

DAFTAR PUSTAKA

- Abeysekara, N., Wang, H., & Kurupparachchi, D. (2019). Effect of supply-chain resilience on firm performance and competitive advantage: A study of the Sri Lankan apparel industry. *Business Process Management Journal*, 25(7), 1673–1695.
- Aaker, David (1989). “Competitive Advantage of the Firm”, Journal of Strategic Research. New York.
- Adel, G., & Habib, A. (2018). Mediating Role of Entrepreneurial Orientation on the Relationship Between Relational Network and Competitive Advantages of Tunisian Contractors. *Journal of the Knowledge Economy*, 9(2), 665–679. <https://doi.org/10.1007/s13132-016-0358-8>
- Afiyati, A., Murni, S., & Hariadi, P. (2019). Keunggulan Bersaing Sebagai Variabel Mediasi Pada Pengaruh Strategi Diferensiasi Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Bisnis Umkm Di Kabupaten Purbalingga. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi*, 21(3). <https://doi.org/10.32424/jeba.v21i3.1371>
- Anggraini, A. R., & Oliver, J. (2019). *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Asad, M., Devi, S., & Ali, A. (2020). Total Quality Management, Entrepreneurial Orientation, and Market Orientation: Moderating Effect of Environment on Performance of SMEs. *Paradigms*, 27(14(1)), 102–108. <https://doi.org/10.24312/193014016>
- Asep S, Hermawan. (2017) "Faktor-faktor yang mempengaruhi hubungan kemitraan antara petani budidaya jamur tiram dengan CV. ASA AGRO CORPORATION" . *Journal Agrosience* ol. 7 No. 1 Tahun 2017
- Asyhari, A., Pudjihastuti, S. H., & Kurdaningsih, D. M. (2018). Peran mediasi keunggulan kompetitif pada faktor determinan kinerja bisnis UKM di sentra tenun batik di Jawa Tengah. *Jurnal Siasat Bisnis*, 22(2), 111–131. <https://doi.org/10.20885/jsb.vol22.iss2.art1>
- Barney, J., Wright, M., & Ketchen, D. J. (2001). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management*, 27(6), 625–641. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(01\)00114-3](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(01)00114-3)
- Bleeke, J. and Ernst, D. (1991). “The Way to Win in Cross-Border Alliances”. *Harvard Business Review*, Vol. 69 (6), p. 127-135.
- Brown, Warren B., Necmi Karagozoglu. 1998. “Current practices in environmental management”. *Business Horizons*. Greenwich: Jul/Aug 1998. Vol. 41, Iss. 4; p. 12
- Chavan, Meena. 2005. “An appraisal of environment management systems: A competitive advantage for small businesses” *Management of Environmental Quality*. Bradford. Vol. 16, Iss. 5; p. 444
- Day, George dan Wensley, Robin (1988). “Assesign Advantage : A Framework for Diagnostic Competitive Superiority”. *Journal of Marketing*, Vol. 52, April 1988.
- Dyer, H., & Singh, H. (1998). “The Relational View: Cooperative Strategy and

- Sources of Interorganizational Competitive Advantage”. *Academy of Management Review*, Vol. 23: 660-679
- Dougherty, Deborah and Cynthia Hardy (1996). “Sustained Product Innovation in Large Mature Organization : Overcoming Innovation – to – Organization Problem”. *Academy of Management Journal*, Vol. 39, No. 5, h. 1120 – 1153
- Droge, Cornelia; Vickery, Shawnee; Markland, Robert E. et al. (1994). “Source and Outcome of Competitive Advantage: An Exploratory Study in The Furniture Industry”. *Decision Science (DSI)*. Vol. 25, Sep-Dec, p. 669- 689.
- Firman, A. (2021). Pengaruh Total Quality Management (TQM) Terhadap Keunggulan Bersaing Pada PT Toyota Kalla Cabang Alauddin Makassar. 1–16
- Ferrier, Walter, J. (2001). “Navigating The Competitive Landscape: The Drivers and Consequences of Competitive Aggressiveness”. *Academy of Management Journal*. Vol. 44, No. 4, p. 858-877.
- Faishol, A. (2016). Analisis Pengaruh Penerapan Balanced Scorecard Terhadap Peningkatan Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Lamongan). *Jurnal Akuntansi*, 1(1), 8. <https://doi.org/10.30736/jpensi.v1i1.14>
- Ferdinand, Augusty Tae (2003). *Sustainable Competitive Advantage: Sebuah Explorasi Model Konseptual*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Galib, M., & Hidayat, M. (2018). Analisis Kinerja Perusahaan Dengan Menggunakan Pendekatan Balanced Scorecard Pada PT. Bosowa Propertindo. *Journal Of Management & Business*, 2(1), 92–112. <https://doi.org/10.31219/osf.io/gdvq4>
- Ghozali, Imam. 2017. *Model Persamaan Struktural Konsep dan Aplikasi dengan Program AMOS 24 (edisi 7)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Gunasekaran, Patel and Mcgaughey (2003), A framework for supply chain performance measurement. *Int. J. Production Economics* 87 (2004) 333 – 347
- Goetsch, D., & Davis, S. (2016). *Quality Management for Organizational Excellence: Introduction to Total Quality 8th Edition*. Printice.
- Han, Jin K, et al. (1998). “Market Orientation and Organization Performance: Is Innovation a Missing Link ?”. *Journal of Marketing*. Vol. 62, October, p. 30-45.
- Hardiani, F. O. (2019). Pengaruh Total Quality Management Terhadap Kinerja Perusahaan Melalui Keunggulan Bersaing. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*
- Hidayat, T. W., & Riharjo, I. B. (2015). Pengukuran Kinerja Unit Kerja Pemerintah Daerah Dalam Perspektif Value For Money. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 4(11).
- Hamel, G., Doz, Y., & Prahalad, C.K. (1989). “Collaborate with Your Competitor and Win”. *Harvard Business Review*. Vol. 67, No. 1, pp. 133-9
- Indarto; Teguh Ariefiantoro, 2015, Peran Inovasi dan Kemitraan dalam

