

Analisis Covid-19 terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Tulang Bawang Tahun 2020

¹ Dedy Yuliawan, Universitas Lampung, Indonesia

² Veronica Wanniatie, Universitas Lampung, Indonesia

Informasi Naskah

Submitted: 1 November 2021;

Revision: 9 November 2021;

Accepted: 10 November 2021.

Kata Kunci:

Covid-19, UMKM, spillover effect, Survei, Strategi

Abstract

Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) entering Indonesia has an impact on restricted population mobility. In addition, Pembatasan Sosial Berskala Besar Policy (PSBB) affects the national economy, especially Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). It has a spillover effect in the lowest areas, including the Tulang Bawang Regency. This study uses a survey method with closed and open questions with respondents as many as 100 MSMEs in Tulang Bawang Regency to determine the impact of Covid-19 and how MSME strategies can overcome it. The results show that overall, MSMEs experience an adverse effect, but several types of MSMEs continue to experience an increase. In addition, some MSMEs can adjust their business strategies through marketing changes through online sales, but MSME actors with low levels of education have difficulty.

Abstrak

Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) yang masuk ke Indonesia berdampak pada terbatasnya mobilitas penduduk. Selain itu, Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) berdampak pada perekonomian nasional, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Hal ini memiliki *spillover effect* di wilayah terendah, termasuk di Kabupaten Tulang Bawang. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan pertanyaan tertutup dan terbuka dengan responden sebanyak 100 UMKM di Kabupaten Tulang Bawang untuk mengetahui dampak Covid-19 dan bagaimana strategi UMKM dapat mengatasinya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan UMKM mengalami dampak yang merugikan, namun ada beberapa jenis UMKM yang terus mengalami peningkatan. Selain itu beberapa UMKM dapat menyesuaikan strategi usahanya melalui perubahan pemasaran melalui penjualan online, namun pelaku UMKM dengan tingkat pendidikan yang rendah mengalami kesulitan.

* *Corresponding Author.*

Dedy Yuliawan, e-mail: dedy.yuliawan@feb.unila.ac.id

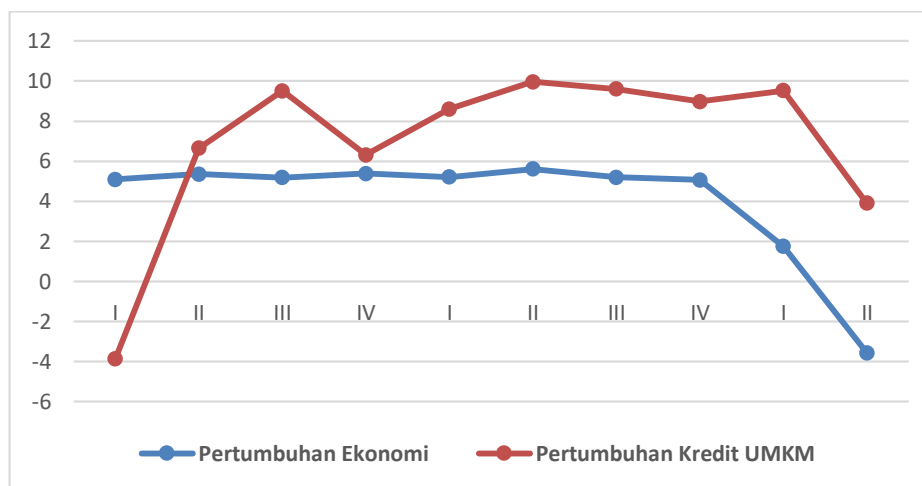
DOI: <http://doi.org/10.23960/jep.v10i3.300>

PENDAHULUAN

Kemajuan pembangunan ekonomi merupakan salah satu capaian tujuan pembangunan yang ingin diraih oleh pemerintah, baik pemerintah pusat dan daerah guna mensejahterahkan rakyatnya. Menjadikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai motor penggerak adalah penting mengingat dampaknya yang luas bukan hanya meningkatkan pertumbuhan ekonomi namun juga mampu menyerap banyak tenaga kerja.

Awal bulan Maret sejak ditemukannya pasien positif Covid-19, kemudian keluarnya Peraturan Pemerintah Nomor 21 tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dalam rangka percepatan penanganan Corona Virus Disease 2019 (Covid-19). Kegiatan ekonomi mengalami kelumpuhan dikarenakan banyak tempat perdagangan ditutup. Terganggunya *supply* ini berdampak pada produksi yang berhenti dan berdampak pula pada pemutusan tenaga kerja.

Semua wilayah di Indonesia termasuk Provinsi Lampung mengalami dampaknya. Pertumbuhan ekonomi Provinsi Lampung mengalami kontraksi sebesar 3,53% dan masih berada di atas nasional yang mengalami kontraksi sebesar 5,32% pada kuartal serta masih lebih baik lagi dari rata-rata Pulau Sumatera yang juga mengalami kontraksi sebesar 3,01%. Sektor yang mengalami kontraksi terbesar adalah sektor transportasi dan pergudangan sebesar 13,22%, sektor Industri Pengolahan 12,53% dan sektor perdagangan dan Eceran 10,32%. Ketiga sektor tersebut banyak banyak pelaku usahanya merupakan UMKM.



Sumber: BPS Lampung dan Bank Indonesia Perwakilan Lampung

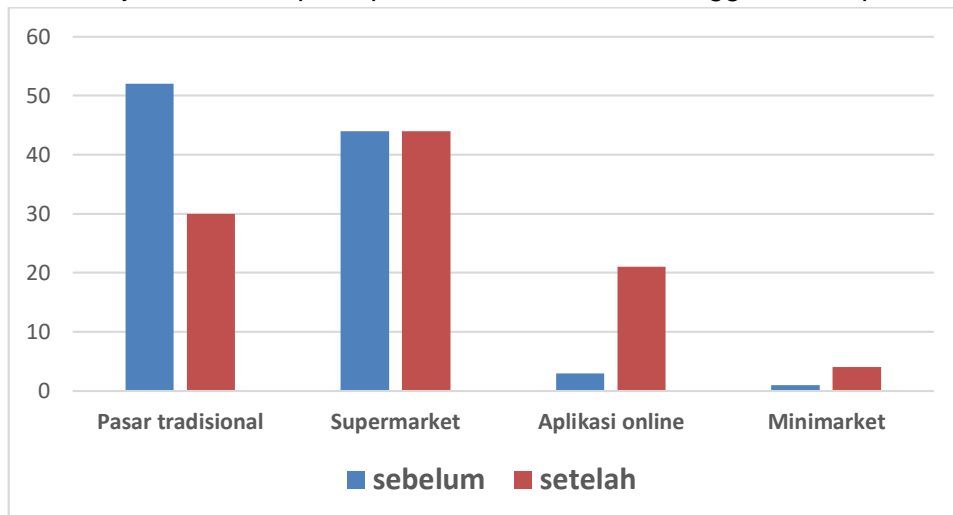
Gambar 1. Pertumbuhan Ekonomi dan Pertumbuhan Kredit UMKM di Provinsi Lampung.

