

PENGEMBANGAN KINERJA PEMASARAN USAHA MEBEL MELALUI INOVASI DAN KETRAMPILAN DI KLATEN

Dr. Sulistiyani, MM

tiyani.sulis24@yahoo.com

Dosen Fak ekonomika dan Bisnis Untag Semarang

ABSTRAK

Perusahaan mengembangkan berbagai strategi pemasaran untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan, dan untuk mencapai tingkat kemampulabaan yang wajar. Penelitian terdahulu menyatakan *Learning*/pembelajaran sebagai tanggapan yang lebih baru atau kegiatan yang lebih baik, ketika kenyataannya pembelajaran dihadapkan pada perubahan lingkungan, yang pada akhirnya perubahan lingkungan akan menentukan inovasi (Daft and Schon, 1978). Kinerja pemasaran merupakan konsep yang penting untuk mengetahui prestasi pasar suatu produk. Kinerja atau *erformance* adalah segala sistem yang berhubungan dengan aktifitas dengan hasil (*outcome*) yang diperoleh. Tujuan penelitian ini adalah membuktikan bahwa Orientasi pembelajaran, komunikasi dan Komitmen, berpengaruh positif pada Kinerja., Manfaat dalam penelitian yaitu menemukan bukti empiris yang menunjukkan Orientasi pembelajaran, komunikasi dan Komitmen, mempengaruhi Kinerja industri mebel di kabupaten klaten. Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha mebel yang berada di Kabupaten Klaten berjumlah 1802 unit, menggunakan sampel dengan cara stratified random sampling sejumlah 100-200 unit (Hair *et al*, 1995). Metode analisis yang dipakai adalah *confirmatory factor analysis full model* (SEM). Dalam SEM hasil komputasi untuk test signifikansi model adalah sebagai berikut *Adjusted Goodness of index* (AGFI), *Goodness of index* (GFI), *The Comparative fit index* (CFI), Tucker Lewis Index (TLI), *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA) dan *Critical Ratio* (CR).. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model dalam penelitian ini sudah memenuhi kriteria Goodness of fit dan memenuhi syarat Regresion Weight (Chisqure=87,653, probability=0,088, AGFI=0,843, GFI=0,894, CFI=0,981, TLI=0,976, RMSEA=0,049), berarti orientasi pembelajaran, Motivasi kerja dan Komitmen berpengaruh positif terhadap Kinerja usaha mebel di kabupaten Klaten

Key Words : *learning orientation, skill, Communication, performance*

Abstract

*Firm develops some marketing strategy in order to increase the firm profitability and to achieve the proper profitable level. From the previous research, Learning is stated as the newer responsive or better activity, as matter of fact it is faced by the changing of environment, which eventually the changing itself will determine the innovation (Daft and Schon, 1978). Marketing performance is the important concept to find out market achievement of certain product. Performance is defined as the system related to the activity along with the outcome that achieved. The purpose of this research is to prove whether Learning Orientation, Communication and Commitment have positive influences toward Performance. This research intends to find out the empirical evidence which shows Learning Orientation, Communication and Commitment influence to the performance of furniture industry in Klaten Regency. The population on this research is 1802 units of furniture entrepreneur located in Klaten Regency, using sample by the means of stratified random sampling for 100-200 units. (Hair *et al*, 1995). The analysis method used is confirmatory factor full model of analysis (SEM). From SEM, the computation result for the test of significance model is as following: Adjusted Goodness of index (AGFI), Goodness of index (GFI), The Comparative fit index (CFI), Tucker Lewis Index (TLI), Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) and Critical Ratio (CR). The result of this research shows that the model on this research meets with the goodness of fit criteria and Regression Weight requirements. (Chisqure=87,653, probability=0,088, AGFI=0,843, GFI=0,894, CFI=0,981, TLI=0,976, RMSEA=0,049). Thus, Learning Orientation, Working Motivation and Commitment have positive influence toward the performance of furniture entrepreneur in Klaten Regency.*

Key Words : *learning orientation, skill, communication, performance*

PENDAHULUAN

Inovasi merupakan cara terus menerus membangun dan mengembangkan organisasi yang dapat dicapai melalui introduksi teknologi baru, aplikasi baru dalam bentuk-bentuk baru organisasi (Gana, 2003). Kinerja atau *performance* adalah segala sistem yang berhubungan dengan aktifitas dengan hasil (*outcome*) yang diperoleh.

