	4	5	4	5	2	3	5

KM1	KM2	KM3	KM4	KM5	KK1	KK2	KK3	KK4	KK5	kb1	kb2
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	5	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5	6	6	6	6	5	6	6	6	5	5	6
6	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	6
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6
6	5	5	5	5	5	5	5	6	6	5	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	5	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	4	5	3	2
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3
5	6	5	5	5	5	4	6	5	5	3	5
5	4	5	5	6	6	5	5	5	6	6	6
4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	4	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	3	2
6	6	5	5	5	5	5	6	5	5	4	3
5	4	5	5	6	5	5	5	5	6	3	5
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6
4	4	6	5	5	5	5	6	6	5	6	5
5	6	5	5	5	6	5	6	5	5	5	4
5	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
5	6	6	6	6	5	6	6	6	5	5	6
6	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	6
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6
6	5	5	5	5	5	5	5	6	6	5	5

5	4	6	6	6	5	6	4	6	5	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	4	5	3	2
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6
6	5	5	5	5	5	5	5	6	6	5	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	5	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	4	5	3	2
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3
5	6	5	5	5	5	4	6	5	5	3	5
5	4	5	5	6	6	5	5	5	6	6	6
4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	5	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	3	2
6	6	5	5	5	5	5	6	5	5	4	3
5	4	5	5	6	5	5	5	5	6	3	5
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	6	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5

6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
6	6	5	5	5	5	5	6	5	5	4	3
5	4	5	5	6	5	5	5	5	6	3	5
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	5	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	3	2
6	6	5	5	5	5	5	6	5	5	4	3
5	4	5	5	6	5	5	5	5	6	3	5
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	4	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5

6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	3	2
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	5	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	5	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	3	2
6	6	5	5	5	5	5	6	5	5	4	3
5	4	5	5	6	5	5	5	5	6	3	5
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5

5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	3	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	3	2
5	4	5	5	6	6	5	5	5	6	6	6
4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6
6	5	5	5	5	5	5	5	6	6	5	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	5	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	4	5	3	2
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3
5	6	5	5	5	5	4	6	5	5	3	5
5	4	5	5	6	6	5	5	5	6	6	6
4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5

5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	4	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	4	6	5	5	3	5
5	4	5	5	6	6	5	5	5	6	6	6
4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	5	5	5	5	6	5	6	5	6	5	5
4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	5	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	3	2
6	6	5	5	5	5	5	6	5	5	4	3
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	3	2
6	6	5	5	5	5	5	6	5	5	4	3
5	4	5	5	6	5	5	5	5	6	3	5
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6

5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	4	5	5	6	5	5	5	5	6	3	5
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
5	3	3	5	5	5	6	4	5	6	4	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
6	6	5	5	5	5	5	6	5	5	4	3
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	2	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	4	5	5	6	5	5	5	5	6	3	5
5	4	6	6	6	5	6	4	6	6	5	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	3	2
6	6	5	5	5	5	5	6	5	5	4	3
5	4	5	5	6	5	5	5	5	6	3	5
4	4	5	5	6	5	5	6	6	6	6	6
5	5	5	5	5	6	5	6	5	5	5	6
4	5	5	6	5	5	5	5	4	5	5	5
5	6	5	5	4	4	6	5	4	6	3	5
6	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5

Lampiran 5 Uji validitas

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	jaringan bisnis
X1.1	Pearson Correlation	1	.523**	.496**	.619**	0,289	.662**	0,025	.549**	.716**	.803**
	Sig. (2-tailed)		0,001	0,002	0,000	0,092	0,000	0,885	0,001	0,000	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.2	Pearson Correlation	.523**	1	0,250	0,192	0,011	.453**	-0,254	.449**	.425*	.459**
	Sig. (2-tailed)	0,001		0,148	0,268	0,949	0,006	0,140	0,007	0,011	0,006
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.3	Pearson Correlation	.496**	0,250	1	.660**	-0,025	.567**	0,319	.537**	.437**	.721**
	Sig. (2-tailed)	0,002	0,148		0,000	0,886	0,000	0,061	0,001	0,009	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.4	Pearson Correlation	.619**	0,192	.660**	1	0,185	.774**	.498**	.341*	.470**	.825**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,268	0,000		0,287	0,000	0,002	0,045	0,004	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.5	Pearson Correlation	0,289	0,011	-0,025	0,185	1	0,058	.336*	0,169	0,266	.345*
	Sig. (2-tailed)	0,092	0,949	0,886	0,287		0,742	0,048	0,332	0,123	0,042
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35

X1.6	Pearson Correlation	.662**	.453**	.567**	.774**	0,058	1	0,236	.409*	.566**	.796**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,006	0,000	0,000	0,742		0,172	0,015	0,000	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.7	Pearson Correlation	0,025	-0,254	0,319	.498**	.336*	0,236	1	0,178	0,150	.472**
	Sig. (2-tailed)	0,885	0,140	0,061	0,002	0,048	0,172		0,305	0,389	0,004
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.8	Pearson Correlation	.549**	.449**	.537**	.341*	0,169	.409*	0,178	1	.759**	.730**
	Sig. (2-tailed)	0,001	0,007	0,001	0,045	0,332	0,015	0,305		0,000	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.9	Pearson Correlation	.716**	.425*	.437**	.470**	0,266	.566**	0,150	.759**	1	.789**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,011	0,009	0,004	0,123	0,000	0,389	0,000		0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
jaringan bisnis	Pearson Correlation	.803**	.459**	.721**	.825**	.345*	.796**	.472**	.730**	.789**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,006	0,000	0,000	0,042	0,000	0,004	0,000	0,000	
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35

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

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

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	kepercayaan
X2.1	Pearson Correlation	1	.634**	.368*	0,234	.682**	.580**	.803**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,030	0,176	0,000	0,000	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X2.2	Pearson Correlation	.634**	1	.529**	0,047	.648**	0,322	.713**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,001	0,788	0,000	0,059	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X2.3	Pearson Correlation	.368*	.529**	1	.584**	.348*	.453**	.715**
	Sig. (2-tailed)	0,030	0,001		0,000	0,041	0,006	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X2.4	Pearson Correlation	0,234	0,047	.584**	1	0,296	.714**	.627**
	Sig. (2-tailed)	0,176	0,788	0,000		0,085	0,000	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X2.5	Pearson Correlation	.682**	.648**	.348*	0,296	1	.663**	.809**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,041	0,085		0,000	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X2.6	Pearson Correlation	.580**	0,322	.453**	.714**	.663**	1	.824**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,059	0,006	0,000	0,000		0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
kepercayaan	Pearson Correlation	.803**	.713**	.715**	.627**	.809**	.824**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	N	35	35	35	35	35	35	35

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

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

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	Transaksi Spesifik Investasi
X3.1	Pearson Correlation	1	.349*	.728**	0,285	.351*	.734**
	Sig. (2-tailed)		0,040	0,000	0,097	0,038	0,000
	N	35	35	35	35	35	35
X3.2	Pearson Correlation	.349*	1	.349*	0,212	0,147	.521**
	Sig. (2-tailed)	0,040		0,040	0,222	0,400	0,001
	N	35	35	35	35	35	35
X3.3	Pearson Correlation	.728**	.349*	1	-0,054	0,107	.516**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,040		0,756	0,542	0,001
	N	35	35	35	35	35	35
X3.4	Pearson Correlation	0,285	0,212	-0,054	1	.750**	.757**
	Sig. (2-tailed)	0,097	0,222	0,756		0,000	0,000
	N	35	35	35	35	35	35
X3.5	Pearson Correlation	.351*	0,147	0,107	.750**	1	.799**
	Sig. (2-tailed)	0,038	0,400	0,542	0,000		0,000
	N	35	35	35	35	35	35
Transaksi Spesifik Investasi	Pearson Correlation	.734**	.521**	.516**	.757**	.799**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,001	0,001	0,000	0,000	
	N	35	35	35	35	35	35

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

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

Correlations

		X4.1	X4.2	X4.3	fleksibilitas
X4.1	Pearson Correlation	1	.448**	.349*	.779**
	Sig. (2-tailed)		0,007	0,040	0,000
	N	35	35	35	35
X4.2	Pearson Correlation	.448**	1	.496**	.813**
	Sig. (2-tailed)	0,007		0,002	0,000
	N	35	35	35	35
X4.3	Pearson Correlation	.349*	.496**	1	.770**
	Sig. (2-tailed)	0,040	0,002		0,000
	N	35	35	35	35
fleksibilitas	Pearson Correlation	.779**	.813**	.770**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	
	N	35	35	35	35