- Meningkatkan Keunggulan Bersaing UMKM Batik Semarang, The 2nd University Research Coloquium 2015, Semarang: Universitas Semarang
- Jariah, A., & Titin Ruliana, S. (2016). Pengukuran Kinerja Pada Koperasi Semoga Jaya Unit Simpan Pinjam Di Tenggarong. *Ekonomia*, 4(3), 307-312.
- Karimi, E., & Rafiee, M. (2014). Analyzing the Impact of Supply Chain Management Practices on Organizational Performance through Competitive Priorities Case Study: Iran Pumps Company. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 4(1), 1–15.
- Khan, I., & Bashir, T. (2020). Market orientation, social entrepreneurial orientation, and organizational performance: The mediating role of learning orientation. *Iranian Journal of Management Studies*, 13(4), 673–703. <https://doi.org/10.22059/IJMS.2020.289467.673800>
- Khoviani, F. S., & Izzaty, K. N. (2020). Penerapan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Umkm Dengan Total Quality Management Sebagai Variabel Intervening. *Magisma: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 8(2), 62–76. <https://doi.org/10.35829/magisma.v8i2.89>
- Korth, Kim. 2005. “The importance of innovation and new product development”. *Automotive Design and Production*; Jan 2005; 117, 1.
- Levitt T. (1991). “Marketing Myopia”, in B.M. Ennis and K.K Cox (Eds), *Marketing Classic: A Selection of Influential Articles*, 7th Ed. Boston, Allyn and Bacon, p. 3 – 21
- Minci, V. Y. (2018). Pengaruh Praktik Total Quality Management Terhadap Kinerja Usaha dan Daya Saing Sebagai Variabel Mediasi Pada Usaha Kecil dan Menengah di Kota Dumai. *Jurnal Online Mahasiswa FEB*, 1(1), 1–14.
- Mulyono, F. (2013). Firm Capability dalam Teori Resource-Based View. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 9(2), 128–143.
- Napolitano, L. (1997). Customer-supplier partnering: A strategy whose time has come. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 17(4), 1–8
- Nugrahayu, E. R., & Retnani, E. D. (2015). Penerapan Metode Balanced Scorecard Sebagai Tolak Ukur Pengukuran Kinerja Perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 4(10).
- Prasetya, Dicky Imam (2002). “Lingkungan Eksternal, Faktor Internal dan Orientasi Pasar Pengaruhnya Terhadap Kinerja Pemasaran”. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol.1, No. 3, Desember, h. 219-240.
- Pratiwi, R. K. A., & Mildawati, T. (2014). Analisis Kinerja Menggunakan Balanced Scorecard pada PT PLN (Persero) Area Surabaya Utara. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, 3(9).
- Porter, Michael E. (1995). *Competitive Advantage : Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Simon and Schuster. Inc.
- Porter, M. E. (1991). Towards a Dynamic Theory of Strategy. *Strategic Management Journal*, 12(Fundamental Research Issues in Strategy and Economics), 95–117.
- Radithya, E., & Tin, S. (2012). Evaluasi Penerapan Balance Scorecard terhadap

- Efisiensi Kinerja Karyawan di Divisi Penjualan PT. Auto 2000. Maksi, 6(2), 220190.
- Retnawan, W. A. D., Kindangen, P., & L. Sepang, J. (2016). Pendekatan Balance Scorecard (Studi Kasus Pada PT United Tracktor, Tbk). Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, 16(03), 219–229.
- Ring, P.S. and Van de Ven, A (1992). “Structuring Cooperative Relationships Between Organizations”. Strategic Management Journal, Vol. 13, p. 483-498
- Ring, P.S. and Van de Ven, A (1994). “Developmental Processes of Cooperative Inter-Organizational Relationships”. Academy of Management Review. Vol. 29: 90-118.
- Robson, M. J., Katsikeas, C. S., Schlegelmilch, B. B., & Pramböck, B. (2019). Alliance capabilities, interpartner attributes, and performance outcomes in international strategic alliances. In Journal of World Business (Vol. 54). <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2018.12.004>
- Djohan, M., & Breliastiti, R. (2015). Penerapan Balanced Scorecard Pada Perusahaan Jasa di Indonesia. Jurnal Akuntansi Bisnis, 9(1), 1–23.
- Sartono, Agus (1996). “Aliansi Strategik dalam Era Pasar Global”. Jurnal Siasat Bisnis, Th. I, Vol. 3, Hal. 9 – 13
- Soemohadiwidjojo, A. T. (2017). Six Sigma Metode Pengukuran Kinerja Perusahaan Berbasis Statistik. Jakarta : Raih Asa Sukses.
- Supriyono, R. . (2019). Manajemen Biaya (Suatu Reformasi Pengelolaan Bisnis) (Edisi 1). BPFY-Yogyakarta.
- Universidade, A., & Mackenzie, P. (2010). Strategic Alliance and Competitive Advantage – an Exploratory Study in Brazilian Firms. FACEF Pesquisa - Desenvolvimento e Gestão, 13(1)
- Vu, D., Quynh, X., & Huy, N. H. (2018). Supply Chain Management Practices, Competitive Advantages and Firm Performance: A Case of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Vietnam, 14(3), 136–146.
- Wang, C. H., Chen, K. Y., & Chen, S. C. (2012). Total quality management, market orientation and hotel performance: The moderating effects of external environmental factors. International Journal of Hospitality Management, 31(1), 119–129. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2011.03.013>
- Wang, W., & Zhang, C. (2018). Evaluation of relative technological innovation capability: Model and case study for China’s coal mine. Resources Policy, 58, 144–149. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2018.04.008>
- Wenerfelt, B. (1984). *Resource-Based View of the Firm* (5(2))

LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

**KUESIONER PENELITIAN TESIS
PENINGKATAN KINERJA PERUSAHAAN : IMPLEMENTASI ALIANSI
STRATEGIS SEBAGAI KEUNGGULAN KOMPETITIF PERUSAHAAN
(STUDI PADA PERUSAHAAN JASA KONTRUKSI KUALIFIKASI
MENENGAH DI KOTA SEMARANG)**



Ahnaf Fadhlurrohman

12010122410105

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS

UNIVERSITAS DIPONEGORO

2024

SURAT PENGANTAR KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth :
Bapak/Ibu Responden
Di Tempat

Untuk menyelesaikan tugas tesis saya di Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, ini adalah tanda tangan saya:

Nama : Ahnaf Fadhlurrohman
NIM : 12010122410105
Program Study : Manajemen S-2
No. Telp/WA : 08112788977
Status : Peneliti
Judul Penelitian :Peningkatan Kinerja Perusahaan : Impelentasi Aliansi Stratejik Sebagai Keunggulan Kompetitif Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Jasa Kontruksi Kualifikasi Menengah di Kota Semarang)

Dengan ini, saya mohon kepada Bapak dan Ibu Karyawan PT. XYZ Semarang untuk memberikan jawaban atas pernyataan kuisisioner yang saya buat di lembar berikut. Tujuan dari studi ini adalah untuk menilai bagaimana penguatan aliansi strategis sebagai keunggulan bersaing di Kantor PT. XYZ Semarang.

Saya ucapkan terimakasih kepada Bapak/Ibu yang telah anda habiskan untuk melakukan hal ini dan ide-ide Anda untuk menyelesaikan kuesioner ini. Sebagai hasilnya, saya ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tulus, dan semoga kebaikan dan sumbangan Anda mendapatkan balasan dari Tuhan Yang Maha Esa, Aamiin.

Hormat Saya,



Ahnaf Fadhlurrohman

A. Identitas Responden

Jenis Kelamin : Laki-laki
 Perempuan

Jabatan :

Usia :

Tingkat Pendidikan : S2 /S3
 S1
 D3

B. Petunjuk Pengisian

1. Silakan membaca setiap pernyataan dan memberikan jawaban dengan cara menandai dengan centang (✓) pada kolom yang tersedia
2. Jika bapak/ibu ingin mengubah jawaban pada pernyataan, mohon berikan tanda (=) pada jawaban sebelumnya, dan silakan (✓) jawaban baru untuk opsi jawaban yang berbeda.
3. Setelah itu, saya harap Bapak/Ibu bersedia mengisi kuesioner berikut.
4. Kuesioner yang harus dijawab secara lengkap
5. Kuesioner harus diisi dengan jujur tentang keadaan sebenarnya.
6. Pilih salah satu dari lima opsi untuk memberikan jawaban.
7. Berikut ini adalah lima opsi untuk jawaban:

Pilihan	Skor Jawaban
SS = Sangat Setuju	5

S = Setuju	4
N = Netral	3
TS = Tidak Setuju	2
STS = Sangat Tidak Setuju	1

DAFTAR PERNYATAAN KUESIONER

Kuesioner Kemitraan Dengan Pemasok

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Manajemen senantiasa mengutamakan pemilihan supplier yang memberikan bahan baku berkualitas tinggi					
2.	Manajemen memiliki supplier yang memiliki upaya dan inovasi untuk mengatasi masalah produksi sebagai prioritas pengambilan keputusan					
3.	Manajemen dengan supplier memiliki komitmen untuk menjadi pemasok bahan baku yang berorientasi pada hubungan. (Saling menguntungkan, saling memerlukan, saling memperkuat)					
4.	Supplier yang kami pilih memiliki komitmen untuk terus berusaha untuk memenuhi kebutuhan, tujuan, dan harapan kami dalam rencana kami sebagai mitra bisnis					
5.	Manajemen selalu diberikan update informasi tentang aspek-aspek yang memerlukan perbaikan oleh supplier sehingga berorientasi pada kualitas yang manajemen inginkan.					

