

**Pengaruh Budidaya Ikan Lele Terhadap Perilaku Produsen (Petani)
Guna Meningkatkan Perekonomian Dimasa Pandemi Di Desa Karang
Binangun II Kec. Belitang Madang Raya OKU Timur**

(AYU LESTARI¹⁾)

¹Dosen Tetap STIT Misbahul Ulum Gumawang, E-mail: banyulove12@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh langsung antara Budidaya Ikan Lele dengan Perilaku Produsen *melalui BUMDES Desa Karang Binangun*. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey dengan pendekatan korelasional. Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai sampel sebanyak 30 orang produsen (Petani) yang dipilih berdasarkan teknik acak sederhana (*simple random sampling*). Data penelitian diperoleh dengan menyebarkan kuesioner. Penelitian ini dilakukan di Desa Karang Binangun II Kecamatan Belitang Madang Raya Kota Palembang Sum-Sel.

Berdasarkan pada uji hipotesis yang telah dilakukan, maka dapat diuraikan temuan penelitian sebagai berikut: (1) *Budidaya Ikan Lele* berpengaruh terhadap perubahan perilaku produsen guna peningkatan perekonomian, (2) Metode produsen (petani) cenderung berubah akibat perubahan lingkungan pemasaran, (4) Tidak ada perubahan yang signifikan pada metode produsen (petani) budidaya ikan lele dalam menyikapi perubahan naik turun harga.

Implikasi dari penelitian ini adalah upaya dalam menstabilkan produktivitas produsen (*petani*) Budidaya Ikan Lele.

Kata Kunci: *Budidaya Ikan dan Perilaku Produsen*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara kepulauan yang terdiri atas 17.508 pulau besar dan kecil, memiliki garis pantai sepanjang sekitar 81.000 km dengan luas wilayah laut territorial 5,7 juta km² di tambah luas Zona Ekonomi Eksklusif (ZEE) 2,7 juta km². Memiliki keanekaragaman sumber daya kelautan dan perikanan bernilai ekonomis tinggi. Sehingga terdapat potensi yang layak dikembangkan, yaitu potensi lestari perikanan budidaya laut, air payau, air

tawar dan bioteknologi kelautan (Kementrian Kelautan dan Perikanan, 2005). Tingkat konsumsi dan produksi ikan yang semakin meningkat merupakan suatu peluang bagus untuk mengembangkan sektor perikanan. Sektor perikanan terbagi menjadi tiga sub sektor yaitu perikanan laut, perikanan budidaya dan perikanan perairan umum. Salah satu sub sektor perikanan yang memiliki peluang untuk dikembangkan adalah perikanan budidaya, dan salah satu komoditas

perikanan budidaya yang memiliki peluang besar dikembangkan untuk pemenuhan gizi masyarakat adalah ikan lele.

Tabel 1. Produksi Budidaya Per Komoditas Di Indosenia Tahun 2010 – 2014.

No	Komoditas	Tahun (ton)				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Udang	380.972	372.577	415.703	642.568	592.219
2	Nila	464.191	567.078	695.063	914.778	912.613
3	Patin	147.888	229.267	347.000	410.883	403.133
4	Lele	242.811	337.577	441.217	543.774	613.120
5	Mas	282.695	332.206	374.366	412.703	484.110
6	Gurame	56.889	64.252	84.681	94.605	108.180
7	Kakap	5.738	5.236	6.198	6.735	4.439

Sumber : Laporan Kinerja (LKj) Direktorat Produksi Jendral Perikanan Budidaya, 2014.

Tabel 1 menunjukkan bahwa ikan Lele merupakan komoditas yang memiliki total produksi budidaya kedua tertinggi dari ikan Nila dibandingkan dengan produksi komoditas budidaya lainnya. Selain itu produksi budidaya ikan lele di Indonesia pada setiap tahunnya mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa ikan lele memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan atau di budidayakan.

Kabupaten Klaten merupakan salah satu daerah penghasil ikan air tawar di Jawa Tengah. Salah satu komoditas ikan air tawar adalah ikan nila. Produksi perikanan air tawar (budidaya) ikan nila di Kabupaten Klaten dapat dilihat pada Tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2. Produksi dan Harga Ikanlele di Karang Binangun II Tahun 2011-2015

No	Tahun	Harga (Rp/Kg)	Produksi (Kg)
1	2011	14.000	5.291.502
2	2012	14.000	8.687.246
3	2013	16.000	14.805.624
4	2014	18.000	16.025.602
5	2015	20.000	12.330.455

Sumber : Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Klaten, 2015.