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

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

Correlations

		X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5.5	X5.6	Tindakan bersama
X5.1	Pearson Correlation	1	.547**	.487**	.682**	.661**	.477**	.847**
	Sig. (2-tailed)		0,001	0,003	0,000	0,000	0,004	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X5.2	Pearson Correlation	.547**	1	.457**	.585**	.587**	.507**	.785**
	Sig. (2-tailed)	0,001		0,006	0,000	0,000	0,002	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X5.3	Pearson Correlation	.487**	.457**	1	.619**	.450**	.461**	.728**
	Sig. (2-tailed)	0,003	0,006		0,000	0,007	0,005	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X5.4	Pearson Correlation	.682**	.585**	.619**	1	.535**	.414*	.846**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000		0,001	0,014	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X5.5	Pearson Correlation	.661**	.587**	.450**	.535**	1	.409*	.779**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,007	0,001		0,015	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
X5.6	Pearson Correlation	.477**	.507**	.461**	.414*	.409*	1	.670**
	Sig. (2-tailed)	0,004	0,002	0,005	0,014	0,015		0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35
Tindakan bersama	Pearson Correlation	.847**	.785**	.728**	.846**	.779**	.670**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	N	35	35	35	35	35	35	35

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

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

Correlations

		X6.1	X6.2	X6.3	X6.4	X6.5	X6.6	X6.7	X6.8	X6.9	X6.10	X6.11	X6.12	X6.13	X6.14	X6.15	X6.16	X6.17	X6.18	X6.19	Dinamic Capability
X6.1	Pearson Correlation	1	.825**	.675**	.437**	.368*	.489**	.524**	.674**	0,305	.486**	.348*	.343*	.607**	.512**	0,229	.459**	0,023	.541**	.522**	.765**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,000	0,009	0,030	0,003	0,001	0,000	0,074	0,003	0,041	0,044	0,000	0,002	0,187	0,005	0,897	0,001	0,001	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.2	Pearson Correlation	.825**	1	.859**	.766**	.515**	.634**	.343*	.669**	.344*	.588**	.494**	.593**	.610**	.610**	.428*	.340*	0,189	.701**	.525**	.896**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,000	0,000	0,002	0,000	0,044	0,000	0,043	0,000	0,003	0,000	0,000	0,000	0,010	0,045	0,278	0,000	0,001	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.3	Pearson Correlation	.675**	.859**	1	.677**	.628**	.507**	.397*	.679**	.395*	.479**	.514**	.459**	.439**	.442**	.429*	0,243	0,292	.697**	.524**	.841**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		0,000	0,000	0,002	0,018	0,000	0,019	0,004	0,002	0,006	0,008	0,008	0,010	0,159	0,089	0,000	0,001	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.4	Pearson Correlation	.437**	.766**	.677**	1	.434**	.607**	0,180	.596**	0,282	.444**	.440**	.615**	.419*	.506**	.559**	0,230	0,279	.592**	.399*	.755**
	Sig. (2-tailed)	0,009	0,000	0,000		0,009	0,000	0,302	0,000	0,101	0,007	0,008	0,000	0,012	0,002	0,000	0,184	0,105	0,000	0,018	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.5	Pearson Correlation	.368*	.515**	.628**	.434**	1	0,231	0,324	.452**	.337*	0,248	.467**	.590**	.385*	0,212	.368*	0,241	0,196	.356*	0,054	.587**
	Sig. (2-tailed)	0,030	0,002	0,000	0,009		0,181	0,058	0,006	0,048	0,152	0,005	0,000	0,022	0,222	0,030	0,164	0,259	0,036	0,757	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.6	Pearson Correlation	.489**	.634**	.507**	.607**	0,231	1	0,079	.502**	0,216	.790**	.553**	0,242	.367*	.682**	.706**	0,143	0,067	.627**	0,308	.717**

	Sig. (2-tailed)	0,003	0,000	0,002	0,000	0,181		0,652	0,002	0,213	0,000	0,001	0,162	0,030	0,000	0,000	0,413	0,703	0,000	0,072	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.7	Pearson Correlation	.524**	.343*	.397*	0,180	0,324	0,079	1	.742**	0,202	0,038	0,276	0,135	.347*	0,267	0,169	.491**	.596**	.349*	.442**	.534**
	Sig. (2-tailed)	0,001	0,044	0,018	0,302	0,058	0,652		0,000	0,245	0,828	0,108	0,440	0,041	0,121	0,331	0,003	0,000	0,040	0,008	0,001
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.8	Pearson Correlation	.674**	.669**	.679**	.596**	.452**	.502**	.742**	1	.417*	0,320	.470**	.425*	.654**	.515**	.501**	.608**	.496**	.620**	.519**	.849**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,006	0,002	0,000		0,013	0,061	0,004	0,011	0,000	0,002	0,002	0,000	0,002	0,000	0,001	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.9	Pearson Correlation	0,305	.344*	.395*	0,282	.337*	0,216	0,202	.417*	1	0,235	.409*	.500**	0,204	.362*	0,224	.623**	0,038	.394*	0,257	.501**
	Sig. (2-tailed)	0,074	0,043	0,019	0,101	0,048	0,213	0,245	0,013		0,175	0,015	0,002	0,239	0,032	0,195	0,000	0,827	0,019	0,137	0,002
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.10	Pearson Correlation	.486**	.588**	.479**	.444**	0,248	.790**	0,038	0,320	0,235	1	.662**	0,240	0,190	.712**	.674**	0,058	-0,074	.591**	0,306	.667**
	Sig. (2-tailed)	0,003	0,000	0,004	0,007	0,152	0,000	0,828	0,061	0,175		0,000	0,165	0,273	0,000	0,000	0,740	0,671	0,000	0,073	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.11	Pearson Correlation	.348*	.494**	.514**	.440**	.467**	.553**	0,276	.470**	.409*	.662**	1	.411*	0,293	.372*	.516**	0,319	0,265	.414*	0,095	.665**
	Sig. (2-tailed)	0,041	0,003	0,002	0,008	0,005	0,001	0,108	0,004	0,015	0,000		0,014	0,087	0,028	0,002	0,062	0,124	0,014	0,586	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.12	Pearson Correlation	.343*	.593**	.459**	.615**	.590**	0,242	0,135	.425*	.500**	0,240	.411*	1	.505**	0,328	0,225	.458**	0,151	.458**	-0,062	.586**

	Sig. (2-tailed)	0,044	0,000	0,006	0,000	0,000	0,162	0,440	0,011	0,002	0,165	0,014		0,002	0,054	0,193	0,006	0,388	0,006	0,721	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.13	Pearson Correlation	.607**	.610**	.439**	.419*	.385*	.367*	.347*	.654**	0,204	0,190	0,293	.505**	1	.409*	0,318	.501**	0,180	.386*	0,153	.621**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,008	0,012	0,022	0,030	0,041	0,000	0,239	0,273	0,087	0,002		0,015	0,062	0,002	0,300	0,022	0,379	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.14	Pearson Correlation	.512**	.610**	.442**	.506**	0,212	.682**	0,267	.515**	.362*	.712**	.372*	0,328	.409*	1	.723**	0,224	0,140	.751**	.366*	.737**
	Sig. (2-tailed)	0,002	0,000	0,008	0,002	0,222	0,000	0,121	0,002	0,032	0,000	0,028	0,054	0,015		0,000	0,196	0,421	0,000	0,031	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.15	Pearson Correlation	0,229	.428*	.429*	.559**	.368*	.706**	0,169	.501**	0,224	.674**	.516**	0,225	0,318	.723**	1	0,003	0,276	.545**	0,248	.655**
	Sig. (2-tailed)	0,187	0,010	0,010	0,000	0,030	0,000	0,331	0,002	0,195	0,000	0,002	0,193	0,062	0,000		0,985	0,109	0,001	0,150	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.16	Pearson Correlation	.459**	.340*	0,243	0,230	0,241	0,143	.491**	.608**	.623**	0,058	0,319	.458**	.501**	0,224	0,003	1	0,127	0,281	0,271	.480**
	Sig. (2-tailed)	0,005	0,045	0,159	0,184	0,164	0,413	0,003	0,000	0,000	0,740	0,062	0,006	0,002	0,196	0,985		0,468	0,102	0,116	0,003
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.17	Pearson Correlation	0,023	0,189	0,292	0,279	0,196	0,067	.596**	.496**	0,038	-0,074	0,265	0,151	0,180	0,140	0,276	0,127	1	0,229	0,127	.348*
	Sig. (2-tailed)	0,897	0,278	0,089	0,105	0,259	0,703	0,000	0,002	0,827	0,671	0,124	0,388	0,300	0,421	0,109	0,468		0,186	0,468	0,041
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X6.18	Pearson Correlation	.541**	.701**	.697**	.592**	.356*	.627**	.349*	.620**	.394*	.591**	.414*	.458**	.386*	.751**	.545**	0,281	0,229	1	.433**	.805**
	Sig. (2-tailed)	0,001	0,000	0,000	0,000	0,036	0,000	0,040	0,000	0,019	0,000	0,014	0,006	0,022	0,000	0,001	0,102	0,186		0,009	0,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35