Kuesioner Aliansi Strategik

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Perusahaan saya memiliki hubungan yang bersifat personal dengan mitra usaha pada berbagai tingkatan					
2.	Perusahaan kami dan mitra usaha dalam berbagai tingkatan saling menghormati.					
3.	Perusahaan kami dan mitra usaha dalam berbagai tingkatan menjalin hubungan yang saling percaya.					

4.	Perusahaan kami menggunakan sistem point reward untuk mendorong pelanggan kami untuk terus menggunakan layanan kami.					
5.	Bisnis kami selalu berkomunikasi bersama mitra bisnis untuk menilai potensi masalah yang mungkin timbul.					
6.	Untuk menyelesaikan masalah, bisnis kami selalu berkomunikasi dua arah dengan mitra usaha.					
7.	Saat proses menyelesaikan masalah, perusahaan saya selalu mempertimbangkan hambatan budaya.					
8.	Kerjasama dengan mitra bisnis selalu menjadi prinsip di perusahaan kami untuk menangani permasalahan.					
9.	Menyelesaikan masalah selalu memerlukan manajemen puncak dari kedua sisi.					

Kuesioner Orientasi Mutu

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Manajemen selalu memberikan kualitas pekerjaan yang baik sesuai dengan RAB					
2.	Manajemen selalu mengutamakan kesempurnaan dari kualitas pekerjaan sehingga bebas dari cacat					
3.	Manajemen mengutamakan keandalan agar hasil pekerjaan dapat lama untuk digunakan sampai perbaikan diperlukan					
4.	Manajemen selalu menerapkan kesederhanaan pengerjaan dan kesederhanaan perbaikan dan aksesibilitas kontruksi					
5.	Manajemen mengutamakan penampilan hasil kontruksi					
6.	Manajemen selalu mendiskusikan progres pengerjaan kepada pemilik pengerjaan apakah sudah sesuai atau belum					

Kuesioner Keunggulan Bersaing

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Harga perusahaan saya selalu kompetitif dan atau lebih murah daripada pesaing kami.					
2.	Produk perusahaan kami selalu berkualitas tinggi dibandingkan dengan pesaing kami.					

3.	Dibandingkan dengan pesaing kami, perusahaan kami selalu memberikan produk atau jasa yang mengikuti keinginan dan kebutuhan konsumen.					
4.	Dibandingkan dengan pesaing kami, perusahaan kami selalu mengubah layanan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan kebutuhan pelanggan.					
5.	Perusahaan kami selalu menawarkan produk atau jasa dengan fitur unggulan yang inovatif dibandingkan dengan kompetitor.					
6.	Perusahaan kami mengambil langkah-langkah cepat dalam pengembangan produk baru jika dibandingkan dengan pesaing kami.					

Kuesioner Kinerja Perusahaan

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Perusahaan kami bisa mencapai tingkat profitabilitas penjualan sesuai dengan target yang telah ditetapkan.					
2.	Perusahaan kami mampu mencapai tingkat laba sesuai dengan sasaran yang telah ditetapkan.					
3.	Perusahaan kami dapat mencapai tingkat produktivitas sesuai dengan sasaran yang telah ditetapkan.					
4.	Perusahaan kami dapat mencapai biaya produksi sesuai dengan sasaran yang ditetapkan atau bahkan lebih murah.					
5.	Perusahaan kami bisa mencapai pangsa pasar sesuai dengan target yang sudah ditentukan.					
6.	Perusahaan kami bisa menjangkau seluruh aspek pasar yang diinginkan dengan efisien menggunakan sumber daya.					
7.	Perusahaan kami bisa memenuhi kebutuhan para konsumen.					

Lampiran 2 Tabulasi Data

KD P1	KD P2	KD P3	KD P4	KD P5	A S1	A S2	A S3	A S4	A S5	A S6	A S7	A S8	A S9	O M1	O M2	O M3	O M4	O M5	O M6	K B1	K B2	K B3	K B4	K B5	K B6	K P1	K P2	K P3	K P4	K P5	K P6	K P7
3	5	4	4	4	3	4	3	5	3	4	3	5	3	5	3	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3
4	2	3	3	2	3	4	4	3	5	3	4	3	2	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	2	3	3
2	2	2	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
2	5	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3
4	4	3	5	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	4	3
3	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	2	3	3	3	3	3
3	3	4	3	3	4	2	3	2	3	4	3	2	3	3	1	3	3	3	3	4	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3
3	3	3	3	2	4	3	4	3	3	4	4	2	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3
4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	5	3	3	3	3	3	3
3	5	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	3	3	3	3	3	3	3	2	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
4	3	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	5	4	4	4	3	3	4	3	4	5
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	5	4	5	4	4	4	3	5	3	4	4	5	3	3	3	3	3	3	3	3	4
2	2	3	2	3	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	1	1	2	3	1	1	3	1	1	3
4	4	4	4	4	3	5	3	4	4	3	3	3	5	3	4	4	3	5	5	4	5	4	4	3	4	2	3	4	4	3	3	4
4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	3	3	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	2	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4
3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	2	4	5	5	5	5	3	5	5	3	3	4	4	5
2	2	2	4	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2
3	3	2	2	3	1	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	4	3	4	3	2	2	3	3	3	2	2	2
5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	2	4	2	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4
2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	4	2	2	2	1	2	2	1	3	3	3	3	2	2	2	2

4	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4		
4	3	4	3	3	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	2	4	3	4	3	3	3	2	4	2	2	2	4	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
2	2	2	2	4	1	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
3	4	4	3	5	3	4	5	3	3	3	4	3	5	3	5	4	5	5	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	
2	3	2	1	1	1	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	4	
3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	5	4	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	4	5	5	4	5	5	5	4	3	4	3	4	5	3	3	3	4	3	3	3	2	5	
3	3	4	2	3	2	2	4	3	2	3	3	2	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	2	3	4	4	4	4	2	3	4	
3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	5	5	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4
5	4	5	4	4	3	5	4	3	3	3	4	4	4	3	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	3	3	3	
2	2	3	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	1	1	
4	4	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	2	4	3	5	5	3	4	4	4	4	4	4	5	5	
3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	5	2	4	3	5	4	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	5	
3	2	2	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	
3	2	3	2	3	3	1	1	2	2	2	4	5	1	4	4	4	5	3	5	4	4	4	3	2	2	3	3	4	4	3	2	3	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
3	3	3	2	2	2	2	4	4	2	3	4	5	2	4	4	5	4	3	3	4	5	5	5	3	3	3	3	3	3	2	3	3	
5	3	3	4	4	3	4	3	5	3	3	4	5	3	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	3	4	3	4	3	3	4	

