

LAMPIRAN 1

PENGHITUNGAN UJI RELIABILITAS VARIABEL PENELITIAN

Kinerja Inovasi	Item	KI1	KI2	KI3		$\sum (\text{std. loading})^2$	$\sum (\text{std. loading}^2)$	$\sum (\text{error})$	CR	VE
	Std. Loading	0.76	0.71	0.75		4.92	1.64		0.78	0.55
	Error	0.43	0.49	0.44				1.36		
Human Capital	Item	HC1	HC2	HC3		$\sum (\text{std. loading})^2$	$\sum (\text{std. loading}^2)$	$\sum (\text{error})$	CR	VE
	Std. Loading	0.73	0.90	0.83		6.03	2.02		0.86	0.67
	Error	0.47	0.20	0.31				0.98		
Kinerja Jejaring	Item	KJ1	KJ2	KJ3	KJ4	$\sum (\text{std. loading})^2$	$\sum (\text{std. loading}^2)$	$\sum (\text{error})$	CR	VE
	Std. Loading	0.83	0.50	0.54	0.67	6.44	1.68		0.73	0.42
	Error	0.32	0.75	0.71	0.55			2.32		
Kinerja Pemasaran	Item	KP1	KP2	KP3		$\sum (\text{std. loading})^2$	$\sum (\text{std. loading}^2)$	$\sum (\text{error})$	CR	VE
	Std. Loading	0.486	0.8	0.803		4.36	1.521005		0.75	0.507
	Error	0.764	0.36	0.355				1.479		

LAMPIRAN 2

HASIL ESTIMASI FULL MODEL

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KI <--- KJ	.187	.111	1.685	.092	
KI <--- HC	.644	.126	5.106	***	
KP <--- KI	.115	.183	.631	.528	
KP <--- HC	.194	.138	1.408	.159	
KP <--- KJ	.180	.081	2.225	.026	
KJ1 <--- KJ	1.000				
KJ2 <--- KJ	.621	.195	3.182	.001	
KJ3 <--- KJ	.600	.174	3.448	***	
KJ4 <--- KJ	.930	.224	4.152	***	
HC3 <--- HC	1.000				
HC2 <--- HC	1.036	.137	7.573	***	
HC1 <--- HC	.878	.152	5.781	***	
KI3 <--- KI	1.000				
KI2 <--- KI	1.146	.238	4.821	***	
KI1 <--- KI	1.103	.215	5.140	***	
KP1 <--- KP	1.000				
KP2 <--- KP	1.838	.546	3.368	***	
KP3 <--- KP	1.965	.583	3.371	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
KI <--- KJ	.213
KI <--- HC	.861
KP <--- KI	.244
KP <--- HC	.551
KP <--- KJ	.433
KJ1 <--- KJ	.825
KJ2 <--- KJ	.498
KJ3 <--- KJ	.542
KJ4 <--- KJ	.673
HC3 <--- HC	.832
HC2 <--- HC	.895
HC1 <--- HC	.729
KI3 <--- KI	.749
KI2 <--- KI	.711
KI1 <--- KI	.758
KP1 <--- KP	.486
KP2 <--- KP	.800
KP3 <--- KP	.803

Standardized Direct Effects (Group number 1 - Default model)

	HC	KJ	KI	KP

	HC	KJ	KI	KP
KI	.861	.213	.000	.000
KP	.551	.433	.244	.000
KP3	.000	.000	.000	.803
KP2	.000	.000	.000	.800
KP1	.000	.000	.000	.486
KI1	.000	.000	.758	.000
KI2	.000	.000	.711	.000
KI3	.000	.000	.749	.000
HC1	.729	.000	.000	.000
HC2	.895	.000	.000	.000
HC3	.832	.000	.000	.000
KJ4	.000	.673	.000	.000
KJ3	.000	.542	.000	.000
KJ2	.000	.498	.000	.000
KJ1	.000	.825	.000	.000

Standardized Indirect Effects (Group number 1 - Default model)

	HC	KJ	KI	KP
KI	.000	.000	.000	.000
KP	.210	.052	.000	.000
KP3	.611	.390	.196	.000
KP2	.609	.388	.196	.000
KP1	.370	.236	.119	.000
KI1	.652	.162	.000	.000
KI2	.612	.152	.000	.000
KI3	.645	.160	.000	.000
HC1	.000	.000	.000	.000
HC2	.000	.000	.000	.000
HC3	.000	.000	.000	.000
KJ4	.000	.000	.000	.000
KJ3	.000	.000	.000	.000
KJ2	.000	.000	.000	.000
KJ1	.000	.000	.000	.000