Tabel 2 menunjukkan produksi ikan lele pada setiap tahunnya mengalami peningkatan kecuali di tahun 2015. Harga ikan nila sendiri juga selalu mengalami peningkatan pada tahun 2011, 2013, dan 2015. Penurunan hasil produksi ikan lele pada tahun 2015 disebabkan karena sering terjadinya kematian ikan lele dalam jumlah banyak. Selain itu juga karena faktor mutu air, yaitu turunnya kualitas air dan ketelatenan penyotiran bibit yang dipakai dalam proses budidaya dan juga kualitas benih ikan lele.

Di Desa Karang Binangun II Kecamatan Belitang Madang Raya Kabupaten OKU Timur, ada beberapa Jenis Ikan yang dibudidayakan yakni selain ikan lele ada ikan mas, patin, gurami dan ikan hias yang dihasilkan dan dikenal oleh masyarakat Karang Binangun II pada khususnya dan OKU Timur pada umumnya.¹ Dengan demikian peneliti harus menemukan solusi menghadapi fenomena yang

¹ Data Desa Karang Binangun.

terjadi saat ini, khususnya cara mengatasi permasalahan ekonomi dalam lingkup keluarga dan umumnya masyarakat luas. Dengan adanya kreatifitas masyarakat memanfaatkan lokasi yang ada disekitar rumah di Desa Karang Binangun II Kecamatan Belitang Madang Raya Kabupaten OKU Timur. Respon masyarakatnya cukup bagus, menciptakan peluang usaha sendiri di masa pandemi yang sedang di rasakan saat ini untuk membantu perekonomian. Minimal memanfaatkan halaman rumah yang asri penuh sayur mayur dan lauk pauk. Sehingga peneliti mengangkat judul **pengaruh Budidaya Ikan Lele Terhadap Perilaku Produsen (Petani) Guna Meningkatkan Perekonomian Di Karang Binangun II Kec. Belitang Madang Raya OKU Timur.**

BUDIDAYA IKAN

Langkah Awal untuk Budidaya Ikan

a. Kolam Indukan

Kolam indukan adalah kolam yang berfungsi untuk memelihara indukan ikan nila. Indukan terdiri dari ikan nila jantan dan betina. Ukuran kolam untuk indukan disesuaikan dengan kebutuhan dan ketersediaan lahan. Kolam indukan tidak harus berukuran besar tetapi harus memiliki kedalaman yang cukup untuk ikan dewasa. Kedalaman kolam indukan antara 1 – 1,4 meter. Indukan jantan dan betina harus ditempatkan pada kolam yang berbeda, sehingga diperlukan 2 buah kolam indukan.

b. Kolam Pemijahan

Kolam pemijahan adalah kolam yang digunakan untuk mengawinkan indukan. Ukurannya disesuaikan dengan kebutuhan. Kolam pemijahan sebaiknya berlantai tanah dan pada dasar kolam dibuat kemalir atau kubangan-kubangan. Untuk kolam pemijahan hanya diperlukan 1 buah kolam saja. Untuk kolam pemijahan sebaiknya dasar kolam didesain miring dengan tingkat kemiringan sekitar 2 atau 5%. Pada dasar kolam atau lantai kolam pemijahan dibuat kubangan-kubangan (kemalir) sedalam 20 atau 30 cm. Kubangan-kubangan tersebut nantinya akan digunakan indukan sebagai tempat memijah. Pemijahan ikan nila bisa dilakukan secara massal dengan perbandingan jumlah indukan jantan dan indukan betina 1 : 3 (1 indukan jantan dan 3 indukan betina). Kepadatan tebar kolam pemijahan adalah 1 ekor indukan per m².

c. Kolam Pemeliharaan Larva

Kolam pemeliharaan larva adalah kolam yang digunakan untuk memelihara larva-larva ikan nila yang sudah menetas. Kolam yang digunakan bisa berupa bak, drum, bak semen, kolam tanah atau jaring halus (hapa). Hapa adalah jaring khusus berukuran kecil untuk memelihara larva ikan, bentuk hapa mirip dengan kelambu. Hapa diletakkan mengapung diatas kolam

d. Kolam Pendederan Benih

Kolam pendederan benih adalah kolam yang digunakan sebagai tempat pendederan benih ikan nila atau kolam tempat

membesarkan benih. Ukuran kolam benih juga dibuat sesuai dengan kebutuhan, tergantung banyaknya benih yang diproduksi. Benih ikan ditempatkan pada kolam pembesaran sampai benih ikan siap untuk dibesarkan di kolam pembesaran atau kolam budidaya. Biasanya benih ikan siap dibesarkan ketika panjang tubuhnya berukuran 10 – 12 cm.