Kondisi UMKM dapat dilihat juga dari sisi perbankan. Merebaknya pandemi Covid-19 berdampak pada dukungan pembiayaan Perbankan Provinsi Lampung kepada UMKM. Tercatat bahwa pertumbuhan kredit perbankan mengalami penurunan dari kuartal I sebesar 9,52% menjadi 3,90%. Penurunan ini bukan hanya karena sikap prudent perbankan dalam menyalurkan kredit (sisi supply) tapi juga penundaan UMKM untuk melakukan ekspansi bisnisnya pada kondisi ketidakpatian ekonomi (sisi demand).

Melambatnya pertumbuhan kredit UMKM juga dapat dilihat pada kualitas kredit UMKM yang mengalami penurunan. Kualitas kredit tersebut dapat dilihat pada rasio nonperforming loan (NPL) kredit UMKM. Nilai rasio NPL kredit UMKM Provinsi Lampung mengalami peningkatan dari triwulan I sebelumnya 3,07% menjadi 4,56% pada triwulan II tahun 2020. Kondisi ini terlihat bahwa terjadi peningkatan kredit bermasalah pada UMKM yang harus diatasi karena juga akan berdampak pada perbankan.

Sebagai pengusaha para pelaku UMKM harus melakukan perubahan mengingat saat pandemi dan setelahnya kecenderungan perilaku konsumen akan mengalami perubahan. Berdasarkan data survei yang dilakukan Bank DBS Indonesia yang melibatkan 545 responden di Sumatera, Jawa, Kalimantan, dan Sulawesi menunjukkan adanya perubahan perilaku konsumen dalam belanja bahan makanan sebelum dan sesudah Covid-19. Perubahan terbesar terlihat

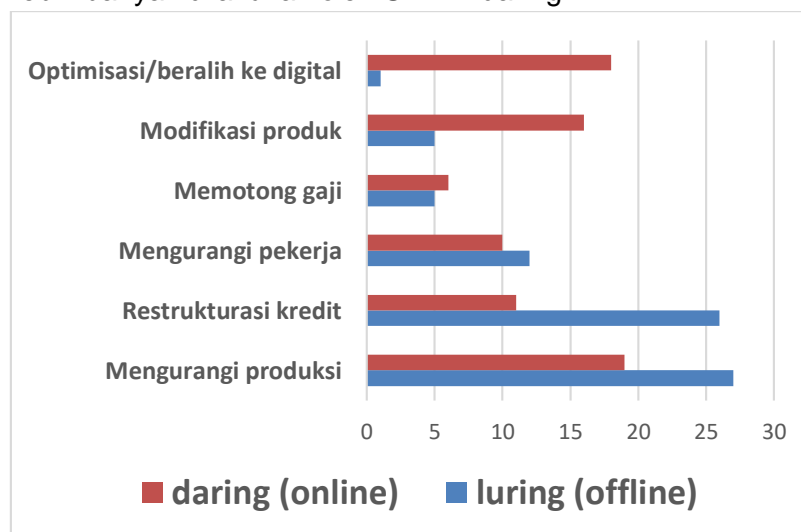
pada perilaku belanja konsumen pada pasar tradisional dan menggunakan aplikasi Online.



Sumber: Bank DBS Indonesia

Gambar 2. Preferensi Responden Belanja Makanan Sebelum dan Setelah Covid-19.

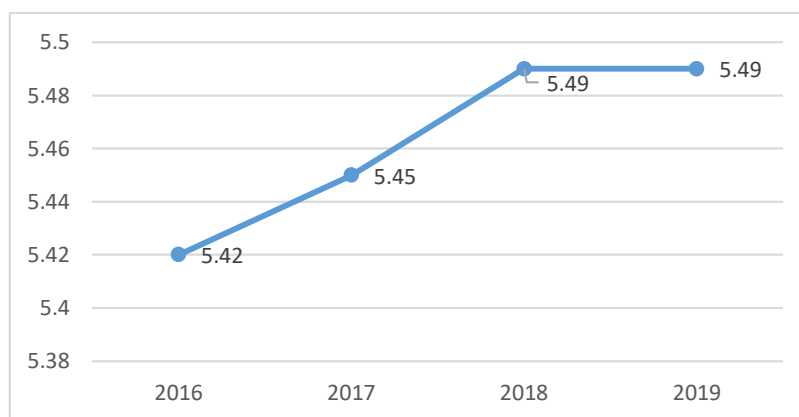
Berdasarkan Survei Mandiri Institute terhadap 320 responden UMKM di beberapa Provinsi di Indonesia, terdapat beberapa strategi yang dilakukan para pelaku UMKM dalam menghadapi turunnya permintaan saat ini yang diakibatkan Covid-19. Responden UMKM terdiri dari UMKM yang bergerak secara daring dan luring (offline). Strategi mengurangi produksi, untuk UMKM luring lebih tinggi menggunakannya dibandingkan oleh UMKM yang daring. Strategi restrukturisasi kredit juga lebih banyak digunakan oleh UMKM luring begitu juga dengan strategi berikunya yaitu mengurangi pekerja. Sedangkan strategi memotong gaji, modifikasi produk dan beralih ke digital lebih banyak dilakukan oleh UMKM daring.



Sumber: Mandiri Institute

Gambar 3. Strategi Bertahan UMKM dari Pandemi (Agustus 2020)

Kabupaten Tulang Bawang, sebagai salah satu kabupaten di Provinsi Lampung bisa mengalami *spillover effect* dari penurunan perekonomian dan pengaruhnya pada UMKM. Melihat pertumbuhan ekonomi Kabupaten Tulang Bawang yang sangat tinggi seperti terlihat pada Gambar 4. Pertumbuhan yang tinggi ini menunjukkan bahwa perekonomian Kabupaten Tulang Bawang sangat baik dibandingkan dengan Pertumbuhan nasional tahun 2019 sebesar 5,02% dan Provinsi Lampung sebesar 5,27%. Melihat prediksi pertumbuhan nasional yang diperkirakan secara keseluruhan mengalami kontraksi mencapai 1,5 – 1,7% dengan perkiraan terburuknya. Namun melihat kondisi Kabupaten Tulang Bawang bisa saja berada pada area positif tergantung pada sektor-sektor yang ada pada Kabupaten Tulang Bawang.

