



**ANALISIS KINERJA PEMASARAN UMKM
FASHION KREATIF DI JAKARTA**

TESIS

RIFAI KUKUH WIDIYANTO 2210122040

**PROGRAM STUDI MANJEMEN PRORAM MAGISTER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
2024**



**ANALISIS KINERJA PEMASARAN UMKM
FASHION KREATIF DI JAKARTA**

TESIS

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Magister Manajemen**

RIFAI KUKUH WIDIYANTO 2210122040

**PROGRAM STUDI MANJEMEN PRORAM MAGISTER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
2024**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan benar.

Nama : Rifai Kukuh Widiyanto

NIM : 2210122040

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 26 Juli 2024

Yang Menyatakan



Rifai Kukuh Widiyanto S.M

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TESIS
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : Rifai Kukuh Widiyanto
NIM : 2210122040
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : S2 Manajemen
Jenis Karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Tesis saya yang berjudul:

**ANALISIS KINERJA PEMASARAN UMKM
FASHION KREATIF DI JAKARTA**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengasihkan media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasi tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta Pusat

Pada tanggal : 26 Juli 2024

Yang Menyatakan,



Rifai Kukuh Widiyanto S.M

TESIS

ANALISA KINERJA PEMASARAN UNIKM FASHION KREATIF DI JAKARTA

Dipersiapkan dan disusun oleh :

RIFAI KUKUH WIDIYANTO 2210122040

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal :
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

Prof. Dr. Prasetyo Hadi, S.E., M.M., CFMP

Ketua Penguji

Dr. Alfatih S Manggabani, SE., M.Si

Penguji I

Dr. Juhaedah, SE.MM

Penguji II (Dosen Pembimbing II)



Dr. Juhaedah, SE.MM

Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis

Dr. Yudi Nur Sanriadi, S.Sos.I., MM

Kepala Jurusan Manajemen

Disahkan di : Jakarta

Pada tanggal : 26 Juli 2024

***ANALYSIS OF MARKETING PERFORMANCE IN CREATIVE
FASHION SME's IN JAKARTA***

Rifai Kukuh Widiyanto

ABSTRACT

This study analyzes the marketing performance of the fashion SME industry in Jakarta. The objective of this research is to examine the influence of marketing skills and customer relationship management on marketing performance through competitive intensity. This research is quantitative, involving the distribution of questionnaires to 240 SME practitioners. It uses the Structural Equation Modeling (SEM) method with the alternative Partial Least Squares (PLS) approach, employing the Smart-PLS 4.0 program. The data analysis results indicate that: (1) Marketing skills have a significant effect on marketing performance through competitive intensity in the fashion industry in Jakarta. (2) Meanwhile, customer relationship management has a direct effect on marketing performance without considering competitive intensity in the fashion industry in Jakarta.

Keywords: Marketing Performance, Marketing Skill, Customer Relationship Management, Competitive Intensity

ANALISIS KINERJA PEMASARAN UMKM FASHION KREATIF DI JAKARTA

Rifai Kukuh Widiyanto

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis Kinerja Pemasaran Industri UMKM Fashion di Jakarta. Tujuan penelitian ini untuk menguji pengaruh keterampilan pemasaran dan manajemen hubungan pelanggan terhadap kinerja pemasaran melalui intensitas persaingan. Penelitian ini bersifat kuantitatif dengan menyebarkan kuesioner kepada 240 pelaku UMKM. Menggunakan metode *Structural Equation Modeling (SEM)* dengan alternatif *Partial Least Square (PLS)* dengan program *Smart-PLS 4.0*. hasil analisis data menunjukkan bahwa: (1) Keterampilan Pemasaran berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Pemasaran melalui Intensitas Persaingan pada Industri Fashion di Jakarta. (2) sedangkan Manajemen hubungan pelanggan berpengaruh langsung terhadap Kinerja Pemasaran tanpa mempertimbangkan Intensitas persaingan pada Industri Fashion di Jakarta.

Kata Kunci: Kinerja Pemasaran, Keterampilan Pemasaran, Manajemen Hubungan Pelanggan (CRM), Intensitas Persaingan



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Sekretariat : Jl RS. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta 12450, Telp. 7692856, 7692859 Fax. 7692856
Homepage : <http://www.upnvj.ac.id> Email : puskom@upnvj.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TESIS SEMESTER GENAP TA. 2023/2024

Hari ini Jumat , tanggal 26 Juli 2024, telah dilaksanakan Ujian Tesis bagi mahasiswa :

Nama : Rifai Kukuh Widiyanto

No.Pokok Mahasiswa : 2210122040

Program : Manajemen S.2

Dengan judul Tesis sebagai berikut :

Analisa Kinerja Pemasaran UMKM Fashion Kreatif Di Jakarta

Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak Lulus **)

Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Prof. Dr. Prasetyo Hadi, S.E., M.M., CFMP	Ketua	1.
2	Dr. Ivan Yulivan, SE, MM, M.Tr (Han), CHRMP / AUFADH.S.M	Anggota I	2.
3	Dr. Jubaedah, S.E, M.M.	Anggota II **)	3.