Goldman Lynda (2002) menyatakan pembelajaran adalah system yang terdiri dari langkah-langkah tindakan, pelaku dan proses-proses yang memungkinkan sebuah organisasi untuk mengubah informasi menjadi pengetahuan yang berharga.

Komunikasi dapat didefinisikan sebagai proses penyampaian informasi (George Strause Leonard Sayless, 1990). Dalam hal ini pengirim bisa teman sejawat atau atasan yang mempunyai sesuatu yang hendak disampaikan kepada orang lain mengenai informasi, instruktur, pandangan atau berupa data. Pada prinsipnya proses komunikasi berawal dari sejak pengirim berita menyampaikan pesannya kepada seseorang melalui suatu saluran atau tanpa saluran dan si penerima menafsirkan pesan tersebut untuk bertindak sesuai dengan maksud dari pengirim tersebut.

Tien-Shang Lee (2005) menyatakan adanya hubungan antara orientasi pembelajaran dengan inovasi pada industri barang dan jasa di Taiwan. Kemudian Hurley and Hult (1998) mengatakan dengan orientasi pembelajaran akan menuju pada pengembangan perusahaan dan pencapaian kinerja yang superior.

Heidy (2002) mengemukakan hasil penelitian menunjukkan terdapatnya hasil hipotesis yang negatif antara orientasi pembelajaran dengan inovasi, sehingga ada kontradiksi atas hubungan tersebut pada anggota perkumpulan pemasaran di Amerika. Penelitian Pablo Javier Crespell (2007) mengatakan adanya hubungan antara inovasi dengan kinerja pada industri kehutanan di Amerika. Kemudian hasil penelitian Mavondo (2002) menyatakan terdapatnya hubungan antara inovasi dengan kinerja,

dimana hasil penelitian menunjukkan hipotesis yang ditolak, pada usaha rumah sakit dan jasa profesional di Australia.

Furnitur kini telah menjelma menjadi salah satu andalan Klaten. Di sektor ini ada 3.419 unit usaha dan menyerap investasi sekitar Rp 128 miliar/tahun dengan nilai penjualan US\$ 740,68 ribu. Pada triwulan III/2003 nilainya meningkat menjadi US\$ 1,7 juta. Adapun nilai ekspor melalui pihak ketiga atau broker (30 pengusaha) sekitar Rp 60 miliar. Produksi mebel perajin Kecamatan Juwiring, Cawas, Trucuk dan Klaten Utara digemari pasar Amerika Serikat, Inggris, Prancis dan Singapura. Data menunjukkan bahwa pada tahun 2002 saja pengusaha mebel kayu Klaten mengeksport sedikitnya 10 ribu unit dengan nilai US\$ 994 ribu. Sementara itu, industri alat-alat pertanian perajin Karangom dan Polanharjo (sekitar 100 perajin) lebih banyak untuk memenuhi kebutuhan para transmigran di luar Jawa dan kebutuhan lokal Klaten.

1.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang diatas diajukan permasalahan sebagai berikut : Bagaimana Pengembangan kinerja pemasaran usaha mebel melalui inovasi dan ketrampilan di Klaten ?

1.3 Tujuan penelitian

Untuk mengetahui pengembangan kinerja pemasaran usaha mebel di klaten

KAJIAN PUSTAKA

Dodgson (1993) menyatakan bahwa orientasi pembelajaran dapat memudahkan suatu perusahaan untuk melakukan perubahan external secara efektif, misalnya pilihan pelanggan terhadap produk dan teknologi. Pengembangan kapabilitas perusahaan akan mencakup organisasi untuk menyerap dan menggabungkan ide-ide baru (Cohen and Levintal, 1990). Kemudian Hurley and Hult (1998) mengingat kembali bahwa orientasi pembelajaran sebagai *precursor* dalam menjelaskan budaya perusahaan kedalam inovasi.