X6.19	Pearson Correlation	.522**	.525**	.524**	.399*	0,054	0,308	.442**	.519**	0,257	0,306	0,095	-0,062	0,153	.366*	0,248	0,271	0,127	.433**	1	.516**
	Sig. (2-tailed)	0,001	0,001	0,001	0,018	0,757	0,072	0,008	0,001	0,137	0,073	0,586	0,721	0,379	0,031	0,150	0,116	0,468	0,009		0,002
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Dinamic Capability	Pearson Correlation	.765**	.896**	.841**	.755**	.587**	.717**	.534**	.849**	.501**	.667**	.665**	.586**	.621**	.737**	.655**	.480**	.348*	.805**	.516**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003	0,041	0,000	0,002	
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35

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

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

Correlations

		Y1.7	Y1.8	kinerja
Y1.1	Pearson Correlation	1	.483**	.881**
	Sig. (2-tailed)		,003	,000
	N	35	35	35
Y1.2	Pearson Correlation	.483**	1	.840**
	Sig. (2-tailed)	,003		,000
	N	35	35	35
kinerja	Pearson Correlation	.881**	.840**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	35	35	35

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

Lampran 6 Uji Reliabilitas

Jaringan bisnis

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,834	,841	9

Kepercayaan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,835	,844	6

Transaksi spesifik investasi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,692	,704	5

fleksibilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,691	,695	3

Tindakan bersama

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,867	,869	6

Kemampuan dinamis

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,930	,928	19

Kinerja

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,647	,652	2

Lampiran 7 Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
JB	280	25.0	49.0	41.043	6.0917
Trust	280	13.0	35.0	27.254	4.7628
TSI	280	16.0	30.0	22.804	3.0304
fleks	280	8.0	18.0	15.525	1.5167
TB	280	14.0	34.0	28.736	5.3180
KD	280	71.0	107.0	92.975	8.7847
KB	280	5.0	12.0	9.289	1.8814
Valid N (listwise)	280				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
RB	280	15.0	28.0	22.718	3.3976
NSE	280	10.0	23.0	18.325	3.1151
IT	280	6.0	17.0	12.911	2.6334
IOT	280	7.0	18.0	14.343	2.7311
TSIP	280	7.0	12.0	9.868	1.2730
TSIH	280	8.0	18.0	12.936	2.2662
fleks	280	8.0	18.0	15.525	1.5167
TPB	280	7.0	18.0	14.700	2.8048
TBPS	280	7.0	17.0	14.036	2.6421
DC	280	8.0	24.0	18.750	4.2268
KB	280	18.0	28.0	24.382	2.8437
KM	280	20.0	29.0	24.554	1.7405
KK	280	22.0	28.0	25.446	1.5510
KB	280	5.0	12.0	9.289	1.8814
Valid N (listwise)	280				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
RB1	280	2.0	6.0	4.089	1.2163
RB2	280	3.0	6.0	4.529	.6872
RB3	280	3.0	6.0	4.775	.7592
RB4	280	2.0	6.0	4.429	1.2680
RB5	280	4.0	6.0	4.896	.5355
NSE1	280	3.0	6.0	4.968	.9289
NSE2	280	2.0	6.0	4.564	1.3611
NSE3	280	2.0	6.0	4.243	1.1693
NSE4	280	2.0	6.0	4.550	.8367
IT1	280	1.0	6.0	3.986	1.2500
IT2	280	3.0	6.0	4.568	1.1804

IT3	280	2.0	6.0	4.357	.9242
IOT1	280	2.0	6.0	4.550	1.1443
IOT2	280	3.0	6.0	4.825	1.0783
IOT3	280	2.0	6.0	4.968	1.0066
TSIP1	280	3.0	6.0	4.729	.8621
TSIP2	280	4.0	6.0	5.139	.7022
TSIH1	280	2.0	6.0	4.911	.7351
TSIH2	280	2.0	6.0	3.893	1.2015
TSIH3	280	1.0	6.0	4.132	1.2329
F1	280	1.0	6.0	5.164	.8305
F2	280	4.0	6.0	5.039	.5760
F3	280	3.0	6.0	5.321	.6587
TBP1	280	2.0	6.0	4.986	1.3088
TBP2	280	2.0	6.0	4.321	1.0491
TBP3	280	3.0	6.0	5.393	.8651
TBPS1	280	1.0	6.0	4.511	1.2784
TBPS2	280	2.0	6.0	4.564	1.0521
TBPS3	280	3.0	6.0	4.961	.8729
DC1	279	2.0	6.0	4.613	1.2810
DC2	280	1.0	6.0	4.493	1.4167
DC3	280	2.0	6.0	4.811	1.1868
DC4	280	3.0	6.0	4.850	.8874
KB1	280	3.0	6.0	4.871	.9185
KB2	280	4.0	6.0	4.721	.4570
KB3	280	2.0	6.0	4.346	.8152
KB4	280	3.0	6.0	5.186	1.0060
KB5	280	4.0	6.0	5.257	.6917
KM1	280	4.0	6.0	4.793	.6392
KM2	280	3.0	6.0	4.818	.9192
KM3	280	3.0	6.0	4.893	.5641
KM4	280	4.0	6.0	5.054	.6285
KM5	280	4.0	6.0	4.996	.5584
KK1	280	4.0	6.0	4.971	.5347
KK2	280	3.0	6.0	5.100	.6023
KK3	280	4.0	6.0	5.082	.6959
KK4	280	4.0	6.0	4.871	.7218
KK5	280	5.0	6.0	5.421	.4947
KB1	280	2.0	6.0	4.300	1.2852
KB2	280	2.0	6.0	4.989	.9255
Valid N (listwise)	280				