Keterangan :

*) Coret yang tidak perlu

**) Dosen Pembimbing

Jakarta, 26 Juli 2024

Mengesahkan

As DEKAN

Kaprodi. Manajemen S.2

Dr. Yudi Nur Supriadi, S.Sos.I,
M.M.

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan terhadap Allah Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan usulan penelitian dengan judul “Dampak Intensitas Persaingan Pada Kinerja Pemasaran UMKM Industri Fashion Di Indonesia” dengan sebaik-baiknya. Selama proses penulisan usulan penelitian ini, penulis mendapatkan berbagai dukungan, bantuan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin berterima kasih kepada berbagai pihak, yaitu:

1. Allah Subhanahu Wa Ta’Ala atas seluruh Rahmat dan pertolongan-Nya.
2. Ibu Dr. Jubaedah, SE., MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN Veteran Jakarta
3. Bapak Dr. Yudi Nur Supriadi, Sos.I, MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN Veteran Jakarta
4. Bapak Dr. Ivan Yulivan, SE, MM., M.Tr (Han)., CHRMP dan Ibu Dr. Jubaedah, SE., MM. selaku dosen pembimbing yang telah senantiasa memberikan bimbingan, masukan, dukungan, dan arahan bagi penulis selama penulisan usulan penelitian ini.

Usulan penelitian ini masih belum sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari para pembaca sekalian. Penulis pun berharap agar usulan penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca.

Jakarta,

Rifai Kukuh Widiyanto

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	I
HALAMAN SAMPUL	II
PERNYATAAN ORISINALITAS	III
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TESIS	IV
HALAMAN PENGESAHAN	V
ABSTRACT	VI
ABSTRAK.....	VII
PRAKATA	IX
DAFTAR ISI.....	X
DAFTAR TABEL	XII
DAFTAR GAMBAR.....	XIII
DAFTAR LAMPIRAN	XIV
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TELAAH PUSTAKA.....	10
2.1 Kajian Teori	10
2.1.1 Manajemen Pemasaran.....	10
2.1.2 Strategi Pemasaran	11
2.1.3 Kinerja Pemasaran	12
2.1.4 Intensitas Persaingan	13
2.1.5 Keterampilan Pemasaran (<i>Marketing Skill</i>)	14
2.1.6 Customer Relationship Management	16
2.2 Penelitian Terdahulu.....	19
2.3 Kerangka Pemikiran.....	33
2.4 Hipotesis	33
BAB III METODE PENELITIAN	34
3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	34
3.2 Populasi dan Sampel	37
3.2.1 Populasi.....	37
3.2.2 Sampel	37
3.3 Teknik Pengumpulan Data	38
3.3.1 Jenis Data	38
3.3.2 Sumber Data.....	38
3.3.3 Pengumpulan Data.....	38
3.4 Teknik Analisis Data.....	41
3.4.1 Teknik Analisis Deskriptif	41
3.4.2 Teknik Analisis Inferensial	43

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	52
4.1 Deskripsi Objek Penelitian	52
4.2 Deskripsi Data Penelitian.....	52
4.2.1 Deskripsi Data Responden	52
4.3 Analisis Hasil Dan Uji Hipotesis	56
4.3.1 Analisis Deskriptif	56
4.3.2 Analisis Inferensial.....	66
4.3.3 Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	76
4.4 Uji Hipotesis	77
4.5 Pembahasan.....	80
4.5.1 Pengaruh Keterampilan Pemasaran Terhadap Intensitas Persaingan	80
4.5.2 Pengaruh Manajemen Hubungan Pelanggan	81
4.5.3 Pengaruh Keterampilan Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran	82
4.5.4 Pengaruh Manajemen Hubungan Pelanggan	83
4.5.5 Pengaruh Intensitas Persaingan Terhadap Kinerja Pemasaran	84
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	86
5.1 Kesimpulan.....	86
5.2 Keterbatasan	87
5.3 Saran.....	88
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN	95

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Penelitian Terdahulu.....	20
Tabel 2.	Pengukuran Variabel.....	35
Tabel 3.	Skala Likert	39
Tabel 4.	Instrumen Kisi-kisi Penelitian.....	39
Tabel 5.	Interpretasi Nilai Indeks Responden	42
Tabel 6.	Kategori Reliabilitas Nilai Alpha	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Perkembangan PDB Ekonomi Kreatif di Indonesia	2
Gambar 2.	Laju Pertumbuhan PDB Nasional atas 3 Industri penyumbang PDB Terbesar	4
Gambar 3.	Langkah-langkah Partial Least Square	44
Gambar 4.	Inner Model.....	44
Gambar 5.	Outer Model	45
Gambar 6.	Diagram Jalur	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	95
--	-----------