Pembelajaran organisasi adalah sebagai pengembangan sumber daya dengan membandingkan ka

perusahaan dan sumber daya yang ada dikembangkan secara berlebihan /diluar batas kemampuan perusahaan, sehingga perusahaan mempunyai kasus dalam memenuhi kebutuhan, para peneliti dalam mendefinisikan kembali pembelajaran organisasi adalah kegiatan apa saja yang menjadi sumber dari pembelajaran, dengan kata lain bahwa pembelajaran terletak pada kapabilitas/kemampuan dari sumber daya yang saling mengikat dalam perusahaan (Dodgson 1993, collis, 1994).

Oemar Hamalik (2003), pendekatan ketrampilan proses diartikan sebagai pendekatan dalam proses pembelajaran yang menitik beratkan pada aktivitas dan kreativitas seseorang untuk mengembangkan kemampuan fisik dan mental yang sudah dimiliki ke tingkat yang lebih tinggi dalam memproses perolehan belajarnya.

Pendapat senada diungkapkan oleh Gagne dalam Oemar Hamalik (2003) yang merumuskan pendekatan ketrampilan proses dalam bidang ilmu pengetahuan alam / *sain*, pengetahuan tentang konsep – konsep dan prinsip – prinsip dapat diperoleh seseorang bila dia memiliki kemampuan – kemampuan dasar tertentu. Dalam bidang *sains*, ketrampilan itu meliputi: mengamati, menggolongkan, berkomunikasi, mengukur, mengenal, dan menggunakan hubungan ruang dan waktu, menarik kesimpulan, menyusun definisi operasional, menentukan hipotesis, mengendalikan variabel, menafsirkan data, dan bereksperimen.

Kaitan antara efektivitas komunikasi dan komitmen terungkap dalam penelitian yang dilakukan oleh Sharma dan Patterson (1999). Dalam penelitian ditunjukkan bahwa komunikasi yang efektif merupakan hal yang penting dalam suatu hubungan, mengingat dalam suatu interaksi sering timbul resiko dan ketidakpastian. Dengan demikian perlu dibangun suatu komunikasi yang efektif yang mampu meningkatkan kepercayaan dan mengurangi resiko dalam berinteraksi.

Perusahaan yang melakukan inovasi berusaha untuk lebih baik/mempunyai nilai lebih dari pesaing, sehingga merupakan premis/landasan dari keunggulan bersaing, yaitu ditunjukkan dengan kinerja keuangan yang lebih baik (Hunt, 1997).

Kinerja atau *performance* adalah segala sistem yang berhubungan dengan aktifitas dengan hasil (*outcome*) yang diperoleh. Perusahaan yang berorientasi pasar memberikan dampak positif pada kinerja perusahaan-perusahaan besar (Kohli dan Jaworski,1993) dan perusahaan-perusahaan kecil (Pelhant dan Wilson, 1996).

kemudian study yang dilakukan oleh Fritz (1996) yang melakukan penelitian sebanyak 144 perusahaan di Jerman, melihat bahwa ada kontribusi yang positif terhadap kinerja perusahaan.

2.1 Pengaruh pembelajaran dengan ketrampilan

Pendekatan ketrampilan proses ialah pendekatan pembelajaran yang bertujuan mengembangkan sejumlah kemampuan fisik dan mental sebagai dasar untuk mengembangkan kemampuan yang lebih tinggi pada diri seseorang, dengan demikian seseorang yang mempunyai ketrampilan akan meningkatkan ketrampilan (Conny Semiawan dalam Oemar Hamalik, 2003).Oleh karena itu diajukan hipotesis 1 : *ada pengaruh positif dan signifikan antara orientasi pembelajaran dengan komunikasi*

2.2 Pengaruh pembelajaran dengan komunikasi

Usaha bisnis yang melakukan proses pembelajaran dengan dengan keterbatasan modal, ketrampilan, teknologi, pemasaran produk, oleh karena itu usaha kecil dan menengah dengan modal besar, teknologi canggih serta ketrampilan/keahlian, akan meningkatkan inovasi (Badger *et al*, 2001), oleh karena itu diajukan hipotesis 2 : *ada hubungan positif dan signifikan antara orientasi pembelajaran dengan inoivasi*