4	3	4	3	4	3	3	3	2	2	2	4	3	3	3	4	4	4	2	3	2	3	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	4
3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	3	4	2	3	3	2	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	2	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	4	3	5	4	3	3	3	3	5	3	4	4	3	3	5	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
3	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	4	4	2	5	5	5	5	4	3	4	5	5	5	2	2	3	2	2	2	2	2	3	4
4	3	4	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	2	3	4	
3	4	5	3	3	3	4	5	3	3	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	
4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4
3	3	5	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	3	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	3	3	3	4	3	3	3	4	5	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	5	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	2	3	3	
4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3
2	2	2	2	2	3	2	2	3	4	3	5	5	2	5	5	5	5	4	5	4	3	4	5	2	4	3	2	2	3	2	3	5	
2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	5	5	2	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	2	3	5	2	2	2	2	3	5	
4	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	2	2	4	2	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	2	3	2	4	3	4	3	3	
3	3	3	3	3	3	1	1	2	2	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	
2	2	3	1	1	1	1	3	1	1	2	3	3	3	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2
2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2
3	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	1	2	2	2	4	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	
2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	2	3	3	4	2	3	3	2	3	3	1	3	3	
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
1	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1
5	5	5	3	5	5	5	4	4	4	4	5	5	3	5	5	5	4	4	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	
4	4	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	
4	4	3	3	4	5	4	4	3	2	3	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	3	3	4	4	4	3	3	3	2	2	2	4	

4	4	5	4	4	3	5	5	4	3	3	4	4	5	3	4	5	4	5	4	5	4	4	3	3	3	3	4	4	5	4	5		
4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	3	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4	
4	4	5	4	4	3	5	5	4	4	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	5	3	5	5		
4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	3	4	2	5	3	3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	
5	3	5	4	4	3	3	4	3	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	3	5	5	
3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	
4	5	4	3	3	3	5	4	3	4	4	3	3	3	3	3	5	4	3	5	3	5	5	4	3	3	4	5	4	4	3	5	3	
4	4	4	3	3	3	2	2	3	2	3	2	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	2	3	4	3	3	4	3	3	3	
5	5	4	4	3	4	3	5	5	3	4	3	3	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	4	2	4	5	5	5	3	4	5	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4
3	3	3	3	4	2	2	3	2	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	4	
3	2	4	3	3	4	2	3	3	2	2	3	3	4	4	4	4	4	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	4
5	4	4	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5
3	2	4	3	3	4	3	2	4	3	3	4	4	5	4	5	3	5	3	3	4	4	4	5	3	3	3	4	3	3	2	3	5	
4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	3	4	3	4	5	5	5	3	3	3	3	4	4	4	4	4	
3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	2	4	2	3	3	4	4	4	2	3	4	3	4	4	2	2	4	
4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	5	3	2	3	3	4	4	4	2	2	2	4	2	4	4	3	4	
4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	
4	5	4	5	4	5	5	4	3	5	5	4	5	4	3	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	
3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	4	4	2	2	3	4	2	3	3	2	3	
1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	
1	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	3	2	1	2	1	2	3	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	
2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	3
2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	1	1	2	2	3	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	
1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	5	2	1	1	1	2	1	2	1	2	1	
2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	1	2	2	1	2	1	2	

Lampiran 3 Output AMOS Full model

Assessment of normality (Group number 1)

Variable	min	max	skew	c.r.	kurtosis	c.r.
KDP1	1.000	5.000	-.305	-1.614	-.620	-1.641
KDP2	1.000	5.000	-.232	-1.227	-.861	-2.278
KDP4	1.000	5.000	-.096	-.506	-.475	-1.257
KP6	1.000	5.000	-.092	-.486	-.613	-1.621
KP3	1.000	5.000	-.150	-.795	-.648	-1.715
KP2	1.000	5.000	-.177	-.939	-.651	-1.723
KP1	1.000	5.000	-.231	-1.224	-.401	-1.061
KB6	1.000	5.000	-.175	-.928	-.443	-1.173
KB5	1.000	5.000	-.209	-1.107	-.518	-1.371
KB1	1.000	5.000	-.370	-1.957	-.615	-1.627
OM1	1.000	5.000	-.355	-1.879	-.720	-1.905
OM2	1.000	5.000	-.706	-3.734	-.203	-.538
OM3	1.000	5.000	-.650	-3.437	-.539	-1.426
OM4	1.000	5.000	-.672	-3.557	-.242	-.641
OM6	1.000	5.000	-.219	-1.161	-.715	-1.893
AS1	1.000	5.000	-.222	-1.176	-.533	-1.409
AS3	1.000	5.000	-.274	-1.451	-.767	-2.030
AS4	1.000	5.000	-.127	-.672	-.751	-1.986
AS5	1.000	5.000	-.151	-.797	-.739	-1.956
AS9	1.000	5.000	-.485	-2.566	-.652	-1.724
KDP3	1.000	5.000	-.289	-1.528	-.747	-1.975
Multivariate					56.649	11.812

Observations farthest from the centroid (Mahalanobis distance) (Group number 1)

Observation number	Mahalanobis d-squared	p1	p2
101	40.400	.007	.674
48	40.329	.007	.315
123	40.199	.007	.116
103	40.191	.007	.032
1	39.144	.009	.022
69	38.802	.010	.009
8	38.134	.012	.005
51	38.129	.012	.001
164	37.720	.014	.001
122	37.714	.014	.000
53	37.466	.015	.000
98	36.273	.020	.000
63	36.097	.021	.000
76	35.868	.023	.000

Observation number	Mahalanobis d-squared	p1	p2
56	35.858	.023	.000
21	35.536	.025	.000
160	35.192	.027	.000
152	34.552	.032	.000
126	34.132	.035	.000
78	33.975	.036	.000
161	33.783	.038	.000
84	33.467	.041	.000
157	33.272	.043	.000
159	33.243	.044	.000
156	32.913	.047	.000
96	32.812	.048	.000
91	32.809	.048	.000
93	32.331	.054	.000
28	32.208	.056	.000
3	32.022	.058	.000
168	31.556	.065	.000
44	31.397	.067	.000
158	31.387	.067	.000
17	30.262	.087	.000
89	29.703	.098	.000
71	29.645	.099	.000
70	29.592	.101	.000
47	29.310	.107	.000
100	29.055	.113	.000
4	28.444	.128	.000
87	28.321	.131	.000
39	28.317	.131	.000
61	28.028	.139	.000
30	27.994	.140	.000
141	27.959	.141	.000
24	27.904	.143	.000
2	27.837	.145	.000
165	27.741	.148	.000
163	27.500	.155	.000
18	27.474	.156	.000
113	27.415	.158	.000
29	27.258	.162	.000
99	26.026	.205	.001
154	25.932	.209	.000
86	25.771	.215	.001
57	25.475	.227	.001
26	25.275	.235	.001
60	25.199	.239	.001

Observation number	Mahalanobis d-squared	p1	p2
110	25.158	.240	.001
45	25.059	.245	.001
85	24.536	.268	.004
111	24.323	.278	.006
92	24.254	.281	.005
66	23.952	.295	.011
74	23.690	.308	.018
109	23.423	.322	.031
125	23.422	.322	.021
162	22.959	.346	.066
15	22.669	.362	.109
16	22.668	.362	.082
55	22.300	.382	.160
7	22.254	.385	.140
167	22.241	.386	.112
105	22.113	.393	.119
108	21.817	.410	.190
155	21.479	.430	.305
52	21.369	.437	.311
58	21.326	.439	.281
88	21.246	.444	.271
106	20.995	.459	.358
115	20.774	.473	.434
41	20.411	.495	.604
65	20.399	.496	.552
94	20.250	.505	.587
131	20.119	.514	.610
121	19.976	.523	.640
117	19.917	.527	.619
23	19.799	.534	.634
10	19.738	.538	.614
138	19.666	.543	.601
11	19.411	.559	.701
114	19.327	.564	.696
77	19.160	.575	.738
20	18.682	.606	.902
112	18.539	.615	.917
80	18.515	.616	.898
22	18.307	.630	.930
5	18.226	.635	.927
72	18.213	.635	.906
40	17.880	.657	.959

