

ABSTRAK

Pertumbuhan usaha pada sentra kulit Garut Sukaregang telah mengalami perkembangan dan pertumbuhan yang sangat pesat. Namun dalam perkembangannya tidak lepas dari masalah yang di alaminya salah satunya adalah pemasaran, maka sentra kulit Sukaregang membutuhkan strategi pemasaran yang tepat untuk pengembangan industri kreatif ini. Pendekatan yang saat ini muncul dalam penerapan pemasaran produk oleh pelaku usaha mikro kecil menengah adalah pemasaran kewirausahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan penilaian kinerja terhadap variable *entrepreneurial marketing* dengan *subvariable proactiveness, innovativeness, calculated risk taking, opportunity focus, customer intensity, resource leverage*, dan *value creation*. Selain itu, akan dilakukan analisis pengaruh subvariabel *proactiveness, innovativeness, calculated risk taking, opportunity focus, customer intensity, resource leverage*, dan *value creation* terhadap kinerja.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan kuesioner yang disebarikan kepada pelaku usaha sentra Kulit Garut Sukaregang sebanyak 70 responden. Kuesioner pada penelitian ini telah di uji validitas dan reliabilitas. Pengolahan data pada penelitian ini menggunakan SEM PLS 3.0.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tanggapan responden terhadap *innovativeness, customer intensity* dan *value creation* menunjukkan positif dan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha sentra kulit Garut Sukaregang. Sedangkan *subvariable proactiveness, calculated risk taking, opportunity focus*, dan *resource leveraging* tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.

Berdasarkan hasil analisis penelitian dapat dinyatakan bahwa *entrepreneurial marketing* berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha sebesar 56.8%. Ketika penerapan *entrepreneurial marketing* tinggi maka kinerja usaha sentra kulit Garut Sukaregang juga akan tinggi.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Pemasaran Kewirausahaan, Kinerja Usaha, SEM.