2.3 Pengaruh komunikasi dengan inovasi

Untuk melaksanakan komunikasi yang baik dalam perusahaan sangatlah perlu adanya jalinan pengertian, maksudnya adalah komunikasi yang disampaikan oleh pihak yang satu dan diterima oleh pihak lain harus jelas dan mudah dimengerti, dengan demikian kejelasan pemberian informasi yang disampaikan akan dapat dilaksanakan sesuai dengan yang diinginkan, dengan demikian komunikasi yang lancar akan meningkatkan inovasi (George Strause Leonard Sayless, 1990). Oleh karena itu diajukan hipotesis 3 : *ada hubungan positif dan signifikan komunikasi dengan inovasi.*

2.4 Pengaruh ketrampilan dengan inovasi

Perusahaan perlu meningkatkan ketrampilan, karena dengan ketrampilan akan dapat melakukan inovasi dengan baik (Hurley, 1998). Kemudian Perusahaan yang dapat mengembangkan ketrampilan membuat produk akan dapat meningkatkan inovasi. Dengan demikian diajukan hipotesis 4 : *ada hubungan positif antara inovasi dengan kinerja*

2.5 Pengaruh orientasi pembelajaran terhadap inovasi

Orientasi pembelajaran antara lain meliputi pembelajaran generatif dengan dimensi munculnya ide-ide kreatif berpengaruh pada inovasi. Dalam orientasi pembelajaran terdapat pembelajaran generatif dengan dimensi kearah lebih baik / aspirasi, kumpulan pengetahuan berpengaruh pada inovasi. Oleh karena itu diajukan hipotesis 5: *ada hubungan positif dan signifikan orientasi pembelajaran i dengan inovasi.*

2.6 Pengaruh inovasi dengan kinerja

Day dan Wensley (1988) diartikan sebagai kompetisi yang terdiri dari keunggulan, keahlian dan sumber daya.

Keegan (1995) inovasi yang telah dilakukan akan dapat meningkatkan kompetensi sehingga terdapat keserasian

antara kompetensi yang ada dalam perusahaan dan faktor-faktor untuk meraih sukses dalam industry dalam perusahaan akan mempunyai prestasi /kinerja yang jauh lebih baik dari pada pesaingnya.. Dengan demikian diajukan hipotesis 6 : *inovasi berpengaruh positif dan signifikan dengan kinerja*

METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini, adalah pengusaha mebel di kabupaten Klaten. Jumlah populasi berarti seluruh pengusaha mebel yang berada di Kabupaten Klaten sebesar 1802 unit (Departemen Perindustrian Kab. Klaten, 2008). Sampel dalam penelitian ini dimaksudkan sebagai wakil dari populasi yang akan diteliti,. Penentuan jumlah sampel ditempuh dengan menggunakan metode penarikan 100-200 (Hairs, et al , 1995

Dalam menentukan anggota sampel yang dipilih sebagai wakil populasi, digunakan metode *stratified random sampling* yang merupakan suatu metode pengambilan sampel dimana tiap-tiap individu dalam strata yang ada diberi kesempatan sama untuk dipilih menjadi anggota sampel dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai tujuan penelitian.

3.2 Jenis dan Sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu data primer , karena yang diteliti adalah persepsi pengusaha mebel, maka data utama yang diperlukan untuk menjawab hipotesis penelitian adalah data primer. Sumber data primer pada penelitian ini di peroleh langsung dari para responden, para pengusaha mebel di Kabupaten Klaten, dengan demikian populasi adalah para pengusaha di Kabupaten Klaten.