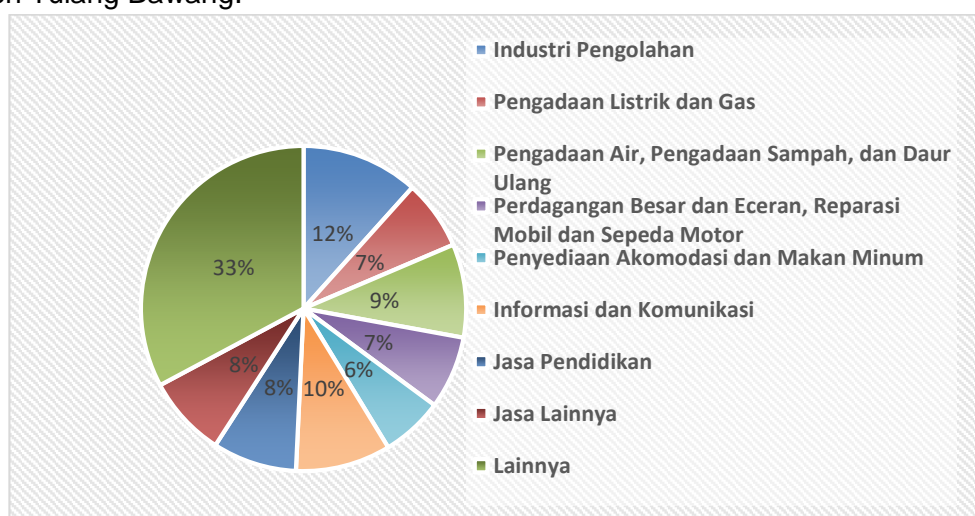


Sumber: BPS Kabupaten Tulang Bawang dalam Angka 2020

Gambar 4. Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Tulang Bawang

Melihat pertumbuhan ekonomi Kabupaten Tulang Bawang yang sangat tinggi seperti terlihat pada Gambar 4. Pertumbuhan yang tinggi ini menunjukkan bahwa perekonomian Kabupaten Tulang Bawang sangat baik dibandingkan dengan Pertumbuhan nasional tahun 2019 sebesar 5,02% dan Provinsi Lampung sebesar 5,27%. Melihat prediksi pertumbuhan nasional yang diperkirakan secara keseluruhan mengalami kontraksi mencapai 1,5 – 1,7% dengan perkiraan terburuknya. Namun melihat kondisi Kabupaten Tulang Bawang bisa saja berada pada area positif tergantung pada sektor-sektor yang ada pada Kabupaten Tulang Bawang.

Melihat beberapa sektor yang mengalami penurunan terbesar akibat dampak Covid-19 pada data nasional dan Provinsi Lampung seperti Industri Pengolahan, Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil dan Sepeda Motor, Penyediaan akomodasi dan makan minum dan Konstruksi. Gambar 5, menunjukkan sektor yang memberikan kontribusi pertumbuhan terbesar di Tulang Bawang dan beberapa sektor yang memiliki peran yang tinggi dalam meningkatkan nilai pertumbuhan ekonomi secara agregat. Mungkin saja sektor-sektor yang memiliki pertumbuhan ini tinggi ini tidak terpengaruh atau sedikit pengaruh terhadap pandemi jika sektor tersebut lebih banyak diproduksi dan dikonsumsi di dalam Kabupaten Tulang Bawang Sendiri, tapi dengan adanya pertumbuhan yang tinggi kemungkinan permintaannya banyak dari luar Kabupaten Tulang Bawang.



Sumber: BPS Kabupaten Tulang Bawang dalam Angka 2020

Gambar 5. Pertumbuhan Persektor PDRB Kabupaten Tulang Bawang

Covid-19 melanda hampir seluruh wilayah di Indonesia termasuk Kabupaten Tulang Bawang. Penelitian bertujuan untuk mengetahui gambaran kondisi usaha UMKM yang ada di Kabupaten Tulang Bawang saat covid-19 tahun 2020 dan strategi UMKM untuk menanggulangnya.

METODOLOGI PENELITIAN

Desain penelitian adalah suatu kerangka yang dibuat sebagai pedoman dalam pengumpulan dan analisis data penelitian. Churchill & Iacobucci (2005) menyatakan bahwa terdapat tiga tipe desain penelitian, yaitu penelitian eksploratoris, penelitian deskriptif, dan penelitian hubungan sebab akibat. Perhatian utama dalam penelitian eksploratoris adalah untuk menemukan ide. Manfaat jenis penelitian ini antara lain untuk merumuskan masalah penelitian dengan lebih akurat, membangun hipotesis, dan mengklarifikasi konsep-konsep. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dirancang untuk menjelaskan karakteristik dari beberapa masalah dalam sebuah situasi (Davis, 2005). Penelitian ini biasanya disusun dan dibentuk secara khusus untuk mengukur karakteristik-karakteristik yang digambarkan oleh pertanyaan penelitian (Hair et al. 2007). Penelitian kausal bertujuan untuk menentukan hubungan sebab akibat dan dilakukan dengan mengadakan eksperimen (Churchill & Iacobucci, 2005).

Penelitian ini menggunakan tipe eksploratoris. Analisis data eksploratoris adalah pendekatan analitis untuk meningkatkan pengetahuan mengenai keaslian data dan mekanisme untuk menghasilkan arti yang bermanfaat dari data tersebut (Davis, 2005). Hair et al (2007) menyatakan bahwa penelitian eksploratoris digunakan pada saat peneliti memiliki informasi yang tidak terlalu banyak, karena penelitian ini dirancang untuk mencari hubungan, pola, tema, dan ide baru. Meskipun penelitian eksploratoris dapat digunakan untuk pendekatan kuantitatif, namun lebih banyak diterapkan dengan teknik kualitatif.

Hair et al (2007) menjelaskan bahwa ada banyak pendekatan yang dapat digunakan dalam melakukan penelitian kualitatif, empat diantaranya yang paling sering digunakan adalah phenomenology, ethnography, grounded theory, dan case study (studi kasus). Phenomenology adalah metode penelitian kualitatif yang mempelajari pengalaman manusia dan kesadarannya. Ethnography adalah deskripsi kualitatif mengenai fenomena sosial budaya, didasarkan pada observasi lapangan. Grounded theory adalah proses yang mencakup satu set tahap yang dieksekusi secara hati-hati dengan jaminan bahwa hasilnya akan menjadi teori yang baik. Case study adalah deskripsi dari orang, kelompok, organisasi, aktivitas, atau acara.

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Sekaran (2003) menyatakan bahwa dalam studi kasus terdapat analisis yang dalam dan kontekstual dari situasi yang sama pada organisasi, dimana inti dan definisi dari masalah yang terjadi menjadi pengalaman yang sama pada saat ini. Pemilihan kasus yang tepat untuk sebuah pembelajaran, serta mengerti dan memperbaiki keadaan yang ada menjadi kunci kesuksesan pemecahan masalah. Hair et al (2007) berpendapat bahwa alasan yang tepat untuk melakukan sebuah studi kasus adalah untuk memperoleh sebuah gambar yang lengkap dari keseluruhan situasi yang terjadi sesuai kenyataan, sehingga peneliti dapat mengetahui interaksi yang terjadi antara seluruh variabel pada saat kenyataan tersebut terjadi.