- e. Persiapan Kolam Indukan
Pemeliharaan Indukan
- Pemilihan Indukan

Ciri-ciri calon indukan ikan nila yang berkualitas baik adalah sebagai berikut;

- a) Calon indukan jantan dan betina adalah galur murni yang berasal dari keturunan yang berbeda.
- b) Calon indukan memiliki bentuk tubuh yang normal, tidak cacat dan kondisi fisiknya sehat.
- c) Calon indukan memiliki sisik-sisik yang besar dengan susunan sisik yang rapi.
- d) Calon indukan memiliki ukuran pada bagian kepala yang relatif kecil dibandingkan tubuhnya.
- e) Calon indukan memiliki warna yang mengkilap dan tubuhnya tebal.
- f) Calon indukan terlihat sangat aktif, gerakannya lincah dan sangat responsif terhadap pemberian pakan.

Cara Pemeliharaan Indukan sebagai berikut :

- Pemisahan Induk Jantan dan Betina
Sebaiknya indukan ikan nila jantan dan betina ditempatkan pada kolam yang berbeda. Hal ini dilakukan untuk menghindari terbentuknya benih yang kurang berkualitas. Siapkan dua kolam untuk pemeliharaan indukan, satu kolam untuk indukan jantan dan satu kolam lainnya untuk indukan betina. Induk jantan ditempatkan bersama induk jantan lainnya dan induk betina disatukan dengan induk betina yang lain pada kolam lainnya. Kepadatan tebar untuk kolam pemeliharaan indukan adalah 3 atau 5 ekor / m² kolam.
- Pemberian Pakan
Pemberian pakan juga harus diperhatikan, Untuk pemeliharaan indukan diperlukan pakan dengan jumlah 3% dari bobot tubuh ikan per hari. Supaya pertumbuhan gonad indukan betina bisa maksimal pakan yang diberikan harus mengandung protein yang tinggi. Untuk pembesaran ikan nila hanya diperlukan pakan dengan kadar protein sekitar 2%, tetapi untuk calon indukan sebaiknya pakan yang diberikan harus mengandung kadar protein lebih dari 35%.

➤ **Sirkulasi Air**

Untuk sirkulasi air pada pemeliharaan indukan tidak memerlukan debit air yang besar seperti pada pembesaran ikan. Yang penting ada sirkulasi air walaupun hanya sedikit.

Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki keanekaragaman sumber daya kelautan dan perikanan yang mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi. Sehingga ini menjadi potensi yang layak untuk dikembangkan terutama di sektor perikanan. Tingkat konsumsi ikan yang cukup tinggi dari masyarakat merupakan peluang untuk melakukan usaha budidaya ikan, terutama di bidang pemasaran bibit ikan/ larva. Pemasaran larva ikan nila bisa dilakukan di daerah – daerah yang mempunyai potensi air yang melimpah. Di desa Ponggok sendiri merupakan penghasil larva yang sangat melimpah, dan pemasarannya sudah meluas, terutama di daerah pulau Jawa. Ini merupakan peluang untuk daerah – daerah lain di luar pulau Jawa Tengah untuk membudidayakan ikan nila.

Pemasaran merupakan hal penting dalam melakukan usaha. Selain untuk meningkatkan hasil, pemasaran juga dapat mempengaruhi tingkat pendapatan. Di bidang usaha, apapun bentuknya, pemasaran merupakan bagian utama. Bahkan ada anggapan pemasaran adalah kunci berhasil dan tidaknya suatu usaha. Ada dua

hal yang harus diperhatikan untuk melakukan pemasaran.

Perilaku Produsen

Menurut pendapat kinicki (2018:98) menyatakan bahwa: Perilaku berasal dari kata “peri” dan “laku”. Peri berarti cara berbuat, dan laku berarti perbuatan, kelakuan, cara menjalankan. Sedangkan Perilaku menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah tanggapan atau reaksi yang terjadi pada individu terhadap rangsangan atau lingkungannya.² Dari sisi kemanusiaan, perilaku manusia adalah semua kegiatan manusia, baik yang diobservasi langsung maupun yang tidak langsung oleh pihak pengamat.³ Hal ini berarti bahwa perilaku terjadi apabila ada sesuatu yang diperlukan untuk menimbulkan tanggapan yang disebut rangsangan. Dengan demikian suatu rangsangan tentu akan menimbulkan perilaku tertentu pula.