3

.3 Definisi Operasional

No	Variabel	Indikator	Sumber
1	Orientasi pembelajaran	-Pembelajaran berdasar pengalaman (X1) -berorientasi pada ketrampilan (X2) -Mampu mengatasi resiko (X3)	Senge, 1990
3	Ketrampilan	-Trampil merencanakan (X7) -Trampil bernegosiasi (X8) -Trampil memenuhi keinginan pelanggan (X9)	Challagala & Sherani, 1996
4.	Komunikasi	perlu nya memberikan informasi yang jelas (X10) - informasi yang diberikan sesuai perintah (X11) -informasi yang diberikan mudah dimengerti (X12)	Swan & Nelan, 1985
5	Inovasi	-Banyaknya produk baru (X13) -Banyaknya pelayanan baru (X14) -Penggunaan tehnologi baru (X15)	Hanny (2005)
7	Kinerja	-Omset penjualan (X19) -Pertumbuhan pelanggan (X20) -Pertumbuhan penjualan (X21) -Jumlah pelanggan (X22)	Vos and Vos, 2000

Sumber : dikembangkan untuk penelitian in

3.4 Metode Pengumpulan Data

Data penelitian dikumpulkan dengan mengirimkan kuesioner kepada para pengusaha mebel di Kabupaten Klaten. Pengambilan data dilakukan dengan cara survey melalui kuesioner yang dikirim melalui pos dan wawancara langsung kepada responden.

3.5 Teknik Analisis

Menurut Hair, Anderson, Tatham dan Black (1995), ada tujuh langkah yang harus dilakukan apabila menggunakan *Structural Equation Modelling* (SEM) yaitu:

1. Pengembangan model teoritis

2. Pengembangan diagram alur (*path diagram*)
3. Konversi diagram alur kedalam persamaan
4. Memilih matriks input dan estimasi model
5. Kemungkinan munculnya masalah identifikasi
6. Evaluasi *kriteria goodness of fit*
7. Interpretasi dan modifikasi model

HASIL DAN PEMBAHASAN

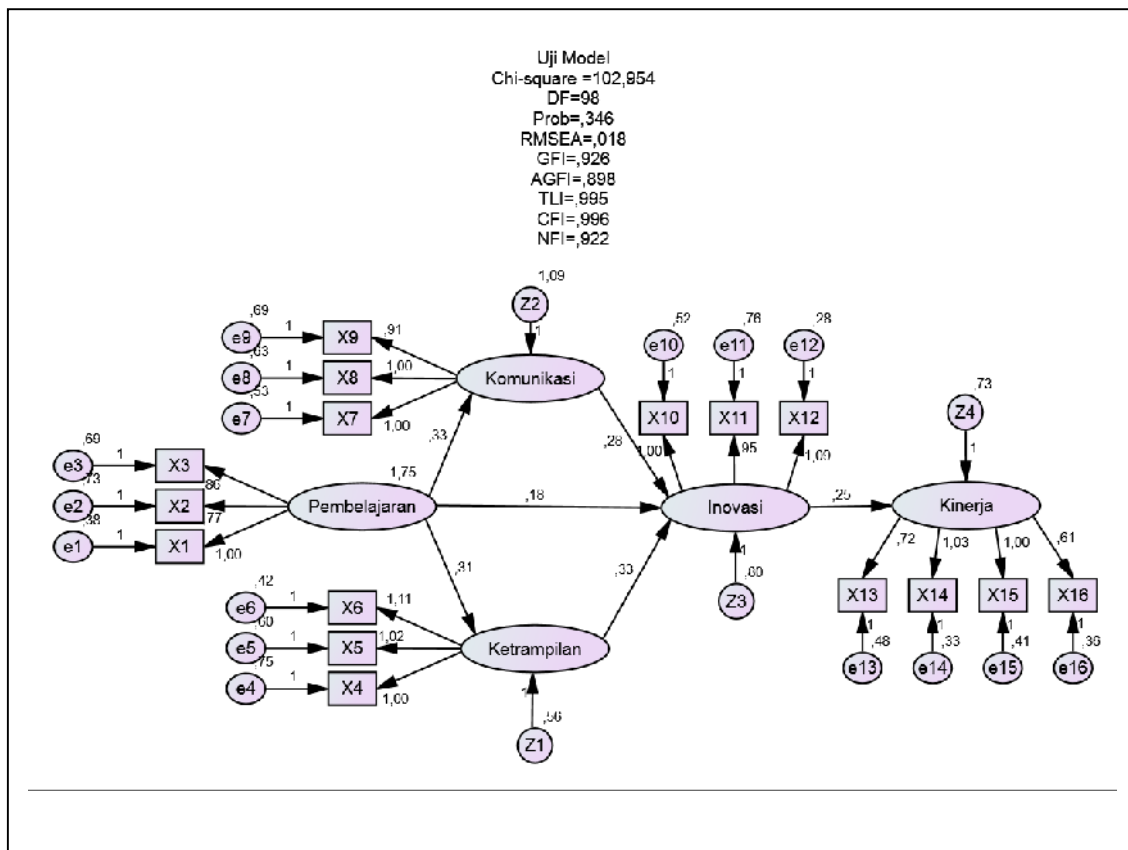
Goodness-of-fit Index Model Empiris Pertama