Karenanya penelitian ini mengenai Evaluasi dan Proyeksi Kebijakan Perdagangan Tulang Bawang dan terkait dengan kondisi Covid-19 maka penelitian ini termasuk studi kasus. Studi kasus ini menggunakan metode kualitatif dilakukan melalui proses survei kepada beberapa responden Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Tulang Bawang. Survei ini dilakukan untuk melihat kondisi UMKM yang mengalami dampak Covid-19. Sebagai awalan penelitian seharusnya dilakukan pendataan awal mengenai jumlah UMKM namun mengingat banyak UMKM terutama UMKM pada skala mikro dan kecil biasanya tidak terdata dan tidak memiliki perizinan, karenanya survei ini akan diambil secara random dengan beberapa jumlah sampel.

Identifikasi Atribut Penelitian

Suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2017). Penelitian ini berkaitan tentang Evaluasi dan Proyeksi Kebijakan Perdagangan

Tulang Bawang dan karena berkaitan erat dengan kondisi Covid-19 maka objek penelitian adalah untuk mengetahui apakah Covid-19 memiliki hubungan terhadap kondisi UMKM yang ada di Kabupaten Tulang Bawang.

Bagaimana mengukur hubungan tersebut diperlukan instrument penelitian. Sugiyono (2017), mengatakan bahwa Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun social dan secara semua fenomena ini disebut variabel penelitian. Instrumen penelitian yang umum digunakan adalah beberapa daftar pertanyaan dalam kuesioner yang di berikan kepada masing-masing responden yang menjadi sampel dalam penelitian pada saat observasi dan wawancara. Instrumen ini memiliki peranan serta kegunaan yang sangat penting dikarenakan jika tidak mempunyai instrument dalam mendapatkan data penelitian, maka dapat megakibatkan salah dalam mengambil kesimpulan dalam penelitian serta mengalami kesulitan dalam melakukan pengelompokkan dan pengolahan data yang relevan dalam penelitian ini. Berikut dibawah ini merupakan tabel yang berisikan pertanyaan tertutup yang dijadikan variabel dalam penelitian ini:

Tabel 1.
Operasional Variabel

No.	Variabel	Jenis Data
1.	Tingkat Pendidikan	Data Ordinal
2.	Jenis Usaha	Data Nominal
3.	Klasifikasi Usaha	Data Ordinal
4.	Cara Penjualan dan Pemasaran Produk	Data Ordinal
5.	Apa dampak terhadap penjualan usaha Bapak/Ibu akibat Covid-19	Data Ordinal
6.	Kesulitan usaha apa yang paling Bapak/Ibu Rasakan dan alami selama Covid-19 ini	Data Nominal

Selain dari pertanyaan tersebut, penelitian ini juga menanyakan pertanyaan-pertanyaan terbuka agar dapat mengetahui lebih dalam kondisi UMKM di Kabupaten Tulang Bawang. Berikut, pertanyaan-pertanyaan terbuka di ditanyakan:

1. Uraikan kendala usaha Bapak/Ibu selama pandemi ini?
2. Apakah ada strategi yang Bapak/Ibu lakukan untuk meningkatkan usaha terutama pada kondisi pandemi saat ni?
3. Faktor-faktor penting apa saja yang dibutuhkan untuk meningkatkan usaha?

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode survei. Menurut Simamora (2002) metode survei adalah pengumpulan data primer yang dilakukan dengan wawancara melalui kuesioner. Dalam pengumpulan data responden pada penelitian ini menggunakan jenis pertanyaan terstruktur dan pertanyaan terbuka. Pertanyaan tertutup adalah pertanyaan yang dibuat sedemikian rupa agar responden dibatasi dalam menjawab pertanyaan kepada beberapa alternative saja atau kepada satu jawaban saja (Nazir, 2009). Sedangkan pertanyaan terbuka untuk menggali lebih dalam permasalahan dan kondisi yang responden selama ini rasakan. Kuesioner dibuat dengan pertanyaan terstruktur dengan skala nominal dan ordinal dan digabungkan dengan pertanyaan terbuka.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data primer yang rencanya diambil dari beberapa responden UMKM yang ada di Kabupaten Tulang Bawang. Populasi adalah secara umum dapat dikategorikan sebagai wilayah yang terdiri dari obyek atau subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya (Sugiyono, 2017). Sampel adalah sebagian untuk diambil dari keseluruhan obyek yang diteliti dan dianggap mewakili seluruh populasi (Bungin, 2009).

Ada beberapa metode yang digunakan untuk memilih sampel dari sebuah penelitian dan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penarikan sampel acak sederhana (simple random sampling). Penarikan sampel acak sederhana ini berdasarkan Supranto (2016) mengatakan bahwa proses pemilihan sampelnya bergantung pada populasi terbatas (finite population) atau tak terbatas (infinite population). Mengingat data UMKM yang sangat terbatas, dan banyak juga

UMKM yang belum terdaftar dan memiliki izin resmi (masih dalam proses) maka penelitian ini menggunakan populasi tak terbatas. Penentuan sample untuk penelitian ini menggunakan rumus oleh Lameshow et al (1990).

$$n = \frac{z_{1-\alpha/2}^2 p (1-p)}{d^2}$$

$$n = \frac{1,96^2 \cdot 0,5 (1-0,5)}{0,1^2}$$

$$n = \frac{3.8416 \cdot 0,25}{0,01}$$

$$n = 96$$

Berdasarkan rumus ini diperoleh jumlah sampel sebanyak 96 responden, tapi ditambahkan menjadi 100 responden. Penyebaran kuesioner dilakukan secara *online* dan *offline* dengan jumlah responden sebanyak 100 orang baik online dan offline. Untuk online dilakukan mengingat karena adanya dampak covid-19 ini akan membuat proses survei terganggu mengingat kemungkinan responden tidak mau ditemui secara langsung.

Metode Analisis

Analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Menurut Whitney (Nazir, 2009) metode deskriptif adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat. Penelitian deskriptif mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta yang berlaku dalam suatu situasi tertentu, termasuk hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan, serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh yang bisa ditimbulkan dari suatu fenomena. Analisis ini akan dijelaskan dalam bentuk table dan grafik dengan tujuan memudahkan dalam menganalisis data dengan alat analisis statistik. Analisis kualitatif dalam penelitian ini hanya digunakan untuk mengklasifikasikan data-data dari survei yang dilakukan dan memudahkan untuk memberikan analisis deskriptif kualitatif.