	KDP1	KDP2	KDP4	KP6	KP3	KP2	KP1	KB6	KB5	KB1	OM1	OM2	OM3	OM4	OM6	AS1	AS3	AS4	AS5	AS9	KDP3	
KB1	.594	.627	.516	.590	.578	.572	.579	.636	.614	1.000												
OM1	.670	.638	.577	.631	.639	.596	.635	.724	.625	.600	1.000											
OM2	.675	.634	.551	.644	.656	.635	.636	.671	.646	.621	.810	1.000										
OM3	.679	.634	.565	.670	.642	.635	.618	.676	.624	.601	.776	.805	1.000									
OM4	.660	.621	.558	.650	.645	.681	.678	.680	.648	.648	.772	.805	.807	1.000								
OM6	.575	.565	.463	.549	.549	.494	.560	.587	.555	.611	.569	.539	.575	.568	1.000							
AS1	.748	.741	.690	.741	.738	.729	.677	.765	.743	.570	.695	.649	.615	.647	.554	1.000						
AS3	.756	.777	.664	.780	.758	.732	.685	.774	.746	.626	.671	.677	.696	.657	.544	.758	1.000					
AS4	.770	.777	.675	.776	.782	.738	.701	.790	.769	.643	.691	.689	.688	.679	.579	.777	.816	1.000				
AS5	.751	.736	.688	.789	.777	.763	.727	.768	.754	.613	.678	.639	.665	.682	.561	.780	.787	.810	1.000			
AS9	.597	.600	.474	.590	.589	.548	.472	.572	.580	.419	.529	.540	.494	.489	.391	.575	.626	.620	.572	1.000		
KDP3	.787	.802	.609	.776	.782	.715	.689	.713	.731	.597	.652	.663	.675	.670	.586	.706	.744	.742	.724	.597	1.000	

Condition number = 113.069

Eigenvalues

14.483 1.024 .665 .565 .500 .408 .388 .343 .318 .288 .253 .223 .208 .200 .196 .185 .173 .164 .150 .139 .128

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
Aliansi Strategik	<---	Kemitraan Pemasok	.663	.087	7.643	***	par 6
Aliansi Strategik	<---	Orientasi Mutu	.162	.086	1.887	.059	par 7
Keunggulan Bersaing	<---	Aliansi Strategik	.457	.182	2.515	.012	par 1
Keunggulan Bersaing	<---	Kemitraan Pemasok	.386	.139	2.783	.005	par 3
Keunggulan Bersaing	<---	Orientasi Mutu	.047	.065	.722	.471	par 4
Kinerja Perusahaan	<---	Keunggulan Bersaing	1.091	.109	9.997	***	par 2
OM6	<---	Orientasi Mutu	1.000				
OM4	<---	Orientasi Mutu	1.339	.137	9.765	***	par 8
OM2	<---	Orientasi Mutu	1.431	.146	9.796	***	par 9
OM1	<---	Orientasi Mutu	1.313	.136	9.688	***	par 10
AS3	<---	Aliansi Strategik	1.361	.129	10.530	***	par 11
KB5	<---	Keunggulan Bersaing	1.283	.116	11.027	***	par 12
KP6	<---	Kinerja Perusahaan	1.138	.083	13.784	***	par 13
KP3	<---	Kinerja Perusahaan	1.109	.078	14.147	***	par 14
KP2	<---	Kinerja Perusahaan	1.123	.082	13.680	***	par 15
KP1	<---	Kinerja Perusahaan	1.000				
KB6	<---	Keunggulan Bersaing	1.252	.112	11.173	***	par 16
KB1	<---	Keunggulan Bersaing	1.000				
AS4	<---	Aliansi Strategik	1.330	.125	10.680	***	par 17
AS5	<---	Aliansi Strategik	1.309	.125	10.486	***	par 18
AS1	<---	Aliansi Strategik	1.287	.126	10.236	***	par 19
AS9	<---	Aliansi Strategik	1.000				

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
OM3	<---	Orientasi Mutu	1.362	.139	9.776	***	par 20
KDP3	<---	Kemitraan Pemasok	1.009	.060	16.738	***	par 21
KDP2	<---	Kemitraan Pemasok	1.078	.062	17.326	***	par 22
KDP4	<---	Kemitraan Pemasok	.851	.069	12.278	***	par 23
KDP1	<---	Kemitraan Pemasok	1.000				

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

			Estimate
Aliansi Strategik	<---	Kemitraan Pemasok	.836
Aliansi Strategik	<---	Orientasi Mutu	.149
Keunggulan Bersaing	<---	Aliansi Strategik	.463
Keunggulan Bersaing	<---	Kemitraan Pemasok	.494
Keunggulan Bersaing	<---	Orientasi Mutu	.044
Kinerja Perusahaan	<---	Keunggulan Bersaing	.990
OM6	<---	Orientasi Mutu	.648
OM4	<---	Orientasi Mutu	.891
OM2	<---	Orientasi Mutu	.900
OM1	<---	Orientasi Mutu	.881
AS3	<---	Aliansi Strategik	.891
KB5	<---	Keunggulan Bersaing	.880
KP6	<---	Kinerja Perusahaan	.878
KP3	<---	Kinerja Perusahaan	.895
KP2	<---	Kinerja Perusahaan	.875
KP1	<---	Kinerja Perusahaan	.805
KB6	<---	Keunggulan Bersaing	.890
KB1	<---	Keunggulan Bersaing	.702
AS4	<---	Aliansi Strategik	.907
AS5	<---	Aliansi Strategik	.890
AS1	<---	Aliansi Strategik	.864
AS9	<---	Aliansi Strategik	.675
OM3	<---	Orientasi Mutu	.892
KDP3	<---	Kemitraan Pemasok	.872
KDP2	<---	Kemitraan Pemasok	.886
KDP4	<---	Kemitraan Pemasok	.745
KDP1	<---	Kemitraan Pemasok	.894

Covariances: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
Kemitraan Pemasok	<-->	Orientasi Mutu	.602	.096	6.273	***	par 5

Correlations: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
Kemitraan Pemasok <--> Orientasi Mutu	.840

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
Kemitraan Pemasok	.979	.133	7.387	***	par 24
Orientasi Mutu	.525	.114	4.610	***	par 25
e34	.042	.015	2.790	.005	par 26
e35	.018	.009	2.010	.044	par 27
e36	.015	.013	1.197	.231	par 28
e3	.313	.041	7.717	***	par 29
e14	.734	.083	8.864	***	par 30
e10	.277	.035	7.845	***	par 31
e9	.236	.031	7.541	***	par 32
e8	.297	.038	7.842	***	par 33
e6	.346	.042	8.175	***	par 34
e20	.725	.083	8.765	***	par 35
e18	.244	.034	7.193	***	par 36
e17	.251	.035	7.189	***	par 37
e16	.253	.036	7.002	***	par 38
e15	.261	.035	7.373	***	par 39
e21	.618	.070	8.842	***	par 40
e25	.287	.036	8.043	***	par 41
e26	.245	.031	7.969	***	par 42
e27	.397	.047	8.521	***	par 43
e28	.281	.036	7.788	***	par 44
e29	.222	.029	7.601	***	par 45
e32	.280	.035	7.914	***	par 46
e4	.568	.066	8.648	***	par 47
e2	.310	.041	7.550	***	par 48
e1	.245	.033	7.499	***	par 49