<i>Goodness-of-fit Index</i>	<i>Cut-Off Value</i>	Hasil model	keterangan
<i>Absolute fit Model</i>			
x ² -Chi-Square	Diharapkan kecil	12,954	Diharapkan nilai kecil x ² dengan P=5%, Df=94
Probability	0,05	0,346	Baik
CMIN/DF	2,00	0,980	Baik
RMSEA	0,08	0,18	Baik
GFI	0,90	0,926	Baik
AGFI	0,90	0,898	Baik
TLI	0,90	0,995	Baik
CFI	0,90	0,996	Baik

NFI	0,90	0922	Baik
-----	------	------	------

Regression weight

Pembelajaran	→	komunikasi	,334	,078	4,298	***
Ketrampilan	→	pembelajaran	,309	,062	4,996	***
pembelajaran	→	inovasi	,178	,084	2,117	,034
komunikasi	→	inovasi	,276	,087	3,167	,002
ketrampilan	→	inovasi	,326	,129	2,530	,011
Inovasi	→	kinerja	,247	,074	3,327	***



Sumber : dikembangkan untuk penelitian

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan pada Bab IV dapat ditarik beberapa kesimpulan atas hipotesis sebagai berikut :

- a. Orientasi pembelajaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi
- b. Ketrampilan berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi
- c. Komunikasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi
- d. Orientasi pembelajaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap ketrampilan
- e. Orientasi pembelajaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap komunikasi
- f. Inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja

IMPLIKASI MANAJERIAL

1. Peningkatan inovasi produk yaitu 1) variasi produk dalam harga ;2) variasi produk dalam model ; ;3) variasi meubel dalam ukuran
2. Trampil merencanakan produk antara lain : a) Trampil merencanakan produk dalam design, b) Trampil merencanakan produk dalam bentuk, c)Trampil merencanakan produk dalam biaya, d)Trampil merencanakan produk-produk baru, e)Trampil merencanakan produk dalam modifikasi;
3. Peningkatan kinerja pemasaran ditandai dengan :1)volume penjualan ;2)pertumbuhan penjualan ;3)cakupan distribusi ;4)tenaga kerja pemasaran bertambah, hal ini dapat dilakukan dengan keunggulan bersaing yaitu :1)kualitas mebel yang berbeda ;2)model mebel yang sulit ditiru

AGENDA PENELITIAN KEDEPAN

Penelitian yang akan datang sebaiknya dilanjutkan dengan menguji pengaruh pembelajaran generatif berbasis budaya dengan inovasi produk dengan menempatkan variabel intervening,