Lampiran 8 Running Data Outlier

No	RB1	RB2	RB3	RB4	RB5	NSE1	NSE2	NSE3	NSE4	IT1	IT2	IT3	IOT1	IOT2	IOT3	TSIP1	TSIP2	TSIH1	TSIH2	TSIH3	P1	P2	P3	TBP1	TBP2	TBP3
1	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	-0,657	0,011	0,366	-0,386	1,267	1,09	1,03	1,475	1,226	1,482	1,754	1,515	-0,198	-0,068	-0,488	0,011	0,647	-1,61
2	-0,896	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	-0,845	-0,198	-1,239	0,089	-0,107	-0,198	-1,804	-0,488	-2,281	-0,306	-1,61
3	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	0,315	1,226	0,121	1,754	1,515	-0,198	1,668	1,03	0,775	1,6	-0,454
4	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	1,213	-0,386	0,393	0,162	1,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	1,515	-0,198	-1,804	-0,488	0,011	0,647	-0,454
5	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-0,789	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	1,475	1,226	1,482	0,921	1,515	-1,402	1,668	-0,488	-0,753	1,6	-0,454
6	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	-0,845	-0,198	-1,239	0,921	-0,107	-0,198	-0,068	1,03	0,011	0,647	-0,454
7	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	0,921	1,515	-2,606	-1,804	-0,488	-2,281	-0,306	-0,454
8	-0,073	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	0,315	-1,622	0,121	0,921	1,515	-0,198	-0,068	1,03	0,775	0,647	-0,454
9	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-3,048	-2,389	-1,328	-2,551	-2,23	-1,69	-2,95	-2,005	-1,622	-3,96	0,089	-0,107	-5,014	-1,804	-3,524	-2,281	-0,306	-1,61
10	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	-2,005	-0,198	-1,239	-1,575	-1,729	-0,198	-0,068	-2,006	0,011	0,647	-2,766
11	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	1,475	1,226	0,121	0,921	1,515	-0,198	1,668	-0,488	0,011	0,647	0,702
12	-0,073	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	-2,389	-1,328	-2,551	-2,23	-1,69	-2,95	0,315	-0,198	1,482	-1,575	-0,107	-0,198	-0,068	1,03	0,775	1,6	0,702
13	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,068	-0,488	0,011	-0,306	-0,454
14	-1,718	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,575	-0,107	-0,198	-1,804	-0,488	0,775	1,6	0,702
15	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	-1,328	-1,469	1,267	1,09	1,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,068	1,03	0,011	-0,306	-0,454
16	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	-0,657	0,811	0,366	-0,386	1,267	1,09	1,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,107	1,006	-0,068	-0,488	0,775	-0,306	0,702
17	1,571	0,686	1,613	1,239	0,193	1,111	-0,415	0,648	1,733	1,611	0,366	0,696	1,267	0,162	1,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,918	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,702
18	-1,718	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-2,119	-1,884	-1,063	-1,853	-1,589	-1,328	-0,386	0,393	0,162	0,03	0,315	-0,198	0,121	-1,575	-2,54	-0,198	-0,068	-0,488	-2,281	-2,213	-2,766
19	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	0,366	-0,386	0,393	1,09	0,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,068	-0,488	0,011	-0,306	0,702
20	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	1,611	-0,481	0,696	1,267	-0,77	1,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	-0,107	1,006	-0,068	1,03	0,775	-0,306	0,702
21	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,011	-1,328	-0,386	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,575	-1,729	-0,198	-0,068	1,03	-2,281	-2,213	-0,454
22	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	0,811	0,366	0,696	0,393	0,162	0,03	0,315	-0,198	0,121	-0,743	-0,107	-0,198	-0,068	-0,488	0,011	-0,306	-0,454
23	-0,073	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	-0,845	-0,198	-1,239	0,921	-0,107	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,702
24	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,804	-0,488	0,775	0,647	0,702
25	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	1,515	1,006	-0,068	-2,006	0,011	-0,306	0,702
26	-1,718	-2,224	0,296	-0,338	-1,674	-2,119	-0,415	-1,918	-1,853	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	-2,005	-1,622	-2,599	0,089	-0,107	-1,402	-0,068	-2,006	0,775	1,6	0,702
27	0,749	0,686	0,296	-0,338	-1,674	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-2,005	-0,198	-1,239	-1,575	-0,107	-0,198	-0,068	1,03	0,011	-0,306	-0,454
28	-0,073	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	1,503	1,733	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,068	-0,488	0,775	-0,306	-0,454
29	-0,073	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	-0,208	-0,657	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	1,226	1,482	-0,743	-0,107	-0,198	-1,804	-0,488	0,011	1,6	0,702
30	0,749	-0,769	-1,021	0,451	2,061	-1,042	1,055	-0,208	0,538	0,811	1,213	0,696	0,393	0,162	0,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	-0,918	-1,402	-0,068	1,03	-0,753	-2,213	-2,766
31	1,571	2,141	0,296	1,239	-1,674	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	-1,575	-1,729	1,006	-0,068	-0,488	0,775	-0,306	-0,454
32	-0,896	0,686	-1,021	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	-1,239	0,921	0,704	-0,198	-1,804	-2,006	-0,753	0,647	-0,454
33	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	-0,208	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	0,315	-1,622	1,482	0,921	-0,107	-0,198	-0,068	1,03	0,775	0,647	-1,61
34	-0,073	-0,769	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	-1,622	0,121	-1,575	-0,918	-0,198	-0,068	-0,488	0,011	-0,306	0,702

35	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	1,733	0,811	1,213	-0,386	-1,355	0,162	0,032	0,315	1,226	0,121	-0,743	-0,107	-0,198	1,668	-0,488	0,775	1,6	0,702
36	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,032	0,315	1,226	0,121	1,754	1,515	-0,198	1,668	1,03	0,775	1,6	-0,454
37	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	1,213	-0,386	0,393	0,162	1,025	0,315	-0,198	0,121	0,921	1,515	-0,198	-1,804	-0,488	0,011	0,647	-0,454
38	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-0,789	-0,481	0,696	1,267	-0,765	0,032	1,475	1,226	1,482	0,921	1,515	-1,402	1,668	-0,488	-0,753	1,6	-0,454
39	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,032	-0,845	-0,198	-1,239	0,921	-0,107	-0,198	-0,068	1,03	0,011	0,647	-0,454
40	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,481	1,09	1,025	0,315	1,226	0,121	0,921	1,515	-0,198	-1,804	-0,488	-2,281	-0,306	-0,454
41	-0,073	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,765	0,032	0,315	-1,622	0,121	0,921	1,515	-0,198	-0,068	1,03	0,775	0,647	-0,454
42	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-3,048	-2,389	-1,328	-2,551	-2,229	-1,692	-2,948	-2,005	-1,622	-3,96	0,089	-0,117	-5,017	-1,804	-3,524	-2,281	-0,306	-1,61
43	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-0,789	-0,481	0,696	1,267	-0,765	0,032	1,475	1,226	1,482	0,921	1,515	-1,402	1,668	-0,488	-0,753	1,6	-0,454
44	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,032	-0,845	-0,198	-1,239	0,921	-0,107	-0,198	-0,068	1,03	0,011	0,647	-0,454
45	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,481	1,09	1,025	0,315	1,226	0,121	0,921	1,515	-0,198	-1,804	-0,488	-2,281	-0,306	-0,454
46	-0,073	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,765	0,032	0,315	-1,622	0,121	0,921	1,515	-0,198	-0,068	1,03	0,775	0,647	-0,454
47	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-3,048	-2,389	-1,328	-2,551	-2,229	-1,692	-2,948	-2,005	-1,622	-3,96	0,089	-0,108	-5,018	-1,804	-3,524	-2,281	-0,306	-1,61
48	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,481	1,09	1,025	-2,005	-0,198	-1,239	-1,575	-1,729	-0,198	-0,068	-2,006	0,011	0,647	-2,766
49	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,765	0,032	1,475	1,226	0,121	0,921	1,515	-0,198	1,668	-0,488	0,011	0,647	0,702
50	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	-2,389	-1,328	-2,551	-2,229	-1,692	-2,948	0,315	-0,198	1,482	-1,575	-0,107	-0,198	-0,068	1,03	0,775	1,6	0,702
51	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,355	0,162	-0,961	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,068	-0,488	0,011	-0,306	-0,454
52	-0,896	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	1,025	0,315	-0,198	1,482	-1,575	-0,107	-0,198	-1,804	-0,488	0,775	1,6	0,702
53	-0,073	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	-2,389	-1,328	-2,551	-2,229	-1,692	-2,948	0,315	-0,198	1,482	-1,575	-0,107	-0,198	-0,068	1,03	0,775	1,6	0,702
54	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,355	0,162	-0,961	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,068	-0,488	0,011	-0,306	-0,454
55	-1,718	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	1,025	0,315	-0,198	1,482	-1,575	-0,107	-0,198	-1,804	-0,488	0,775	1,6	0,702
56	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	-1,328	-1,469	1,267	1,09	1,025	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,068	1,03	0,011	-0,306	-0,454
57	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	-0,657	0,811	0,366	-0,386	1,267	1,09	1,025	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,107	1,006	-0,068	-0,488	0,775	-0,306	0,702
58	1,571	0,686	1,613	1,239	0,193	1,111	-0,415	0,648	1,733	1,611	0,366	0,696	1,267	0,162	1,025	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,918	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,702
59	-1,718	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-2,119	-1,884	-1,063	-1,853	-1,589	-1,328	-0,386	0,393	0,162	0,032	-0,845	-0,198	0,121	-1,575	-2,54	-0,198	-0,068	-0,488	-2,281	-2,213	-2,766
60	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	0,366	-0,386	0,393	1,09	0,032	-0,845	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,068	-0,488	0,011	-0,306	0,702
61	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	1,611	-0,481	0,696	1,267	-0,765	1,025	-2,005	-1,622	0,121	0,089	-0,107	1,006	-0,068	1,03	0,775	-0,306	0,702
62	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	0,366	-0,386	0,393	1,09	0,032	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,068	-0,488	0,011	-0,306	0,702
63	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	1,611	-0,481	0,696	1,267	-0,765	1,025	-0,845	-1,622	0,121	0,089	-0,107	1,006	-0,068	1,03	0,775	-0,306	0,702
64	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,011	-1,328	-0,386	-0,481	0,162	0,032	0,315	-0,198	1,482	-1,575	-1,729	-0,198	-0,068	1,03	-2,281	-2,213	-0,454
65	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	0,811	0,366	0,696	0,393	0,162	0,032	0,315	-0,198	0,121	-0,743	-0,107	-0,198	-0,068	-0,488	0,011	-0,306	-0,454