Menurut Sunyoto Produsen adalah perorangan atau badan usaha yang menghasilkan barang maupun jasa untuk dijual untuk memperoleh penghasilan. Lebih lanjut produsen dari definisi diatas maka dibedakan menjadi 2 yaitu, Perorangan adalah seseorang yang melakukan usahanya secara diri sendiri. Sedangkan badan adalah sekelompok orang yang melakukan sebuah usaha secara bersama – sama baik di bawah naungan badan hukum maupun bukan badan hukum.

² Sunyoto, Danang dan Sarnowo Henry, *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro Teori dan Soal*, penerbit: Caps, Yogyakarta(2009), h. 51

³ *Ibid*

Menurut Vinna Sri Yuniarti, “perilaku (*behavior*) adalah tindakan nyata yang dapat diobservasi secara langsung”.⁴ Perilaku produsen pada dasarnya mengetengahkan sikap pengusaha dalam memproduksi barang atau jasa.⁵ Menurut Kamus Besar Ekonomi, “produsen adalah penghasil produk atau pihak yang menghasilkan atau mengolah atau menyediakan jasa kepada konsumen”.⁶ Produsen adalah orang yang melakukan kegiatan produksi untuk menghasilkan suatu barang produksi yang akan dijual kepada konsumen dengan tujuan mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya dari barang yang diproduksinya.⁷

Menurut Muhammad, “perilaku produsen adalah tindakan yang dilakukan oleh produsen untuk memenuhi kebutuhannya dengan cara menghasilkan barang dengan biaya yang paling murah menggunakan faktor-faktor atau variabel yang berpengaruh”.⁸ Berdasarkan pengertian di atas, dapat dipahami bahwa perilaku merupakan suatu aktivitas yang dikerjakan oleh manusia yang dapat diamati secara

langsung ataupun tidak langsung. Perilaku adalah suatu kegiatan atau aktivitas berkesinambungan yang dilakukan oleh seseorang dalam rangka untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sedangkan produsen adalah orang atau organisasi yang melakukan proses produksi mulai dari bahan mentah menjadi barang jadi. Dapat diartikan bahwa perilaku produsen adalah tindakan seseorang atau organisasi dalam pengaturan produksi mulai dari pemilihan bahan baku yang dipakai, pengolahan hingga menghasilkan produk yang bermutu tinggi dan bisa diterima di masyarakat.

METODE

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh langsung; (1) Budiaya Ikan Lele Terhadap perilaku Produsen (Petani). Penelitian menggunakan metode survey dengan pendekatan teknik analisis jalur. Penelitian dilaksanakan di Desa Karang Binangun II Kecamatan Belitang Madang Raya Kota Palembang Sum-sel. Populasi terjangkau penelitian ini sejumlah 30 produsen. Sampel penelitian sebanyak 30 orang. Analisa data untuk pengujian hipotesis akan dilakukan dengan menggunakan teknik analisis jalur, yaitu teknik yang diterapkan untuk menjelaskan pengaruh antara variabel-variabel penelitian. Sebelum dilaksanakan analisis jalur, uji signifikan regresi dan uji linearitas regresi sebagai prasyarat uji statistik dilakukan pengujian penormalan data dari masing-masing variabel penelitian dengan Uji-Liliefors, Statistik inferensial digunakan untuk menguji hipotesis tentang

⁴ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Produsen Teori dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), h. 76

⁵ Ermawati Usman, “*Perilaku Produsen dalam Etika Bisnis Islam (Suatu Upaya Perlindungan Konsumen)*,” *Jurnal HUNAFA* Volume 4 No. 3/September 2007, h. 210

⁶ Sigit Winarno & Sujana Ismaya, *Kamus Besar Ekonomi* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2010), h. 357

⁷ Sudaryono, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Pemasaran* (Jakarta: Lentera Ilmu Cendekia, 2014), h.14

⁸ Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam* (Yogyakarta: BPFE Universitas Gadjah Mada Yogyakarta, 2004), h. 256

pengaruh antar variabel dengan menggunakan teknik analisis jalur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut sumber Duta.com Kantor Berita Religius-nasionalis adalah Dampak yang paling dirasakan adalah ketidakpastian yang tinggi baik pada pelaku usaha diberbagai sektor bisnis maupun perilaku produsen.⁹ Perubahan harga yang terkadang turun anjlok karena banyaknya yang panen secara bersamaan membuat usaha jadi lesu karena faktor pembuangannya. Ditengah kondisi seperti yang tidak menentu ini salah satu keterampilan yang dapat membantu pelaku usaha untuk bangkit adalah mencoba menemukan peluang bisnis dan pemasaran melalui *offline* ataupun *online*.