variabel kontrol, dan variabel moderating, sehingga dapat menjelaskan *research gap* perbedaan hasil penelitian ini dengan penelitian sebelumnya. Variabel motivasi dapat dijadikan variabel intervening, antara orientasi pembelajaran dengan inovasi, hal ini karena pembelajaran yang diterapkan pada usaha mebel bertujuan untuk memberikan kepuasan pada pelanggan, begitu juga variabel kepercayaan dapat dijadikan variabel Intervening, hal ini karena pembelajaran generatif berbasis budaya yang diimplementasikan pada perusahaan mebel akan memberikan tingkat kepuasan pada pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Appiah-adu and Sigh, 1998, Customer orientation and performance a study of SMEs, *Management Decision*
- Argrys and Schon, 1978, Organizational Learning : A of Action Perspetive Reading , MA: Addison Wesley
- Augusty, 2006, Metode Penelitian Manajemen, Pedoman Penelitian untuk Penulisan Skripsi, Tesis dan Disertasi Ilmu Manajemen
- Badger, I.C, Mangles, T, and Sadler-Smith, E, (2001), Organizational Learning styles competencies and learning system in small, UK, manufacturing firm, *International Journal of Operation & Production Management*
- Baker & Sinkula, 1999, The Synergistic Effect of Market Orientation and Learning of organizational Performance, *Academy of Marketing Science Journal*
- Barney, JB , (1991), Firm Resource and Sustained Competitive Advantege, *Journal of Management*.
- Basu Swastha DH, 1989, Etika Komunikasi, Liberty, Yogyakarta
- Bery, 2001, Innovati

- Framework Linked to Trade for Unido Action UNIDO Report, Vienna
- Breman dan Dalgic, 1998, The Learning Organization and market Orientation : a Study of Export Company in The Nederland , in Ford, J.B. and Honeycutt, ED Developments in Marketing Science
- Cooper , 1998, Business Reseach Methode, Fifth Edition, Irwin, USA
- Conny Semiawan dalam Oemar Hamalik, 2003, Membangun Industri Kecil dan Menengah, downlood 18 September 2003
- Day, 1994; Sinkula, 1994, The Capabilities Of Market Driven Organization. Journal of Marketing
- Dickson, 1996, The Static and Dynamic Mechanik of Competition; A Comment on Hunt and Morgan's Comparative Advantage Theory, Journal of Marketing
- Dinperindag, Jawa Tengah, 2008, Direktori perusahaan Industri Kecil dan Menengah proponsi Jawa Tengah
- Desphande, R, Farley, J.U, and Webster, F.E.J, (1993), Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness, *Journal of Marketing*
- Ekeledo dan Sivakumar, 2004, dalam Ferdinand, 2006, Metode Penelitian, Manajemen, Badan Penerbit Diponegoro Semarang.
- Ferdinand A, 2005, Structural Equation Modelling dalam Penelitian Manajemen, Badan Penerbit Diponegoro Semarang
- _____, 2006, Metode Penelitian, Manajemen, Badan Penerbit Diponegoro Semarang.
- Fiol dan Lyles, 1985, Organizational Learning, Academi Of Management Review
- Franwick et al, 1994, dalam Ferdinand, 2006, Metode Penelitian, Manajemen, Badan Penerbit Diponegoro Semarang.
- Gana, 2003, Inovasi Organisasi Sebagai Basis Daya Saing Bisnis 'Usahawan No.10 TH XXXII Oktober 2003. LM-FE IU.
- Garvin, 1993, Building A Learning Organization, Canada, Harvard Business Review
- George Strause Leonard Sayless, 1990, Komunikasi, Organisasi, Penerjemah Jakasil, Erlangga, Jakarta
- Goldman Lynda, 2002, Innovativeness and Price Sensitivity: Managerial, Theoretical, and Methodological Issues, Journal of Product and Brand Management
- Gopalakrishnan dan Damanpor, 1997, Organizational Innovation: A Meta-Analysis Effect of Determinan tAnd Moderator.Academy Of Management Journal
- Han, J.K., Kim, N. Dan Srivastava, R. (1998), Market Orientation And Organizational Performance: Is Inivation A Missing Ling?', Journal Of Marketing, Vol 62, October. pp. 30-45.
- Hanny, 2005, dalam Ferdinand, 2006, Metode Penelitian, Manajemen, Badan Penerbit Diponegoro Semarang.
- Hair et al, 1996, Multivariat Date Analysis Reading, (Fourth Ed), Prentice Hall International, Inc
- Heneman, 1998, dalam Aryani Matius Maun, 2002, Hubungan Organisasi Learning Informasi Pasar dan Kinerja Pasar, Journal Sains dan Teknologi
- Hult et al. 2004, Innovativeness its Antecedent and Impact on Business Performance, Industrial Marketing Management
- Hunt, 1997, The Resource-Advantage, Theory of Competition Dynamic Path