66	-0,073	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,032	-0,845	-0,198	-1,239	0,921	-0,107	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,702
67	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,481	1,09	1,025	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,804	-0,488	0,775	0,647	0,702
68	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,765	0,032	0,315	-1,622	0,121	0,089	1,515	1,006	-0,068	-2,006	0,011	-0,306	0,702
69	-1,718	-2,224	0,296	-0,338	-1,674	-2,119	-0,415	-1,918	-1,853	-0,789	-1,328	-0,386	-1,355	-1,692	-0,961	-2,005	-1,622	-2,599	0,089	-0,107	-0,198	1,668	-0,488	0,775	1,6	0,702
70	0,749	0,686	0,296	-0,338	-1,674	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
71	-0,073	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	1,503	1,733	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	-0,45
72	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	-1,328	-1,469	1,267	1,09	1,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
73	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	-0,657	0,811	0,366	-0,386	1,267	1,09	1,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
74	1,571	0,686	1,613	1,239	0,193	1,111	-0,415	0,648	1,733	1,611	0,366	0,696	1,267	0,162	1,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
75	-1,718	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-2,119	-1,884	-1,063	-1,853	-1,589	-1,328	-0,386	0,393	0,162	0,03	0,315	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
76	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	0,366	-0,386	0,393	1,09	0,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
77	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	1,611	-0,481	0,696	1,267	-0,77	1,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
78	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,011	-1,328	-0,386	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	1,03	-2,281	-2,213	-0,45
79	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	0,811	0,366	0,696	0,393	0,162	0,03	0,315	-0,198	0,121	-0,74	-0,11	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
80	-0,073	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
81	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
82	-1,718	-2,224	0,296	-0,338	-1,674	-2,119	-0,415	-1,918	-1,853	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	-2,005	-1,622	-2,6	0,089	-0,11	-0,198	1,668	-0,49	0,775	1,6	0,7
83	0,749	0,686	0,296	-0,338	-1,674	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
84	-0,073	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	1,503	1,733	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	-0,45
85	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	-1,328	-1,469	1,267	1,09	1,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
86	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	-0,657	0,811	0,366	-0,386	1,267	1,09	1,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
87	1,571	0,686	1,613	1,239	0,193	1,111	-0,415	0,648	1,733	1,611	0,366	0,696	1,267	0,162	1,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
88	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	1,733	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	-0,45
89	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
90	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
91	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	0,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
92	-0,073	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	1,475	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77

93	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-3,048	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
94	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
95	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	0,811	1,213	0,696	0,393	0,162	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	1,03	-2,281	-2,213	-0,45
96	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	0,315	-0,198	0,121	-0,74	-0,11	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
97	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
98	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
99	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	-1,622	0,121	0,089	1,515	1,006	-0,07	-2,01	0,011	-0,306	0,7
100	-0,073	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	0,03	-2,005	-1,622	-2,6	0,089	-0,11	-0,198	1,668	-0,49	0,775	1,6	0,7
101	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-3,048	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
102	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	-0,45
103	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	-1,589	-0,481	-2,551	-1,36	-1,69	-2,95	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
104	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
105	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
106	-0,896	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	0,811	-1,328	-1,469	1,267	1,09	1,03	0,315	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
107	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	0,366	-0,386	1,267	1,09	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
108	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
109	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
110	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
111	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	0,315	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
112	-0,896	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
113	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	1,475	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
114	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
115	1,571	0,686	1,613	1,239	0,193	1,111	-0,415	0,648	1,733	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
116	-1,718	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-2,119	-1,884	-1,063	-1,853	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-2,005	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
117	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
118	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	-0,845	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
119	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	1,03	-2,281	-2,213	-0,45

120	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	-0,198	0,121	-0,74	-0,11	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
121	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	0,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
122	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	-0,657	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
123	1,571	0,686	1,613	1,239	0,193	1,111	-0,415	0,648	1,733	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	1,515	1,006	-0,07	-2,01	0,011	-0,306	0,7
124	-1,718	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-2,119	-1,884	-1,063	-1,853	-1,589	-0,481	-2,551	-1,36	-1,69	-2,95	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
125	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
126	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	1,03	-0,845	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
127	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	-1,328	-1,469	0,393	1,09	1,03	-0,845	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
128	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,811	0,366	-0,386	1,267	0,162	1,03	-2,005	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
129	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	0,011	0,366	0,696	-0,48	1,09	0,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
130	-0,073	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	-0,845	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
131	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	0,32	0,648	0,538	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	1,03	-2,281	-2,213	-0,45
132	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	0,315	-0,198	0,121	-0,74	-0,11	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
133	-1,718	-2,224	0,296	-0,338	-1,674	-2,119	-0,415	-1,918	-1,853	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
134	0,749	0,686	0,296	-0,338	-1,674	1,111	-1,149	0,648	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
135	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-0,845	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
136	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	1,03	-2,281	-2,213	-0,45
137	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	-0,198	0,121	-0,74	-0,11	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
138	-0,073	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
139	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	0,32	0,648	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
140	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	0,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	1,515	1,006	-0,07	-2,01	0,011	-0,306	0,7
141	-1,718	-2,224	0,296	-0,338	-1,674	-2,119	-0,415	-1,918	-1,853	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	-2,005	-1,622	-2,6	0,089	-0,11	-0,198	1,668	-0,49	0,775	1,6	0,7
142	0,749	0,686	0,296	-0,338	-1,674	1,111	-1,149	0,648	0,538	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
143	-0,073	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	1,503	1,733	-1,589	-0,481	-2,551	-1,36	-1,69	-2,95	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	-0,45
144	-0,073	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	-0,208	-0,657	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
145	0,749	-0,769	-1,021	0,451	2,061	-1,042	1,055	-0,208	0,538	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	1,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
146	1,571	2,141	0,296	1,239	-1,674	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	-1,328	-1,469	0,393	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7

147	-0,896	0,686	-1,021	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
148	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	-0,208	0,538	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
149	-0,073	-0,769	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
150	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	1,733	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
151	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
152	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
153	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
154	-0,073	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	1,475	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
155	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-3,048	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
156	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
157	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
158	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	0,03	1,475	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
159	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,811	-1,328	-1,469	1,267	0,162	0,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
160	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	0,366	-0,386	0,393	1,09	1,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
161	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	-2,005	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
162	-0,896	0,686	-1,021	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
163	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	-0,208	0,538	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	-0,845	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
164	-0,073	-0,769	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	1,03	-2,281	-2,213	-0,45
165	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	1,733	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	0,121	-0,74	-0,11	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
166	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
167	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
168	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	-1,622	0,121	0,089	1,515	1,006	-0,07	-2,01	0,011	-0,306	0,7
169	-0,073	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	1,475	1,226	0,121	0,921	1,515	-0,198	1,668	-0,49	0,011	0,647	0,7
170	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-3,048	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,775	1,6	0,7
171	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	-1,589	-0,481	-2,551	-1,36	-1,69	-2,95	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
172	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
173	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	1,778	1,267	-0,77	1,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45

174	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,811	-1,328	-1,469	-0,48	1,09	0,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
175	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	0,366	-0,386	1,267	0,162	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
176	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	0,315	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
177	-0,073	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
178	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-3,048	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
179	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	-2,005	-1,622	-3,96	0,089	-0,11	-5,019	-1,8	-3,52	-2,281	-0,306	-1,61
180	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	1,475	1,226	1,482	0,921	1,515	-1,402	1,668	-0,49	-0,753	1,6	-0,45
181	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,011	0,647	-0,45
182	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,921	1,515	-0,198	-1,8	-0,49	-2,281	-0,306	-0,45
183	-0,896	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	-1,622	0,121	0,921	1,515	-0,198	-0,07	1,03	0,775	0,647	-0,45
184	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-2,005	-1,622	-3,96	0,089	-0,11	-5,021	-1,8	-3,52	-2,281	-0,306	-1,61
185	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	-2,01	0,011	0,647	-2,77
186	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	1,475	1,226	0,121	0,921	1,515	-0,198	1,668	-0,49	0,011	0,647	0,7
187	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,775	1,6	0,7
188	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
189	-0,896	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
190	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,775	1,6	0,7
191	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	-0,657	-1,589	-0,481	-2,551	-1,36	-1,69	-2,95	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
192	1,571	0,686	1,613	1,239	0,193	1,111	-0,415	0,648	1,733	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
193	-1,718	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-2,119	-1,884	-1,063	-1,853	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
194	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	0,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
195	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	-1,328	-1,469	1,267	0,162	0,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
196	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,811	0,366	-0,386	0,393	1,09	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
197	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,775	1,6	0,7
198	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
199	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-0,657	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
200	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45