1. Analisis Korelasi

Hasil pertanyaan dari survei ini menghasilkan data ordinal. Data ordinal ini digunakan untuk menguji apakah 1) Apakah ada hubungan antara tingkat pendidikan dengan cara penjualan dan pemasaran produk; 2) Apakah ada hubungan antara tingkat pendidikan dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19; dan 3) Apakah ada hubungan terhadap cara penjualan dan pemasaran produk dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19. Teknis analisis yang digunakan adalah korelasi dengan peringkat Spearman.

Korelasi peringkat Spearman (r_s) mengukur erat tidaknya kaitan antara dua variabel ordinal; artinya r_s merupakan ukuran atas kadar atau derajat hubungan antara data yang telah disusun menurut peringkat (Supranto, 2016). Model yang digunakan dalam analisis rank Spearman adalah dengan menggunakan perbedaan (d) antara pasangan variabel x_i dengan y_i yang dinyatakan sebagai berikut:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{n(n^2 - 1)}$$

Dimana:

r_s = Koefisien korelasi rank-Spearman

D = Pengurangan ranking skor antara variabel x dan y

n = jumlah data (sample size)

Menguji signifikansi r_s . uji signifikansi ini dilakukan untuk menentukan apakah benar-benar ada hubungan statistik seperti yang dinyatakan oleh r_s . Uji ini dilakukan dengan mencari rasio kritis (Critical Ratio = CR) dengan rumus sebagai berikut:

$$CR = r_s \sqrt{\frac{n-2}{1-r_s^2}}$$

Dimana:

- CR = rasio kritis
 r_s = koefisien korelasi Spearman
 n = banyaknya pasangan rank

Bandungkan CR dengan nilai dari table t, lalu tarik kesimpulan melalui pedoman berikut:

Jika $CR \geq t$ table maka H_0 ditolak dan H_1 diterima

Jika $CR \leq t$ table maka H_0 diterima dan H_1 ditolak

Pembandingan ini untuk menguji hipotesis yang dibuat. Karena penelitian ini melakukan tiga analisis korelasi maka ada tiga hipotesis dibuat yaitu:

- H_0 : tidak ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan cara penjualan dan pemasaran produk.
 H_1 : ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan cara penjualan dan pemasaran produk.
- H_0 : tidak ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19.
 H_1 : ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19.
- H_0 : tidak ada hubungan antara variabel cara penjualan dan pemasaran produk dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19.
 H_1 : ada hubungan antara variabel cara penjualan dan pemasaran produk dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19.

2. Metode Crosstab

Jenis pertanyaan tertutup dengan data nominal analisisnya kan menggunakan metode crosstab atau cross tabulation, merupakan metode analisis dengan menyajikan data dengan dua variable ke dalam satu matriks. Penelitian crosstab (tabulasi silang) menyajikan data dalam bentuk tabulasi yang meliputi baris dan kolom, karenanya crosstab adalah adanya dua variable atau lebih yang mempunyai hubungan deskriptif dan berskala nominal (Santoso & Tjitono, 2001).

Koefisien kontigensi adalah teknik korelasi yang digunakan untuk menghitung hubungan antara variabel bila datanya nominal. Teknik ini mempunyai kaitan erat dengan chi-kuadrat yang digunakan untuk menguji hipotesis komparatif k sampel independen. Oleh karena itu rumus yang digunakan mengandung nilai chi-kuadrat (Chi-Square) dengan persamaan sebagai berikut: (Santoso & Setiadi, 2017):

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^b \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij} - E(n_{ij}))^2}{E(n_{ij})}$$

Dimana:

$i = 1, 2, \dots, b$ dan $j = 1, 2, 3 \dots, k$

n_{ij} = isi sel dari baris i kolom j

b_i = jumlah baris ke i

k_j = jumlah kolom ke j

n = jumlah seluruh sel atau total sampel

Hipotesis dari penelitian ini untuk data nominal adalah:

$H_0 = 0$ Tidak Ada hubungan antara jenis usaha dan dampak pada usaha yang paling di rasakan akibat Covid-19

$H_1 \neq 1$ Ada hubungan antara jenis usaha dan dampak pada usaha yang paling di rasakan akibat Covid-19

3. Metode Word Cloud

Ada tiga jenis pertanyaan terbuka yang akan ditanyakan kepada responden, yaitu: 1). Uraikan kendala usaha Bapak/Ibu selama pandemic, 2) Apakah strategi yang Bapak/Ibu lakukan meningkatkan usaha saat ini, 3) Faktor-faktor penting apa saja yang dibutuhkan untuk memulai

usaha dan meningkatkan usaha. Dari uraian jawaban yang diperoleh, untuk menganalisisnya digunakan metode World Cloud Data Analysis. Analisis ini merupakan salah satu teknik analisis data dalam penelitian kualitatif. Analisis ini juga merupakan sebuah system yang memunculkan visualisasi kata-kata dengan memberikan penekanan pada frekuensi kemunculan kata-kata dalam sebuah wawancara tertulis. Membuat worl cloud digunakan program NVivo versi 12. Pemakaian Worl Cloud Data Analysis dalam menganalisis narasi hasil wawancara kepada responden UMKM di Kabupaten Tulang Bawang memberikan gambaran karakteristik kondisi usaha dan dapat memudahkan dalam menginterpretasikan hasil karena mampu memberikan gambaran mengenai garis besar isi narasi hasil wawancara dengan cepat. Analisis ini dilakukan untuk melihat unsur atribut apa saja melalui visualisasi kata-kata yang muncul dan mendominasi world cloud. Ukuran huruf yang muncul di word cloud digunakan untuk menunjukkan frekuensi kemunculan kata tersebut, semakin besar ukuran huruf maka semakin sering kata tersebut digunakan.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas adalah ketepatan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti (Sugiyono, 2017). Pengujian validitas ini menggunakan 20 responden dari beberapa UMKM yang ada di Kabupaten Tulang Bawang. Data dari 20 responden inilah yang digunakan untuk memperoleh ukuran validitas kuesioner dengan melihat hubungan keeratan atau uji korelasi antar pertanyaan. Pengujian validitas penelitian ini menggunakan korelasi Rank Spearman. Metode ini digunakan untuk mencari hubungan atau menguji signifikan hubungan variable untuk jenis data ordinal dan sumber data antar variable tidak harus sama. Persamaan Rank Spearman adalah sebagai berikut (Supranto, 2016):

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{n(n^2 - 1)}$$

Dimana:

r_s = Koefisien korelasi rank-Spearman

D = Pengurangan ranking skor antara variabel x dan y

n = jumlah data (sample size)

Proses pengujian validitas ini menggunakan software SPSS versi 21, dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 2.
Hasil Pengujian Validitas

No.	Pertanyaan	r_{xy}	Sig.(2-tailed)	Kesimpulan
1.	Tingkat Pendidikan	0,847	Sig. 0,01 level	Valid
2.	Kualifikasi Usaha	0,531	Sig. 0,01 level	Valid
3.	Cara penjualan dan pemasaran produk	0,698	Sig. 0,01 level	Valid
4.	Apa dampak terhadap penjualan usaha Bapak/Ibu akibat Covid-19	0,782	Sig. 0,01 level	Valid