Squared Multiple Correlations: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
Aliansi Strategik	.931
Keunggulan Bersaing	.971
Kinerja Perusahaan	.979
KDP1	.800
KDP2	.786
KDP4	.556
KP6	.772
KP3	.801
KP2	.766
KP1	.647
KB6	.793
KB5	.775

	Estimate
KB1	.492
OM1	.776
OM2	.810
OM3	.795
OM4	.794
OM6	.420
AS1	.747
AS3	.793
AS4	.822
AS5	.792
AS9	.456
KDP3	.761

	Orie ntasi Mut u	Kemi traan Pema sok	Alia nsi Stra tejik	Keun ggula n Bersai ng	Kiner ja Perus ahaan	K DP 1	K DP 2	K DP 4	K P6	K P3	K P2	K P1	K B6	K B5	K B1	O M 1	O M 2	O M 3	O M 4	O M 6	A S1	A S3	A S4	A S5	A S9	K DP 3
KP3	.579	.905	.717	.725	.808	.90 5	.97 5	.77 0	.9 20	1. 11 9																
KP2	.587	.916	.726	.734	.818	.91 6	.98 7	.78 0	.9 32	.9 08	1. 20 0															
KP1	.522	.816	.646	.654	.729	.81 6	.87 9	.69 5	.8 30	.8 08	.8 18	1. 12 6														
KB6	.599	.936	.741	.750	.819	.93 6	1.0 08	.79 7	.9 32	.9 08	.9 19	.8 19	1. 18 4													
KB5	.614	.959	.760	.769	.839	.95 9	1.0 34	.81 7	.9 56	.9 31	.9 43	.8 39	.9 63	1. 27 4												
KB1	.479	.748	.592	.599	.654	.74 8	.80 6	.63 6	.7 45	.7 25	.7 34	.6 54	.7 50	.7 69	1. 21 7											
OM1	.689	.791	.636	.629	.686	.79 1	.85 3	.67 4	.7 81	.7 61	.7 70	.6 86	.7 87	.8 07	.6 29	1. 16 6										
OM2	.751	.862	.693	.685	.747	.86 2	.92 9	.73 4	.8 51	.8 29	.8 39	.7 47	.8 57	.8 79	.6 85	.9 86	1. 32 7									
OM3	.715	.821	.659	.652	.712	.82 1	.88 4	.69 9	.8 10	.7 89	.7 99	.7 12	.8 16	.8 37	.6 52	.9 39	1. 02 3	1. 22 5								
OM4	.703	.807	.648	.641	.699	.80 7	.86 9	.68 7	.7 96	.7 76	.7 85	.6 99	.8 02	.8 22	.6 41	.9 23	1. 00 6	.9 57	1. 18 5							

	Orie ntasi Mut u	Kemi traan Pema sok	Alia nsi Stra tejik	Keun ggula n Bersai ng	Kiner ja Peru sahaan	K DP 1	K DP 2	K DP 4	K P6	K P3	K P2	K P1	K B6	K B5	K B1	O M 1	O M 2	O M 3	O M 4	O M 6	A S1	A S3	A S4	A S5	A S9	K DP 3
KP2	.739	.845	.844	.866	.875	.75 6	.74 9	.63 0	.7 69	.7 83	1. 00 0															
KP1	.679	.777	.776	.796	.805	.69 5	.68 9	.57 9	.7 07	.7 20	.7 04	1. 00 0														
KB6	.760	.869	.868	.890	.881	.77 7	.77 0	.64 8	.7 74	.7 89	.7 71	.7 09	1. 00 0													
KB5	.751	.859	.858	.880	.871	.76 8	.76 1	.64 0	.7 65	.7 80	.7 62	.7 01	.7 84	1. 00 0												
KB1	.599	.685	.684	.702	.694	.61 2	.60 7	.51 0	.6 10	.6 22	.6 08	.5 59	.6 25	.6 18	1. 00 0											
OM1	.881	.740	.751	.752	.744	.66 2	.65 6	.55 2	.6 54	.6 66	.6 51	.5 99	.6 69	.6 62	.5 28	1. 00 0										
OM2	.900	.756	.767	.768	.760	.67 6	.67 0	.56 4	.6 67	.6 80	.6 65	.6 11	.6 84	.6 76	.5 39	.7 93	1. 00 0									
OM3	.892	.749	.760	.761	.753	.67 0	.66 4	.55 9	.6 61	.6 74	.6 59	.6 06	.6 77	.6 70	.5 34	.7 86	.8 02	1. 00 0								
OM4	.891	.749	.759	.760	.752	.67 0	.66 4	.55 8	.6 61	.6 73	.6 58	.6 05	.6 77	.6 69	.5 34	.7 85	.8 02	.7 94	1. 00 0							
OM6	.648	.545	.552	.553	.547	.48 7	.48 3	.40 6	.4 81	.4 90	.4 79	.4 40	.4 92	.4 87	.3 88	.5 71	.5 83	.5 78	.5 77	1. 00 0						

	KDP 1	KDP 2	KDP 4	KP6	KP3	KP2	KP1	KB6	KB5	KB1	OM 1	OM 2	OM 3	OM 4	OM 6	AS1	AS3	AS4	AS5	AS9	KDP 3	
KP3	.905	.975	.770	.920	1.11 9																	
KP2	.916	.987	.780	.932	.908	1.20 0																
KP1	.816	.879	.695	.830	.808	.818	1.12 6															
KB6	.936	1.008	.797	.932	.908	.919	.819	1.18 4														
KB5	.959	1.034	.817	.956	.931	.943	.839	.963	1.27 4													
KB1	.748	.806	.636	.745	.725	.734	.654	.750	.769	1.21 7												
OM1	.791	.853	.674	.781	.761	.770	.686	.787	.807	.629	1.16 6											
OM2	.862	.929	.734	.851	.829	.839	.747	.857	.879	.685	.986	1.32 7										
OM3	.821	.884	.699	.810	.789	.799	.712	.816	.837	.652	.939	1.02 3	1.22 5									
OM4	.807	.869	.687	.796	.776	.785	.699	.802	.822	.641	.923	1.00 6	.957	1.18 5								
OM6	.602	.649	.513	.595	.579	.587	.522	.599	.614	.479	.689	.751	.715	.703	1.25 0							
AS1	.961	1.035	.818	.947	.922	.934	.832	.954	.978	.762	.818	.892	.849	.834	.623	1.36 5						
AS3	1.016	1.095	.865	1.00 1	.976	.988	.880	1.00 9	1.03 4	.806	.865	.943	.898	.882	.659	1.07 8	1.43 7					
AS4	.992	1.069	.845	.978	.953	.965	.859	.985	1.01 0	.787	.845	.921	.877	.862	.644	1.05 3	1.11 3	1.32 3				
AS5	.977	1.053	.832	.963	.938	.950	.846	.970	.995	.775	.832	.907	.863	.849	.634	1.03 7	1.09 6	1.07 1	1.33 1			
AS9	.746	.804	.635	.735	.717	.726	.646	.741	.760	.592	.636	.693	.659	.648	.484	.792	.837	.818	.805	1.34 9		