201	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
202	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	1,733	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
203	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	-0,845	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
204	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	-0,845	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
205	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	-2,005	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
206	-0,896	0,686	-1,021	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
207	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	-0,208	-1,853	-1,589	-0,481	-2,551	-1,36	-1,69	-2,95	-0,845	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
208	-0,073	-0,769	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	-0,657	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	1,03	-2,281	-2,213	-0,45
209	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	1,213	1,778	1,267	-0,77	1,03	0,315	-0,198	0,121	-0,74	-0,11	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
210	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
211	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	-0,657	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
212	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	-2,01	0,011	0,647	-2,77
213	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	1,475	1,226	0,121	0,921	1,515	-0,198	1,668	-0,49	0,011	0,647	0,7
214	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,775	1,6	0,7
215	-0,073	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
216	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	0,32	0,648	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
217	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,775	1,6	0,7
218	-1,718	-2,224	0,296	-0,338	-1,674	-2,119	-0,415	-1,918	-1,853	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
219	0,749	0,686	0,296	-0,338	-1,674	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
220	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	0,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
221	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,811	-1,328	-1,469	1,267	0,162	0,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
222	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	0,811	0,366	-0,386	0,393	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
223	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	-0,845	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
224	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-0,657	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	1,226	0,121	1,754	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
225	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-0,11	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	1,6	0,7
226	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
227	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	1,733	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7

228	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
229	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	-0,845	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
230	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	-0,845	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
231	-0,896	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	-2,005	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
232	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	-1,589	-0,481	-2,551	-1,36	-1,69	-2,95	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
233	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	-0,657	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-0,845	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
234	1,571	0,686	1,613	1,239	0,193	1,111	-0,415	0,648	1,733	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	1,03	-2,281	-2,213	-0,45
235	-1,718	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-2,119	-1,884	-1,063	-1,853	0,811	-1,328	-1,469	0,393	1,09	1,03	0,315	-0,198	0,121	-0,74	-0,11	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
236	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
237	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
238	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	1,515	1,006	-0,07	-2,01	0,011	-0,306	0,7
239	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	-2,005	-0,198	-2,6	0,089	-0,11	-0,198	1,668	-0,49	0,775	1,6	0,7
240	-0,073	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
241	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
242	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	-1,622	0,121	0,089	1,515	1,006	-0,07	-2,01	0,011	-0,306	0,7
243	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	-2,005	-1,622	-2,6	0,089	-0,11	-0,198	1,668	-0,49	0,775	1,6	0,7
244	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
245	-0,896	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	-0,45
246	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
247	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
248	1,571	0,686	1,613	1,239	0,193	1,111	-0,415	0,648	1,733	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
249	-1,718	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-2,119	-1,884	-1,063	-1,853	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	0,315	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
250	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	2,061	0,035	1,055	-0,208	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
251	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
252	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	-0,45
253	-0,896	0,686	-1,021	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	0,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
254	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	-0,208	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
255	-0,073	-0,769	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	-1,589	-0,481	0,696	1,267	-0,77	0,03	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7

256	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	1,733	-1,589	-0,481	-2,551	-1,36	-1,69	-2,95	0,315	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
257	-0,896	-0,769	0,296	1,239	-1,674	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
258	0,749	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	1,267	1,09	1,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	1,03	0,775	-0,306	0,7
259	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	0,32	0,648	0,538	0,811	-1,328	-1,469	0,393	1,09	1,03	0,315	-0,198	1,482	-1,58	-1,73	-0,198	-0,07	1,03	-2,281	-2,213	-0,45
260	-0,073	-0,769	0,296	1,239	0,193	1,111	1,055	-1,063	-0,657	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	0,315	-0,198	0,121	-0,74	-0,11	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	-0,45
261	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-3,048	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
262	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
263	0,749	0,686	0,296	0,451	0,193	1,111	1,055	1,503	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	-2,005	-1,622	-2,6	0,089	-0,11	-0,198	1,668	-0,49	0,775	1,6	0,7
264	-0,896	0,686	0,296	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	-0,45
265	-0,896	-2,224	-1,021	-1,127	0,193	-1,042	0,32	0,648	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
266	-0,896	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	1,055	0,648	-0,657	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
267	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
268	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	-0,198	0,121	-1,58	-2,54	-0,198	-0,07	-0,49	-2,281	-2,213	-2,77
269	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	0,811	1,213	-0,386	-1,36	0,162	-0,96	0,315	-0,198	0,121	0,921	0,704	-0,198	-0,07	-0,49	0,011	-0,306	0,7
270	-0,073	0,686	1,613	0,451	0,193	0,035	0,32	1,503	0,538	0,811	1,213	1,778	0,393	1,09	0,03	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
271	0,749	-0,769	0,296	0,451	2,061	0,035	0,32	0,648	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	-0,845	-0,198	-1,24	0,921	-0,11	-0,198	1,668	1,03	-0,753	0,647	0,7
272	-0,073	-0,769	-1,021	0,451	0,193	0,035	1,055	-1,063	-0,657	0,811	0,366	-0,386	0,393	1,09	1,03	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7
273	-1,718	-2,224	0,296	-0,338	-1,674	-2,119	-0,415	-1,918	-1,853	0,011	0,366	-0,386	-0,48	1,09	1,03	0,315	-1,622	0,121	0,089	1,515	1,006	-0,07	-2,01	0,011	-0,306	0,7
274	0,749	0,686	0,296	-0,338	-1,674	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	-1,328	-0,386	1,267	0,162	1,03	-2,005	-1,622	-2,6	0,089	-0,11	-0,198	1,668	-0,49	0,775	1,6	0,7
275	1,571	0,686	0,296	1,239	0,193	1,111	-1,149	0,648	0,538	0,811	0,366	0,696	-0,48	0,162	0,03	-2,005	-0,198	-1,24	-1,58	-0,11	-0,198	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
276	-0,896	0,686	-2,338	-1,915	0,193	-1,042	-1,884	-1,063	-0,657	0,011	1,213	0,696	0,393	1,09	1,03	1,475	1,226	0,121	0,921	0,704	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	-0,45
277	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	0,035	-0,415	-0,208	0,538	0,011	0,366	-0,386	-0,48	0,162	0,03	-0,845	1,226	0,121	0,089	0,704	-1,402	-0,07	1,03	0,011	-0,306	-0,45
278	-0,896	-0,769	-1,021	-1,127	-1,674	-1,042	0,32	0,648	0,538	-1,589	-0,481	0,696	0,393	-0,77	0,03	1,475	-0,198	0,121	0,089	-0,11	1,006	-0,07	-0,49	0,775	-0,306	0,7
279	-1,718	-2,224	-1,021	-1,915	-1,674	-2,119	-1,149	-1,918	-0,657	-0,789	-1,328	-0,386	-0,48	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,089	-0,92	1,006	1,668	1,03	0,775	0,647	0,7
280	0,749	0,686	0,296	-0,338	0,193	1,111	-1,149	-0,208	0,538	-0,789	-1,328	-0,386	-1,36	-1,69	-0,96	0,315	1,226	0,121	0,921	0,704	-0,198	-1,8	-0,49	0,775	0,647	0,7