- Dependencies and Evolutionary Dimension, Journal of Marketing
- Husher, 1994, The Ques for The Competitive Learning Organization, Management Decision
- Heidy, 2002, The Relationship Between Learning Orientation. Market Orientation and Innovation and Their Effect on Organizational Performance". School of Business and Entrepreneurship Nova Southeastern University.
- Keats et al, 1988, A Casual Model of Linkages Among Environmental Dimensions Macro Organization Characteristics, and Performance, Academy of Management Journal
- Kuncoro, 2000, Usaha kecil di Indonesia, Profil Masalah dan Strategi Pemberdayaan, Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, ISEI Bandung
- Lado et al, 1992, Exploring the link between market orientation and Innovation in the European and US InsurancIns Markets, International Marketing Review
- Lee and Chang, 2006, Strategy Environment and Performance in Two Technological Context : Contingensi Theory in Korea
- Lippman & Rumelet, 1982, Uncertain Inimitability, Bell, Journal of Economic
- Lukas, 1996, The Effect Of Market Orientation On Product Innovation; Journal of Academy Of Marketing Science.
- Lumpkin dan Lichtenstein, 2005, The Role of Organizational Learning in the Opportunity- Recognition Process, Entrepreneurship Theory & Practise
- Mavondo, (2005), Learning Orientation and Market orientation, European Journal of Marketing
- Mc Kee & Conant, 1992, An Organizational Learning Approach to Product Innovation, Journal of Product Innovation Managemet
- Moorman et al, 1993, The Impact of Organization Memory on New Product Peformance and Creativity, Journal of Marketing Research
- Mullen and Lyles, 1993, Toward Improving management developoment's contribution to organizational learning, Human Resouces Planning
- Nonaka, 1994, The Dynamic Theory Organizational knowledge Creation Organizational Science
- Pablo Javier Crespell, 2007, Organizational Climate and Innovativeness in the Forest Product Industry, A Dissertation, Oregon State Uneversity
- Paparoidamis, 2005, dalam Ferdinand, 2006, Metode Penelitian, Manajemen, Badan Penerbit Diponegoro Semarang.
- Pelham, Alfred M , 1997, Mediating Influences of The Relation Betwen Market Orientation and Profitability in Small Industries Firms, Journal of Business Research
- Robert E Morgan and Pierre Berthon, 2008, Market Orientataion, Generative Leraning, Innovation Strategy and Business Performance Inter-Relationships in Bioscience Firms, Journal of Management Studies
- Romijin dan Albaladejo, 2001, A Casual Model of Linkages Among Environmental Dimensions Macro Organization Characteristics, and Performance, Academy of Management Journal
- Senge, 1990, The Leaders New Work, Building Learning Organization, Sloan Management Review
- Sinkula, 1994, Market Information Processing and Organizational Learning, Journal of Markeing

Created with

- Soewardi Poedjosapoetro, 1986, Komunikasi Bisnis, Sinar Baru, Bandung
- Slater and Narver, 1995, Market Orientation And The Learning Organization, Journal of Marketing
- Sugiono, 1999, Metode Penelitian Bisnis, Penerbit CV Albeta Bandung
- Tien-Shang Lee, 2005, The Effect of business operation mode on the Market Orientation, Learning Orientation and innovativeness, Industrial Management
- Tippin dan Sohi, 2003, It Competency and Firm Performance : Is Organizational Learning a Missing Link, Strategic Management Journal
- Thurau, 2000, Introduction: Technologi, Organization & Innovaton, Administrative Science Quarterly
- Webster, 1992 "Strategy. Environment and Performance in Two Technological Contexts Contingency Theory in Korea, Organization Studies.
- Voss , G.B., and Voss Z.G., 2000, Strategy Orientation and Firm Performance in an Artistic Environment, *Journal of Marketing*