	KDP 1	KDP 2	KDP 4	KP6	KP3	KP2	KP1	KB6	KB5	KB1	OM 1	OM 2	OM 3	OM 4	OM 6	AS1	AS3	AS4	AS5	AS 9	KDP 3	
KB6	-.006	-.011	.028	-.034	-.016	.008	.030	.000														
KB5	.018	-.003	-.009	-.019	.000	.032	.007	.034	.000													
KB1	-.023	.027	.007	-.025	-.050	.043	.024	.013	-.004	.000												
OM1	.009	-.024	.031	-.027	-.030	.065	.042	.064	-.045	.086	.000											
OM2	-.002	-.051	-.016	-.030	-.030	.038	.030	-.016	-.039	.104	.022	.000										
OM3	.010	-.040	.008	.010	-.037	.029	.014	-.002	-.057	.082	-.011	.003	.000									
OM4	-.011	-.056	.000	-.013	-.033	.026	.084	.004	-.026	.138	-.015	.005	.015	.000								
OM6	.109	.110	.072	.085	.070	.018	.142	.116	.086	.275	-.003	-.056	-.003	-.011	.000							
AS1	.006	.007	.093	.012	-.010	-.001	.008	.018	.002	-.028	.059	-.019	-.053	-.011	.101	.000						
AS3	-.013	.026	.034	.034	-.015	-.026	-.009	.001	-.026	.022	.003	-.008	.026	-.025	.070	-.016	.000					
AS4	-.012	.006	.033	.010	-.001	-.034	.004	.003	-.013	.029	.013	-.008	-.001	-.011	.101	-.009	.012	.000				
AS5	-.019	-.032	.065	.045	.010	.015	.044	-.006	-.013	.005	.012	-.058	-.014	.008	.090	.015	-.008	.004	.000			
AS9	.021	.033	-.013	.023	.008	-.028	-.064	-.019	.000	-.055	.028	.030	-.024	-.030	.024	-.012	.034	.010	-.038	.000		
KDP 3	.009	.040	-.053	.046	.034	-.028	.014	-.056	-.023	.000	.007	.004	.027	.021	.142	-.024	-.004	-.024	-.029	.041	.000	

Standardized Residual Covariances (Group number 1 - Default model)

	KDP 1	KDP 2	KDP 4	KP6	KP3	KP2	KP1	KB6	KB5	KB1	OM 1	OM 2	OM 3	OM 4	OM6	AS1	AS3	AS4	AS5	AS 9	KDP 3	
KDP 1	.000																					
KDP 2	-.077	.000																				
KDP 4	-.044	-.213	.000																			
KP6	-.011	.113	-.052	.000																		
KP3	.393	.031	.175	-	.091	.000																
KP2	-.026	-.300	.249	.034	.259	.000																
KP1	-.241	.023	-.514	.010	-	.243	.112	.000														
KB6	-.054	-.085	.249	-	.286	.138	.073	.273	.000													
KB5	.150	-.024	-.079	-	.157	.003	.267	.059	.283	.000												
KB1	-.205	.224	.063	-	.224	.474	.389	.228	.121	-	.037	.000										
OM1	.084	-.195	.286	-	.245	.287	.593	.406	.587	-	.398	.825	.000									
OM2	-.018	-.391	-.140	-	.252	.260	.327	.270	-.136	-	.318	.935	.175	.000								
OM3	.089	-.324	.069	.090	-	.339	.256	.130	-.021	-	.493	.765	.095	.024	.000							
OM4	-.101	-.463	.004	-	.118	.305	.240	.803	.033	-	.230	1.30 6	.132	.037	.125	.000						
OM6	1.020	.953	.686	.800	.683	.170	1.41 4	1.10 2	.793	2.68 5	-	.027	.486	.026	.102	.000						
AS1	.046	.049	.772	.093	-	.081	.011	.066	.149	.017	-.241	.504	-	.149	.445	.092	.903	.000				
AS3	-.101	.185	.277	.262	-	.118	.207	-.074	.011	-	.195	.181	.025	-	.063	.206	.208	.610	-	.119	.000	

	KDP 1	KDP 2	KDP 4	KP6	KP3	KP2	KP1	KB6	KB5	KB1	OM 1	OM 2	OM 3	OM 4	OM6	AS1	AS3	AS4	AS5	AS 9	KDP 3
AS4	-.096	.047	.276	.080	.011	.280	-.032	.025	.098	.250	.115	.064	.012	.094	.909	.069	.085	.000			
AS5	-.153	-.235	.544	.361	.088	.119	.385	-.052	.105	.045	.101	.466	.115	.070	.810	.114	.060	.028	.000		
AS9	.181	.268	-.111	.197	.068	.249	-.598	-.165	.004	-.500	.253	.255	.213	.272	.224	.098	.273	.082	.316	.00	
KDP 3	.073	.299	-.446	.381	.289	.232	.123	-.467	.186	-.004	.065	.033	.232	.182	1.29 8	.191	.027	.186	.231	.34 8	.000

Factor Score Weights (Group number 1 - Default model)

	KDP 1	KDP 2	KDP 4	KP 6	KP 3	KP 2	KP 1	KB 6	KB 5	KB 1	OM 1	OM 2	OM 3	OM 4	OM 6	AS 1	AS 3	AS 4	AS 5	AS 9	KDP 3
Orientasi Mutu	.008	.007	.003	.00 7	.00 8	.00 7	.00 4	.010	.009	.003	.134	.150	.144	.146	.037	.00 8	.01 0	.01 2	.01 0	.00 3	.006
Kemitraan Pemasok	.155	.132	.057	.04 3	.05 3	.04 3	.02 7	.063	.055	.020	.009	.011	.010	.010	.003	.03 3	.04 0	.04 9	.04 1	.01 2	.123
Aliansi Strategik	.036	.030	.013	.03 0	.03 7	.02 9	.01 8	.043	.038	.014	.011	.012	.011	.012	.003	.07 7	.09 5	.11 7	.09 8	.02 8	.028
Keunggulan Bersaing	.050	.043	.018	.06 1	.07 4	.06 0	.03 8	.088	.077	.028	.010	.011	.010	.011	.003	.03 1	.03 9	.04 8	.04 0	.01 2	.040
Kinerja Perusahaan	.044	.037	.016	.10 1	.12 4	.10 0	.06 3	.076	.067	.024	.008	.009	.009	.009	.002	.02 7	.03 4	.04 1	.03 5	.01 0	.034

Total Effects (Group number 1 - Default model)

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Strategik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
Aliansi Strategik	.162	.663	.000	.000	.000
Keunggulan Bersaing	.121	.689	.457	.000	.000
Kinerja Perusahaan	.132	.752	.498	1.091	.000
KDP1	.000	1.000	.000	.000	.000
KDP2	.000	1.078	.000	.000	.000
KDP4	.000	.851	.000	.000	.000
KP6	.150	.856	.567	1.242	1.138

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Stratejik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
KP3	.147	.834	.553	1.210	1.109
KP2	.148	.844	.560	1.225	1.123
KP1	.132	.752	.498	1.091	1.000
KB6	.152	.862	.572	1.252	.000
KB5	.155	.884	.586	1.283	.000
KB1	.121	.689	.457	1.000	.000
OM1	1.313	.000	.000	.000	.000
OM2	1.431	.000	.000	.000	.000
OM3	1.362	.000	.000	.000	.000
OM4	1.339	.000	.000	.000	.000
OM6	1.000	.000	.000	.000	.000
AS1	.208	.853	1.287	.000	.000
AS3	.220	.902	1.361	.000	.000
AS4	.215	.881	1.330	.000	.000
AS5	.212	.868	1.309	.000	.000
AS9	.162	.663	1.000	.000	.000
KDP3	.000	1.009	.000	.000	.000

Standardized Total Effects (Group number 1 - Default model)