Sumber: Hasil Survei

Sugiyono (2017) menyatakan bahwa hasil penelitian yang reliabel jika terdapat kesamaan data dalam waktu yang berbeda. Pengujian reliabilitas instrument dengan skor antara 1 s.d 5 menggunakan rumus Crombach's Alpha, dengan rumus sebagai berikut:

$$r_i = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum s_i^2}{s_t^2} \right)$$

Dimana:

r_i = Reliabilitas Instrumen

k = Banyaknya butir pertanyaan

$\sum s_i^2$ = Jumlah varians butir tiap pertanyaan

s_t^2 = Varian Total

Jika koefisien reliabilitas Alfa Cronbach telah dihitung (r_i), kemudian dibandingkan dengan kriteria koefisien reliabilitas Alfa Cronbach untuk instrument yang reliabel. Streiner (2003)

menyatakan bahwa instrumen dikatakan reliabel jika koefisien reliabilitas Alfa Cronback lebih dari 0,70. Proses pengujian reliabilitas ini menggunakan software SPSS versi 21, dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 3.
Nilai Reliabilitas

No.	Pertanyaan	Alpha Cronbrach	Kesimpulan
1.	Tingkat Pendidikan	0,703	Reliabel
2.	Kualifikasi Usaha	0,807	Reliabel
3.	Cara penjualan dan pemasaran produk	0,784	Reliabel
4.	Apa dampak terhadap penjualan usaha Bapak/Ibu akibat Covid-19	0,723	Reliabel

Sumber: Hasil Survei

HASIL DAN PEMBAHASAN

Survei Evaluasi dan Kebijakan Perdagangan di Kabupaten Tulang Bawang akibat Covid-19 dilakukan di beberapa lokasi di Kabupaten Tulang Bawang dengan lokasi paling banyak berada di Unit 2 dan Jumlah sampel yang digunakan ada 100 orang responden. Lokasi ini menjadi pengambilan sampel terbesar mengingat banyak aktivitas perdagangan dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berada di wilayah tersebut. Jumlah responden 100 digunakan sesuai dengan metode penentuan jumlah sampel pada bab tiga.

Ada beberapa pertanyaan awal yang ditanyakan pada responden. Pertanyaan nama usaha dan nama pemilik usaha ditanyakan di awal agar membantu surveyor membuka pertanyaan sekaligus mengenal responden. Selanjutnya ditanyakan tentang usia responden. Dari 100 orang responden diperoleh data jumlah responden dengan usia dibawah 30 tahun sebanyak 28 responden, usia antara 31 s.d. 40 tahun sebanyak 26 responden, usia antara 41 s.d. 50 tahun sebanyak 26 responden dan diatas 50 tahun sebanyak 20 orang. Pertanyaan lainnya adalah alamat usaha dimana usaha dijalankan.

Hasil Korelasi

Menggunakan metode korelasi/hubungan rank Spearman dan di proses melalui Software SPSS versi 21 maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.
Korelasi antara Tingkat Pendidikan dengan Cara Penjualan dan Pemasaran Produk

Variabel	Koefisien korelasi	Siginifikansi
Tingkat Pendidikan dan Cara Penjualan dan Pemasaran Produk	0,570	0,000

Sumber: Hasil Survei

Berdasarkan hipotesis sebelumnya yang menyatakan bahwa:

H_0 : tidak ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan cara penjualan dan pemasaran produk.

H_1 : ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan cara penjualan dan pemasaran produk.

Maka jawaban dari hiptesis itu adalah H_1 : Ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan cara penjualan dan pemasaran produk. Hal ini memberikan gambaran bahwa ada hubungan yang kuat antara tingkat pendidikan dan cara penjualan dan pemasaran produk yang memiliki hubungan yang kuat dan sebaliknya. Artinya semakin tinggi tingkat pendidikan pelaku usaha UMKM misalkan tingkat pendidikan nya adalah Diploma/S1 Keatas maka memiliki hubungan yang kuat dengan cara penjualan dan pemasaran yaitu secara online atau keduanya yaitu offline dan online.

Tabel 5.
Korelasi antara Tingkat Pendidikan dan Dampak Penjualan akibat Covid-19

Variabel	Koefisien korelasi	Siginifikansi
Tingkat Pendidikan dan Dampak Penjualan akibat Covid-19	0,458	0,000

Sumber: Hasil Survei

Berdasarkan hipotesis sebelumnya yang menyatakan bahwa:

H_0 : tidak ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19.

H_1 : Ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19.

Maka jawaban dari hiptesis itu adalah H_1 : Ada hubungan antara variabel tingkat pendidikan dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat Covid-19. Hal ini memberikan gambaran bahwa ada hubungan yang kuat antara tingkat pendidikan dan dampak penjualan akibat covid-19 yang memiliki hubungan yang kuat dan sebaliknya. Artinya semakin tinggi tingkat pendidikan pelaku usaha UMKM misalkan tingkat pendidikannya adalah Diploma/S1 keatas maka dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19 memiliki kecenderungan lebih tinggi dari sebelum pandemik atau sama dengan sebelum terjadi pandemik

Tabel 6.
Korelasi antara Cara penjualan dan pemasaran produk dengan Dampak Penjualan akibat Covid-19

Variabel	Koefisien korelasi	Siginifikansi
Cara penjualan dan pemasaran produk dengan Dampak Penjualan akibat Covid-19	0,318	0,001

Sumber: Hasil Survei

Berdasarkan hipotesis sebelumnya yang menyatakan bahwa:

H_0 : tidak ada hubungan antara variabel cara penjualan dan pemasaran produk dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19.

H_1 : ada hubungan antara variabel cara penjualan dan pemasaran produk dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19.

Maka jawaban dari hiptesis itu adalah H_1 : Ada hubungan antara variabel cara penjualan dan pemasaran produk dengan dampak terhadap penjualan usaha akibat Covid-19. Hal ini memberikan gambaran bahwa ada hubungan yang kuat antara tingkat pendidikan dan dampak penjualan akibat covid-19 yang memiliki hubungan yang kuat dan sebaliknya. Artinya ketika pelaku usaha UMKM menggunakan cara penjualan secara online atau offline dan online maka dampak terhadap penjualan usaha akibat covid-19 memiliki kecenderungan lebih tinggi dari sebelum pandemik atau sama dengan sebelum terjadi pandemik.

Hasil hubungan antar variabel ini dapat menunjukkan bahwa para pelaku usaha UMKM di Kabupaten Tulang Bawang yang melakukan penjualan online atau offline dan Online memiliki keterkaitan dampak covid-19 yang lebih kecil dibandingkan dengan pelaku UMKM yang melakukan penjualan atau pemasaran melalui Offline. Begitu juga bahwa para pelaku UMKM yang memiliki cara penjualan secara online ataupun offline memiliki tingkat pendidikan yang lebih tinggi. Artinya bahwa ada hubungan simetris antara tingkat pendidikan, cara penjualan dan dampak.