TBPS1	TBPS2	TBPS3	DC1	DC2	DC3	DC4	KB1	KB2	KB3	KB4	KB5	KM1	KM2	KM3	KM4	KM5	KK1	KK2	KK3	KK4	KK5	KB1	KB2
0,383	0,414	-1,101	-1,261	-1,054	-0,683	-0,958	-0,949	-1,579	-0,425	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,006	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,964	-1,487	1,191	1,085	1,064	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	1,889	0,198	0,19	-0,085	0,006	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	1,963	1,506	1,797	0,053	1,583	1,319	1,563	-0,852	0,545	1,092
0,383	-0,536	0,045	-1,261	-0,348	0,159	0,169	1,229	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,006	0,053	-2,12	-1,555	-1,207	-0,852	-0,233	1,092
-0,399	1,365	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	0,14	-1,579	-0,425	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,006	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	1,323	1,092
0,383	-0,536	0,045	1,085	1,064	0,159	0,169	-0,949	0,61	0,802	0,809	-0,372	1,889	0,198	0,19	-0,085	0,006	0,053	-0,269	-0,118	1,563	1,17	0,545	0,012
-1,964	-1,487	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,797	0,053	1,583	-1,555	1,563	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,006	0,053	-2,12	-1,555	-1,207	-0,852	-1,012	-3,23
-2,746	-0,536	-2,246	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,006	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-1,182	-1,487	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,006	0,053	-2,12	1,319	0,178	-0,852	-1,012	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,797	1,924	-0,269	-0,118	0,178	1,17	1,323	1,092
1,165	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,006	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,006	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,006	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,006	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,006	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,784	-1,817	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,006	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,006	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,784	-1,817	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,006	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,006	0,053	0,32	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,797	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,006	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,182	-0,536	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,006	0,053	-0,269	-1,555	0,178	-0,852	-1,012	-3,23
0,383	-0,536	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	1,889	1,286	0,19	-0,085	0,006	0,053	-0,269	1,319	0,178	-0,852	-0,233	-2,149

-0,399	-0,536	1,191	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,797	0,053	-0,269	-0,118	0,178	1,17	-1,012	0,012
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,797	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
0,383	1,365	1,191	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	1,506	0,006	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	1,092
-1,964	-0,536	-2,246	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	1,963	-0,085	0,006	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	0,012
-0,399	0,414	-1,101	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	2,798	-0,425	0,809	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,006	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	-1,069
1,165	0,414	0,045	0,303	0,358	0,159	-0,958	1,229	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	1,506	0,006	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	1,085	1,064	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	-0,536	1,191	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-0,949	0,61	-0,425	-1,179	-0,372	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	2,028	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	1,319	1,563	-0,852	0,545	1,092
0,383	-0,536	0,045	-1,261	-0,348	0,159	0,169	1,229	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	-1,207	-0,852	-0,233	1,092
-0,399	1,365	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	0,14	-1,579	-0,425	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	1,323	1,092
0,383	-0,536	0,045	1,085	1,064	0,159	0,169	-0,949	0,61	0,802	0,809	-0,372	1,889	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	1,563	1,17	0,545	0,012
-1,964	-1,487	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	-1,207	-0,852	-1,012	-3,23
-2,746	-0,536	-2,246	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-0,399	1,365	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	0,14	-1,579	-0,425	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	1,323	1,092
0,383	-0,536	0,045	1,085	1,064	0,159	0,169	-0,949	0,61	0,802	0,809	-0,372	1,889	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	1,563	1,17	0,545	0,012
-1,964	-1,487	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	-1,207	-0,852	-1,012	-3,23
-2,746	-0,536	-2,246	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-1,182	-1,487	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-2,12	1,319	0,178	-0,852	-1,012	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	1,924	-0,269	-0,118	0,178	1,17	1,323	1,092
1,165	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
1,165	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092

-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0,261	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,182	-0,536	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-1,555	0,178	-0,852	-1,012	-3,23
0,383	-0,536	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	1,889	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-0,399	-0,536	1,191	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	-0,118	0,178	1,17	-1,012	0,012
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0,32	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012

1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
0,383	-0,536	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	1,889	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-0,399	-0,536	1,191	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	-0,118	0,178	1,17	-1,012	0,012
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0,261	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,182	-0,536	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-1,555	0,178	-0,852	-1,012	-3,23
0,383	-0,536	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	1,889	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-0,399	-0,536	1,191	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	-0,118	0,178	1,17	-1,012	0,012
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012

0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0, 241	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,182	-0,536	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-1,555	0,178	-0,852	-1,012	-3,23
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0,32	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0,241	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012

-1,182	-0,536	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-1,555	0,178	-0,852	-1,012	-3,23
0,383	-0,536	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	1,889	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-0,399	-0,536	1,191	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	-0,118	0,178	1,17	-1,012	0,012
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0,361	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012

1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,182	-0,536	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-1,555	0,178	-0,852	-1,012	-3,23
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	1,924	-0,269	-0,118	0,178	1,17	1,323	1,092
1,165	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-2,746	-0,536	-2,246	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-0,399	1,365	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	0,14	-1,579	-0,425	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	1,323	1,092
0,383	-0,536	0,045	1,085	1,064	0,159	0,169	-0,949	0,61	0,802	0,809	-0,372	1,889	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	1,563	1,17	0,545	0,012
-1,964	-1,487	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	-1,207	-0,852	-1,012	-3,23
-2,746	-0,536	-2,246	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-1,182	-1,487	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-2,12	1,319	0,178	-0,852	-1,012	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	1,924	-0,269	-0,118	0,178	1,17	1,323	1,092
1,165	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
1,165	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092

0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
1,165	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0261	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,182	-1,487	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-2,12	1,319	0,178	-0,852	-1,012	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	1,924	-0,269	-0,118	0,178	1,17	1,323	1,092
1,165	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
1,165	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092

0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
-1,182	0,414	0,045	-0,479	0,358	0,159	1,296	0,14	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	1,17	0,545	0,012
1,165	-0,536	0,045	0,303	0,358	1,002	0,169	1,229	-1,579	0,802	0,809	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	1,563	-0,852	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0,32	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,182	-0,536	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-1,555	0,178	-0,852	-1,012	-3,23
0,383	-0,536	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	1,889	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,182	-0,536	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-1,555	0,178	-0,852	-1,012	-3,23
0,383	-0,536	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	1,889	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-0,399	-0,536	1,191	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	-0,118	0,178	1,17	-1,012	0,012
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012

0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
-0,399	-0,536	1,191	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	-0,118	0,178	1,17	-1,012	0,012
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	0,414	0,045	1,085	0,358	1,002	0,169	0,14	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-0,399	-2,437	-2,246	-1,261	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-1,179	1,074	0,324	0,198	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	-1,101	1,085	-0,348	0,159	-0,958	-2,038	0,61	-0,425	-0,185	-1,817	0,324	-1,978	-3,355	-0,085	0,01	0,053	0,32	-1,555	0,178	1,17	-0,233	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
0,383	-0,536	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	1,889	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
-1,964	-2,437	-2,246	-2,043	-2,465	-2,368	-2,085	-2,038	-1,579	-0,425	-2,173	-1,817	-1,24	-1,978	-1,583	-1,676	0,01	0,053	-0,269	-0,118	0,178	-0,852	-0,233	0,012
0,383	0,414	0,045	0,303	0,358	-0,683	0,169	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
-0,399	-0,536	1,191	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	-0,118	0,178	1,17	-1,012	0,012
1,165	0,414	0,045	1,085	1,064	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	1,074	0,324	-0,89	1,963	1,506	1,8	0,053	1,583	-1,555	1,563	1,17	0,545	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012
-1,182	-0,536	0,045	-0,479	-1,054	-0,683	-0,958	1,229	-1,579	0,802	-0,185	-0,372	0,324	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	-1,555	0,178	-0,852	-1,012	-3,23
0,383	-0,536	0,045	0,303	0,358	0,159	0,169	0,14	0,61	0,802	-0,185	-1,817	1,889	1,286	0,19	-0,085	0,01	0,053	-0,269	1,319	0,178	-0,852	-0,233	-2,149
-0,399	-0,536	1,191	1,085	1,064	1,002	1,296	1,229	0,61	0,802	0,809	-0,372	0,324	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	-0,118	0,178	1,17	-1,012	0,012
0,383	0,414	0,045	-0,479	0,358	1,002	0,169	0,14	-1,579	0,802	-0,185	1,074	-1,24	-0,89	0,19	-0,085	1,8	0,053	-0,269	1,319	1,563	1,17	1,323	1,092
-1,182	0,414	1,191	-1,261	-0,348	0,159	1,296	0,14	0,61	-0,425	0,809	-0,372	0,324	0,198	0,19	-0,085	0,01	1,924	-0,269	1,319	0,178	-0,852	0,545	1,092
0,383	0,414	1,191	0,303	0,358	0,159	-0,958	0,14	0,61	-0,425	-0,185	-0,372	-1,24	0,198	0,19	1,506	0,01	0,053	-0,269	-0,118	-1,207	-0,852	0,545	0,012
0,383	1,365	0,045	1,085	1,064	1,002	0,169	1,229	0,61	0,802	0,809	1,074	0,324	1,286	0,19	-0,085	-1,78	-1,82	1,583	-0,118	-1,207	1,17	-1,79	0,012
1,165	0,414	1,191	-1,261	-0,348	-0,683	0,169	-0,949	0,61	-2,878	-2,173	-0,372	1,889	0,198	0,19	-1,676	0,01	0,053	-2,12	-1,555	0,178	-0,852	0,545	0,012