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Stratejik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
Aliansi Stratejik	.149	.836	.000	.000	.000
Keunggulan Bersaing	.113	.881	.463	.000	.000
Kinerja Perusahaan	.112	.871	.458	.990	.000
KDP1	.000	.894	.000	.000	.000
KDP2	.000	.886	.000	.000	.000
KDP4	.000	.745	.000	.000	.000
KP6	.099	.765	.402	.869	.878
KP3	.100	.780	.410	.886	.895
KP2	.098	.763	.401	.866	.875
KP1	.090	.701	.368	.796	.805

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Strategik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
KB6	.101	.784	.412	.890	.000
KB5	.100	.775	.407	.880	.000
KB1	.080	.618	.325	.702	.000
OM1	.881	.000	.000	.000	.000
OM2	.900	.000	.000	.000	.000
OM3	.892	.000	.000	.000	.000
OM4	.891	.000	.000	.000	.000
OM6	.648	.000	.000	.000	.000
AS1	.129	.722	.864	.000	.000
AS3	.133	.745	.891	.000	.000
AS4	.135	.758	.907	.000	.000
AS5	.133	.744	.890	.000	.000
AS9	.101	.565	.675	.000	.000
KDP3	.000	.872	.000	.000	.000

Direct Effects (Group number 1 - Default model)

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Strategik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
Aliansi Strategik	.162	.663	.000	.000	.000
Keunggulan Bersaing	.047	.386	.457	.000	.000
Kinerja Perusahaan	.000	.000	.000	1.091	.000
KDP1	.000	1.000	.000	.000	.000
KDP2	.000	1.078	.000	.000	.000
KDP4	.000	.851	.000	.000	.000
KP6	.000	.000	.000	.000	1.138
KP3	.000	.000	.000	.000	1.109
KP2	.000	.000	.000	.000	1.123
KP1	.000	.000	.000	.000	1.000
KB6	.000	.000	.000	1.252	.000
KB5	.000	.000	.000	1.283	.000

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Strategik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
KB1	.000	.000	.000	1.000	.000
OM1	1.313	.000	.000	.000	.000
OM2	1.431	.000	.000	.000	.000
OM3	1.362	.000	.000	.000	.000
OM4	1.339	.000	.000	.000	.000
OM6	1.000	.000	.000	.000	.000
AS1	.000	.000	1.287	.000	.000
AS3	.000	.000	1.361	.000	.000
AS4	.000	.000	1.330	.000	.000
AS5	.000	.000	1.309	.000	.000
AS9	.000	.000	1.000	.000	.000
KDP3	.000	1.009	.000	.000	.000

Standardized Direct Effects (Group number 1 - Default model)

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Strategik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
Aliansi Strategik	.149	.836	.000	.000	.000
Keunggulan Bersaing	.044	.494	.463	.000	.000
Kinerja Perusahaan	.000	.000	.000	.990	.000
KDP1	.000	.894	.000	.000	.000
KDP2	.000	.886	.000	.000	.000
KDP4	.000	.745	.000	.000	.000
KP6	.000	.000	.000	.000	.878
KP3	.000	.000	.000	.000	.895
KP2	.000	.000	.000	.000	.875
KP1	.000	.000	.000	.000	.805
KB6	.000	.000	.000	.890	.000
KB5	.000	.000	.000	.880	.000
KB1	.000	.000	.000	.702	.000
OM1	.881	.000	.000	.000	.000
OM2	.900	.000	.000	.000	.000

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Strategik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
OM3	.892	.000	.000	.000	.000
OM4	.891	.000	.000	.000	.000
OM6	.648	.000	.000	.000	.000
AS1	.000	.000	.864	.000	.000
AS3	.000	.000	.891	.000	.000
AS4	.000	.000	.907	.000	.000
AS5	.000	.000	.890	.000	.000
AS9	.000	.000	.675	.000	.000
KDP3	.000	.872	.000	.000	.000

Indirect Effects (Group number 1 - Default model)

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Strategik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
Aliansi Strategik	.000	.000	.000	.000	.000
Keunggulan Bersaing	.074	.303	.000	.000	.000
Kinerja Perusahaan	.132	.752	.498	.000	.000
KDP1	.000	.000	.000	.000	.000
KDP2	.000	.000	.000	.000	.000
KDP4	.000	.000	.000	.000	.000
KP6	.150	.856	.567	1.242	.000
KP3	.147	.834	.553	1.210	.000
KP2	.148	.844	.560	1.225	.000
KP1	.132	.752	.498	1.091	.000
KB6	.152	.862	.572	.000	.000
KB5	.155	.884	.586	.000	.000
KB1	.121	.689	.457	.000	.000
OM1	.000	.000	.000	.000	.000
OM2	.000	.000	.000	.000	.000
OM3	.000	.000	.000	.000	.000
OM4	.000	.000	.000	.000	.000
OM6	.000	.000	.000	.000	.000

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Strategik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
AS1	.208	.853	.000	.000	.000
AS3	.220	.902	.000	.000	.000
AS4	.215	.881	.000	.000	.000
AS5	.212	.868	.000	.000	.000
AS9	.162	.663	.000	.000	.000
KDP3	.000	.000	.000	.000	.000

Standardized Indirect Effects (Group number 1 - Default model)

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Strategik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
Aliansi Strategik	.000	.000	.000	.000	.000
Keunggulan Bersaing	.069	.387	.000	.000	.000
Kinerja Perusahaan	.112	.871	.458	.000	.000
KDP1	.000	.000	.000	.000	.000
KDP2	.000	.000	.000	.000	.000
KDP4	.000	.000	.000	.000	.000
KP6	.099	.765	.402	.869	.000
KP3	.100	.780	.410	.886	.000
KP2	.098	.763	.401	.866	.000
KP1	.090	.701	.368	.796	.000
KB6	.101	.784	.412	.000	.000
KB5	.100	.775	.407	.000	.000
KB1	.080	.618	.325	.000	.000
OM1	.000	.000	.000	.000	.000
OM2	.000	.000	.000	.000	.000
OM3	.000	.000	.000	.000	.000
OM4	.000	.000	.000	.000	.000
OM6	.000	.000	.000	.000	.000
AS1	.129	.722	.000	.000	.000
AS3	.133	.745	.000	.000	.000
AS4	.135	.758	.000	.000	.000

	Orientasi Mutu	Kemitraan Pemasok	Aliansi Stratejik	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan
AS5	.133	.744	.000	.000	.000
AS9	.101	.565	.000	.000	.000
KDP3	.000	.000	.000	.000	.000

Model Fit Summary**CMIN**

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	49	198.045	182	.197	1.088
Saturated model	231	.000	0		
Independence model	21	3864.394	210	.000	18.402

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	.042	.900	.873	.709
Saturated model	.000	1.000		
Independence model	.816	.099	.009	.090

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	.949	.941	.996	.995	.996
Saturated model	1.000		1.000		1.000
Independence model	.000	.000	.000	.000	.000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	.867	.822	.863
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	1.000	.000	.000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	16.045	.000	54.305
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	3654.394	3456.259	3859.823

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	1.186	.096	.000	.325
Saturated model	.000	.000	.000	.000
Independence model	23.140	21.883	20.696	23.113

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	.023	.000	.042	.994
Independence model	.323	.314	.332	.000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	296.045	310.914	449.119	498.119
Saturated model	462.000	532.097	1183.636	1414.636
Independence model	3906.394	3912.766	3971.997	3992.997

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	1.773	1.677	2.002	1.862
Saturated model	2.766	2.766	2.766	3.186
Independence model	23.392	22.205	24.622	23.430

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	181	194
Independence model	11	12