Hasil Crosstab

Metode crosstab merupakan bagian dari analisis deskriptif. Deskriptif crosstab menyajikan data dalam bentuk tabulasi yang meliputi baris dan kolom. Data yang digunakan berasal dari pertanyaan jenis usaha dan dampak pada usaha paling dirasakan akibat Covid-19. Berikut hasil perhitungan crosstab dengan menggunakan software SPSS versi 21.

Tabel 7.
Hasil Chi-Square

Variabel	Asymp. Sig. (2-sided) untuk Pearson Chi-Square	Asymp. Sig. (2-sided) untuk Likelihood Ratio
Jenis usaha dengan dampak pada usaha paling dirasakan akibat Covid-19	0,005	0,001

Sumber: Hasil Survei

Hipotesis dari penelitian ini untuk data nominal adalah:

$H_0 = 0$ Tidak Ada hubungan antara jenis usaha dan dampak pada usaha yang paling di rasakan akibat Covid-19

$H_1 \neq 1$ Ada hubungan antara jenis usaha dan dampak pada usaha yang paling di rasakan akibat Covid-19

Berdasarkan perhitungan tingkat perhitungan crosstab yang menunjukkan nilai signifikansi Pearson Chi-Square sebesar 0,005 artinya bahwa probabilitas $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima sehingga kesimpulannya Ada hubungan antara jenis usaha dan dampak pada usaha yang paling di rasakan akibat Covid-19 di Kabupaten Tulang Bawang. Hasil crosstab ini juga menghasilkan tabulasi sebagai berikut:

Tabel 8.
Hasil Crosstabulation

		Jenis Usaha		
		Perdagangan	Industri Pengolahan	Jasa
Dampak pada usaha yang paling di rasakan akibat Covid-19	Permintaan Turun	45,3%	30%	48%
	Bahan Baku Mahal dan Sulit	49,1%	50%	22,2%
	Pendistribusian Sulit	0%	20%	11.1%
	Lainnya	5,7%	0%	0%

Sumber: Hasil Survei

Hasil dari tabulasi ini menunjukkan bahwa pengusaha yang merasakan permintaan turun terdapat pada jenis usaha perdagangan 45,3%, industri pengolahan sebanyak 30% dan Jasa ada 48%. Pada baris berikutnya menunjukkan bahwa pengusaha yang merasakan bahan baku mahal dan sulit terdapat pada jenis usaha perdagangan sebanyak 49,1%, industri pengolahan sebanyak 50% dan jasa 22,2%. Pengusaha yang merasakan pendistribusian sulit tidak terdapat di perdagangan, industri pengolahan ada 20% dan 11,1% jenis usaha Jasa. Terakhir dampak lainnya hanya jenis usaha perdagangan sebanyak 5,7%.

Jenis usaha perdagangan memiliki dampak yang dirasakan adalah permintaan turun dan bahan baku mahal dan sulit. Kondisi permintaan turun ini di usaha perdagangan berasal dari jenis perdagagan makanan atau rumah makan. Banyak usaha rumah makan walaupun sudah mengalami perbaikan penjualan tetapi masih tetap turun dibandingkan dengan sebelum covid-19. Sedangkan bahan baku mahal dan sulit banyak di peroleh pada perdagangan yang permintaannya tetap baik seperti penjual handphone, peralatan komputer dan sepeda.

Industri pengolahan sebagian besar mengalami kesulitan bahan baku. Untuk industri pengolahan ikan, industri furniture dan industri berbasis pertanian yang mengalami kesulitan bahan baku, sedangkan yang memilih penurunan permintaan. Sedangkan sektor jasa, banyak memilih permintaan turun terutama mereka yang berusaha di jasa angkutan.

Hasil Word Cloud

Untuk pertanyaan: Uraikan kendala usaha Bapak/Ibu selama pandemik. Kalimat jawaban responden untuk menjawab pertanyaan terbuka diolah melalui Word Cloud Data Analysis dengan software NVivo versi 12, hasilnya adalah sebagai berikut:



Sumber: Survei jawaban essay

Gambar 6. Pertanyaan Kendala UMKM Selama Pandemi

Hasil frekuensi kata-kata yang sering muncul terlihat pada ukuran katanya, semakin besar ukuran katanya maka semakin banyak kata-kata tersebut di dihasilkan dari pertanyaan yang ditanyakan. Hasil frekuensi kata-kata ini dapat dianalisis bahwa banyak responden yang menyatakan bahwa permintaan turun karena covid atau pandemi, tapi ada kata yang menarik lainnya yaitu tol. Ternyata banyak responden juga menyatakan adanya kendala usaha yang diakibatkan beroperasi jalan tol.



Sumber: Survei jawaban essay

Gambar 7. Pertanyaan Strategi UMKM Meningkatkan Usaha Selama Pandemi

Hasil frekuensi kata-kata dari pertanyaan apakah strategi yang Bapak/Ibu lakukan meningkatkan usaha saat ini terlihat banyak responden menggunakan strategi ini dengan kata-kata online, mencari, meningkatkan, usaha, pasar dan penjualan. Untuk kata-kata ini memiliki keterkaitan sehingga dapat dimaknai positif sedangkan ada kata mengurangi, setelah di lihat bahwa kata ini berdampingan dengan kata stok, artinya bahwa beberapa UMKM juga mengurangi jumlah stok barangnya untuk mengurangi dampak penurunan permintaan.



Sumber: Survei jawaban essay

Gambar 8. Faktor-faktor Dibutuhkan Meningkatkan Usaha Selama Pandemi

Pertanyaan ini tidak terlalu banyak jenis katanya karena memang lebih fokus berdasarkan pengalaman pengusaha UMKM yang ada di Kabupaten Tulang Bawang. Hasilnya menunjukkan bahwa modal masih menjadi jawaban yang paling sering digunakan, berikutnya pasar, jaringan internet, keterampilan dan network.