Lampiran 9 Nilai Loading, Cross Loading dan *Avarage Variance Extracted* (AVE)

Nilai Loading dan Cross Loading < 0,4

	JB	KP	TSI	flek	TB	KD	K.Keu	Type (a	SE	P value
lv_RB	0,944	-0,006	-0,077	0,032	0,132	-0,088	-0,066	Reflect	0,052	<0.001
lv_NSE	0,944	0,006	0,077	-0,032	-0,132	0,088	0,066	Reflect	0,052	<0.001
lv_IT	0,031	0,876	-0,01	0,009	-0,149	-0,263	0,346	Reflect	0,053	<0.001
lv_IOT	-0,031	0,876	0,01	-0,009	0,149	0,263	-0,346	Reflect	0,053	<0.001
lv_TSIP	0,127	-0,01	0,792	0,038	-0,088	0,169	0,02	Reflect	0,052	<0.001
lv_TSIH	-0,127	0,01	0,792	-0,038	0,088	-0,169	-0,02	Reflect	0,052	<0.001
F2	0,028	-0,004	0,165	0,813	-0,297	0,213	0,276	Reflect	0,053	<0.001
F3	-0,028	0,004	-0,165	0,813	0,297	-0,213	0,276	Reflect	0,053	<0.001
lv_TB 1	0,001	-0,002	-0,115	-0,071	0,973	0,133	-0,033	Reflect	0,051	<0.001
lv_TB 2	-0,001	0,002	0,115	0,071	0,973	-0,133	0,033	Reflect	0,051	<0.001
lv_DC	0,014	0,013	-0,059	-0,013	0,198	0,932	0,136	Reflect	0,052	<0.001
lv_KB	-0,017	-0,025	-0,105	0,022	-0,363	0,897	0,238	Reflect	0,052	<0.001
lv_KM	0,005	0,025	0,361	-0,019	0,341	0,414	-0,819	Reflect	0,056	<0.001
K. keu	-0,038	-0,027	0,173	-0,1	0,123	-0,173	0,85	Reflect	0,052	<0.001
K. keu	0,038	0,027	-0,173	0,1	-0,123	0,173	0,85	Reflect	0,052	<0.001

Nilai *Avarage Variance Extracted* (AVE)

JB	KP	TSI	Flek	TB	KD	K.Keu
0,891	0,767	0,627	0,662	0,946	0,615	0,722

Lampiran 10 Nilai Validitas Diskriminan

	JB	KP	TSI	Flek	TB	DC	K.Keu
JB	**0,944**	0,122	-0,123	0,056	0,134	0,394	-0,161
KP	0,122	**0,876**	0,072	0,045	0,131	0,132	-0,031
TSI	0,072	-0,02	**0,792**	-0,123	0,407	0,168	0,399
Flek	0,056	0,045	-0,02	**0,813**	0,001	0,101	0,04
TB	0,131	0,001	0,407	0,134	**0,973**	0,663	0,066
DC	0,132	0,101	0,168	0,394	0,663	**0,784**	-0,066
K.Keu	-0,031	0,04	0,399	-0,16	0,066	-0,066	**0,85**

Note: Square roots of average variances extracted (AVEs) shown on diagonal

Lampiran 11 Koefisian reliabilitas dan Cronbach Alpha

Composite reliabilitycoefficients

JB	KP	TSI	Flek	TB	KD	K.Keu
0,942	0,868	0,771	0,796	0,972	0,813	0,838

Cronbach's alpha coefficients

JB	KP	TSI	Flek	TB	KD	K.Keu
0,878	0,696	0,611	0,690	0,943	0,648	0,650

Lampiran 12 Model Fit (kualitas Model)

Model fit and quality indices

Average path coefficient (APC)=0.179, P<0.001

Average R-squared (ARS)=0.0,269, P=0.023

Average adjusted R-squared (AARS)=0.257, P=0.028

Average block VIF (AVIF)=1.139, acceptable if <= 5, ideally <= 3.3

Average full collinearity VIF (AFVIF)=1.490, acceptable if <= 5, ideally <= 3.3

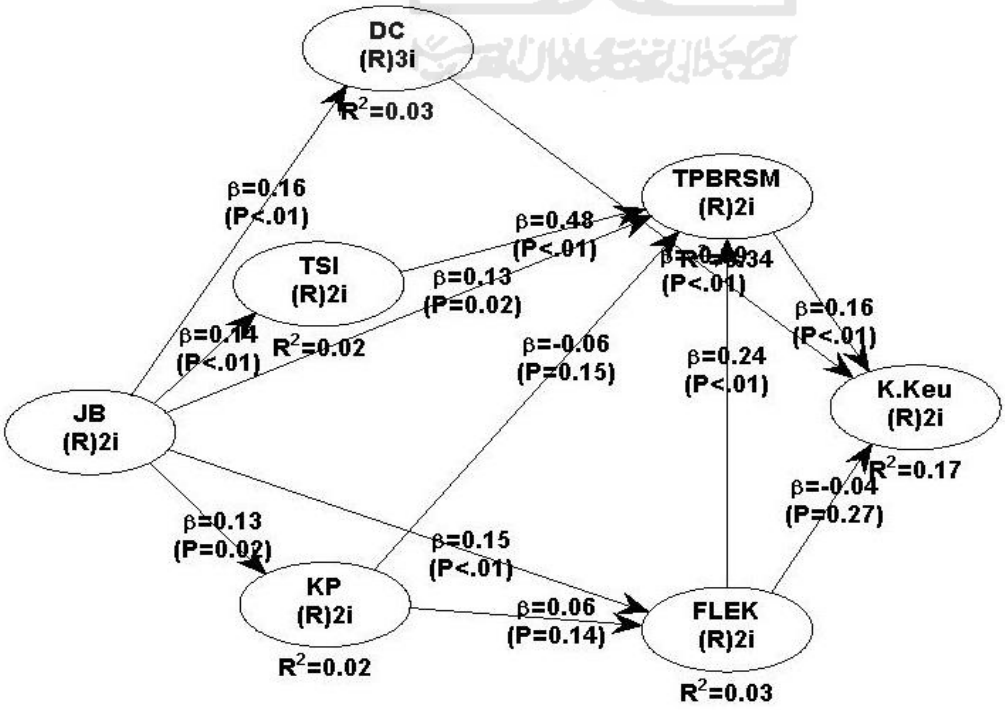
Tenenhaus GoF (GoF)=0.460, small >= 0.1, medium >= 0.25, large >= 0.36

Sympson's paradox ratio (SPR)=0.917, acceptable if >= 0.7, ideally =1

R-squared contribution ratio (RSCR)=0.992, acceptable if >= 0.9, ideally = 1

Statistical suppression ratio (SSR)=0.917, acceptable if >= 0.7

Nonlinear bivariate causality direction ratio (NLBCDR)=0.708, acceptable if >=0.7



Lampiran 13 Hasil Analisis Model Struktural

Path Coefficient

konstruk full model	KP	TSI	FLEK	TB	DC	KB
JB	0,129	0,141	0,146	0,129	0,161	
KP			0,063	0,061		
TSI				0,479		
FLEK				0,244		0,037
TB						0,165
DC						0,393

P Value

konstruk full model	KP	TSI	FLEK	TB	DC	KB
JB	0,02	0,001	0,001	0,02	0,001	
KP			0,14	0,15		
TSI				0,001		
FLEK				0,001		0,27
TB						0,001
DC						0,001

Lampiran 14 Hasil Eksplorasi Mediasi

Variance Extracted For- (VAF)

indirecct effect	JB-KD-K.keu	0,16 x 0,39	0,0632
Direct effect	JB-K.keu		0,16
Total Effect			0,2232
VAF(JB-KD-K.keu)		0,0624/0,223	0,28315412
indirecct effect	JB-TSI-TB-K.keu	0,14X0,479x0,165	0,01114394
Direct effect	JB-K.keu		0,16
Total Effect			0,17114394
VAF(JB-TSI-TB-K.keu)		0,011/0,17	0,0651144
indirecct effect	JB-KP-flek-TB-K.keu	0,146x0,06X0,244x0,165	0,00032719
Direct effect	JB-K.keu		0,16
Total Effect			0,16032719
VAF(JB-KP-Flek-TB-K.keu)		0,00032/0,016	0,00204078