KUESIONER

Petunjuk :

Berikan penilaian Bapak/ Ibu/ Saudara selama menjalani pekerjaan sehari-hari dengan kriteria sebagai berikut :

Sangat Tidak Setuju	1	2	3	4	5	Sangat Setuju
----------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------------------

1. Kualitas Jejaring

No	Scale	Score
1.	Mitra/ Distributor percaya terhadap kelangsungan bisnis Pemasaran Pelumas Pertamina.	STS 1 2 3 4 5 SS
	Kepercayaan antara Pertamina dengan mitra terlihat dalam bentuk dan kondisi? Mohon dijelaskan : _____	

- 2 Pertamina dan mitra sering bertemu dan berkomunikasi untuk berkoordinasi terkait kondisi pasar dan penjualan Pelumas Pertamina. **STS 1 2 3 4 5 SS**

Frekuensi hubungan/ pertemuan tersebut terlihat dari? Mohon dijelaskan : _____

- 3 Bisnis Pelumas Pertamina memberikan prospek yang menjanjikan. **STS 1 2 3 4 5 SS**

Hal tersebut menjadikan mitra percaya terhadap Pelumas Pertamina, mohon dijelaskan : _____

- 4 Hubungan bisnis Pelumas Pertamina dengan Mitra telah terjalin lama. **STS 1 2 3 4 5 SS**

Lama kerjasama mitra dengan Pertamina, mohon dijelaskan: _____

2. Human capital

No	Scale	Score
----	-------	-------

1. *Sales Executive* Pelumas Pertamina memiliki ketrampilan penjualan dan *product knowledge* yang baik. **STS 1 2 3 4 5 SS**

Ketrampilan penjualan dan product knowledge yang baik terlihat dari? Mohon dijelaskan : _____

- 2 *Sales Executive* Pelumas Pertamina memiliki ide-ide baru dalam penjualan produk Pelumas Pertamina. **STS 1 2 3 4 5 SS**

Ide-ide tersebut terlihat dari? Mohon dijelaskan : _____

- 3 *Sales Executive* Pelumas Pertamina memiliki target menjadi pemasar pelumas terbaik Pertamina. **STS 1 2 3 4 5 SS**

Menjadi yang terbaik tersebut, terlihat dari? Mohon dijelaskan : _____

3. Kinerja Inovatif

No	Scale	Score
----	-------	-------

- | | | | | | | | | |
|--|---|-----|---|---|---|---|---|----|
| 1. | Teknik penjualan <i>Sales Executive</i> Pelumas Pertamina bervariasi dan bagus. | STS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SS |
| Teknik penjualan yang menonjol dari SE Pertamina antara lain? Mohon dijelaskan :
_____ | | | | | | | | |
| 2. | Model Penjualan Pelumas Pertamina memiliki bervariasi dan berubah-ubah sesuai trend Pemasaran produk. | STS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SS |
| Frekuensi perubahan Model Penjualan yang ada saat ini ? Mohon dijelaskan :
_____ | | | | | | | | |
| 3. | Penjualan yang tinggi dipengaruhi oleh model penjualan Pelumas Pertamina. | STS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SS |
| Model Penjualan yang ada saat ini ? Mohon dijelaskan : _____ | | | | | | | | |

4. Kinerja Pemasaran

- | No | Scale | Score | | | | | | |
|---|--|-------|---|---|---|---|---|----|
| 1. | Penjualan Pelumas Pertamina mengalami kenaikan. | STS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SS |
| Kenaikan Penjualan tersebut terlihat dari? Mohon dijelaskan :
_____ | | | | | | | | |
| 2. | Dengan penjualan produk Pelumas Pertamina menambah jumlah pelanggan. | STS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SS |
| Prosentase pertumbuhan pelanggan? Mohon dijelaskan :
_____ | | | | | | | | |
| 3. | Volume Penjualan Pelumas Pertamina mengalami kenaikan dalam 1 (Satu) tahun terakhir. | STS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SS |
| Prosentase kenaikan volume penjualan? Mohon dijelaskan: _____ | | | | | | | | |