Strategi Pengolahan Produk UMKM yang Berbasis Ekonomi Kreatif

Kata strategi berasal dari Bahasa Yunani yaitu *strategos* (Stratus: militer dan Ag: pemimpin) yang berarti generalship atau sesuatu yang dikerjakan oleh para panglima perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Konsep ini relevan dahulunya yang sering diwarnai perang sementara secara konseptual strategi dapat dipahami sebagai suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang ditentukan. Suatu strategi mencerminkan kesadaran perusahaan tentang bagaimana, kapan, dan dimana perusahaan tersebut berkompetisi, akan melawan siapa dalam kompetisi tersebut dan untuk tujuan apa suatu perusahaan berkompetisi (Pearce & Robinson, Jr., 2014). Sedangkan Steiner & Milner (2009), strategi merupakan penetapan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan meningkatkan kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan implementasi secara tepat sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai. Terkait strategi UMKM untuk ekonomi kreatif, Pemerintah Daerah Kabupaten Tulang Bawang sebagai bagian dari Provinsi Lampung dan Nasional maka ketika ekonomi kreatif merupakan issue strategi nasional, pemerintah daerah dibawahnya wajib mengikuti dan mendukung strategi yang telah ditetapkan.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 24 Tahun 2019 tentang Ekonomi Kreatif, ekonomi kreatif dapat diartikan sebagai perwujudan nilai tambah dari kekayaan intelektual yang bersumber dari kreatif manusia yang berbasis warisan budaya, ilmu pengetahuan, dan/atau teknologi. Pelaku ekonomi kreatif adalah orang perseorangan atau kelompok orang warga negara Indonesia atau badan usaha berbadan hukum atau bukan berbadan hukum yang didirikan berdasarkan hukum Indonesia yang melakukan ekonomi kreatif. Ekosistem ekonomi kreatif adalah keterhubungan system yang mendukung rantai nilai ekonomi kreatif, yaitu kreasi, produksi, distribusi, konsumsi, dan konservasi, yang dilakukan oleh pelaku ekonomi kreatif untuk memberikan nilai tambah pada produknya sehingga berdaya saing tinggi, mudah di akses, dan terlindungi secara hukum. Untuk mendukung pengembangan ekonomi kreatif, Undang-undang ini juga mengamanatkan pemerintah daerah membentuk Badan Layanan Umum.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil dan pembahasan yang dilakukan dapat diperoleh kesimpulan:

1. Tingkat pendidikan memiliki hubungan dengan cara penjualan dan pemasaran produk serta keduanya juga memiliki hubungan dengan dampak penjualan akibat covid-19
2. Semua jenis usaha mengalami penurunan permintaan, berdasarkan persentasi jenis usaha jasa yang tertinggi. Bahan baku yang mahal dan sulit banyak dirasakan oleh jenis usaha perdagangan dan industri pengolahan. Pendistribusian sulit dirasakan oleh jenis usaha pengolahan dan jasa.
3. Hasil *word cloud* dapat disimpulkan bawah dampak covid-19 mengakibatkan penurunan permintaan, strategi yang baik dilakukan adalah melalui penjualan online, dan modal dan pasar menjadi faktor yang paling banyak diucapkan untuk memulai usaha dan pengembangan usaha.
4. Ekonomi kreatif merupakan program strategi nasional dan sudah disusun strateginya karenanya Pemerintah Kabupaten Tulang Bawang memiliki kewajiban untuk ikut melaksanakan strategi sesuai dengan pemangku kepentingan.

Saran

1. Strategi penjualan online merupakan salah satu cara yang saat ini dapat meningkatkan usaha UMKM di kabupaten Tulang Bawang, namun tidak semua pengusaha UMKM dapat melakukannya sehingga diperlukan kebijakan untuk membantunya. Pembinaan melalui pelatihan saja tidak akan berhasil karenanya diperlukan pembinaan UMKM yang

berkelanjutan melalui kerjasama dengan lembaga lain yang profesional dan berpengalaman dalam pembinaan penjualan secara online. Kenapa hal ini dilakukan karena prosesnya tidak cepat dan mudah apalagi jika tingkat pendidikan pelaku usaha rendah.

2. Banyaknya pelaku usaha yang terkena covid-19 ini harus ada kebijakan bantuan yang diberikan mulai dari stimulus modal usaha, keringanan pajak dan retribusi, dan kemudahan dalam proses perijinan usaha.
3. Dalam kajian ini ditemukan faktor lain yang sebenarnya bisa saja menjadi faktor utama jika faktor covid-19 ini tidak ada yaitu jalan tol dan harga hasil pertanian seperti sawit dan karet yang memengaruhi daya beli. Tempat usaha yang berada di exit tol memiliki peluang untuk lebih maju dan berkembang dibandingkan dengan usaha yang berada di lintas timur. Begitu juga dengan daya beli masyarakat Tulang Bawang yang banyak bekerja di sektor pertanian akan berpengaruh juga terhadap kemajuan perdagangan. Kedua faktor itu baiknya dilakukan diskusi dengan dinas-dinas terkait dan stakeholder sehingga dapat memberikan rekomendasi kebijakan yang lebih baik lagi.
4. Perlunya membentuk Badan Layanan Umum sesuai dengan Undang-undang untuk mendukung ekonomi kreatif di Kabupaten Tulang Bawang.

DAFTAR PUSTAKA

- Bungin, Burhan. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi dan Kebijakan Publik serta Ilmu-ilmu Sosial Lainnya*. Kecana Prenada Media Group. Jakarta.
- Churchill, Gilbert A. & Dawn, Iacobucci (2005). *Marketing Research: Methodological Foundation*, 9e, South-Western, Ohio, USA.
- Davis, Duane. (2005). *Business Research for Decision Making*. Published by Wadsworth Publishing Company.
- Hair Jr., J.F., Money, H., Samouel, P. and Page, M. (2007). *Research Methods for Business*. Publisher: John Wiley & Sons. West Sussex, England.
- Lameshow, Stanley., Hosmer Jr, W. David., Klar, Janelle., and Lwanga, K. Stephen. (1990). *Adequacy of Sample Size in Health Studies*. Published of behalf of the World Health Organization by John Wiley & Sons. England.
- Nazir, Moh. 2009. *Metode Penelitian*. Jakarta, Ghalia Indonesia
- Pearce, A, John., & Robinson Jr, B, Richard., (2014). *Manajemen Startegi*. Salemba, 2014.
- Santoso, Singgih., & Fandi, Tjiptono. (2001). *Riset Pemasaran Konsep dan Aplikasinya dengan SPSS*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Santoso, Gunawan, R., & Setiadi, Hendro. (2017). Analisis Crosstab untuk Mengetahui Dependensi beberapa Faktor Eksternal terhadap Mahasiswa FTI pada awal perkuliahan. *Jurnal Teknik dan Ilmu Komputer*, vol. 06 No. 21, Jan – Mar 2017.
- Sekaran, Uma. (2003). *Research Methods For Business: A Skill Building Aproach*, New York-USA: John Wiley and Sons, Inc.
- Simamora, Bilson (2002). *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Streiner, D. L., (2003). Starting at the beginning: an introduction to coefficient alpha and internal consistency, *Jurnal of Personality Assessment*, 80 (1), hlm. 99-103.
- Steiner, Geroqe., dan Milner, John. (2009). *Management Startegic*. Erlangga, Jakarta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung Alfabeta, CV.
- Supranto, Johan. (2016). *Statistik: Teori dan Aplikasi*, Edisi 8 Jilid 2. Penerbit Erlangga. Jakarta.