Menurut Gerald Zaldman dalam Hadiyati Fitria dan Endang Ahmad Yani perilaku produsen adalah tindakan-tindakan, proses dan hubungan sosial yang dilakukan individu, kelompok dan organisasi dalam menciptakan, mengadakan suatu produk atau lainnya sebagai suatu kebutuhan pelayanan dan sumber-sumber lainnya.

Beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian ini sebagai berikut : Menurut Muhamad Amirul dalam Jurnalnya, akibat *Covid-19* dan karena kebijakan pemerintah dalam memutus penyebaran penyakit *Covid-19* yang mengakibatkan para produsen kehilangan pasarnya, Sebagai produsen yang kami maksud di sini adalah pelaku

usaha, perusahaan besar.¹⁰ Hubungan dengan penelitian saat ini adalah pada saat terjadi wabah *Covid 19* para produsen banyak kehilangan pelanggan, dengan diberlakukanya PSBB membuat para produsen enggan membeli secara langsung. Maka para produsen harus mengubah cara atau metode untuk memasarkan hasil produksinya. Hasil penelitian Muhammd Saiful Anwa, yang berjudul *Modernisasi Iptek Terhadap Perilaku Produsen Dalam Menghadapi Era Revolusi Industri 4.0*. Dimana hasil penelitiannya menjelaskan peranan iptek dalam menghadapi revolusi industri 4.0, yang mempengaruhi perilaku produsen dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Karena teknologi yang semakin canggih mengubah gaya atau perilaku produsen, yang biasa dilakukan secara offline sekarang dilakukan secara online. Hubungan dengan penelitian saat ini adalah seiring dengan perkembangan zaman yang semakin modern perilaku produsen cenderung berubah dalam menghadapi era revolusi industri 4.0, terutama dalam strategi pemasarannya Hasil penelitian Sam Aisyah, yang berjudul *Dampak Covid 19 terhadap Jual Beli*. Dari hasil penelitiannya bahwa *Covid 19* ini berdampak dalam perekonomian, terutama dalam sektor jual beli. Dengan adanya kebijakan pemerintah untuk mengurangi aktifitas diluar rumah, hal ini mengakibatkan penurunan daya beli masyarakat yang berimbas pada penghasilan para penjual. Hubungan dengan penelitian saat ini adalah *Covid-19* mempunyai dampak terhadap sektor penjualan baik secara langsung maupun tidak langsung.

⁹<http://www.E:/Forumdiskusiekonomi/html>, Duta.co Kantor Berita Religius-nasionalis diakses pada hari jum'at tanggal 19 September 2020

¹⁰http://eprints.umsida.ac.id/6834/1/Aminul_191020700026_BAB1-1.pdf, diakses Kamis 28 Januari 2021

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya maka di ambil kesimpulan sebagai berikut : Bahwa pada awal masuknya wabah pandemi Covid 19, para produsen Selaku Petani di Desa Karang Binangun II Belitang Madang Raya Oku Timur banyak mengalami penurunan. Hal ini seiring dengan di berlakukanya pembatasan sosial berkala besar (PSBB), yang membuat masyarakat takut keluar rumah.

Hal tersebut sangat mempengaruhi tingkat pengasilan para produsen bisnis rumahan, bukan hanya omset tetapi juga jumlah konsumen yang menurun, Perilaku produsen bisnis rumahan cenderung berubah, berusaha mencari solusi untuk menanggulangi keadaan ini. Yakni dengan mengubah metode merubah lingkungan sekitar menjadi lahan yang bermanfaat dengan menanam 75 jenis tanaman yang bermanfaat atau cara memasarkan hasil produk yang dihasilkan, Di era new normal saat ini, ternyata masyarakat lebih pintar bagaimana cara untuk memenuhi kebutuhan dengan memanfaatkan media sosial, yakni dengan belanja *online*, Setelah melakukan penelitian, ternyata pandemi tidak terlalu berpengaruh secara signifikan terhadap para petani terutama dipedesaan. Hanya di awal saja yang berdampak terhadap produsen, tetapi seiring dengan waktu berjalan kondisi kembali membaik.

SARAN

Dengan menyadari atas kekurangan dalam penulisan ini,

berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, maka penulis merasa perlu untuk menyumbangkan sedikit saran yang insyaa Allah dapat bermanfaat bagi pembaca skripsi ini serta pelaku produsen. Setelah melihat hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan maka saran yang dapat diberikan adalah : Kepada perilaku produsen, hendaknya memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usahanya di masa pandemi ini dengan terus mengaupgrade ilmu teknologi. Tetap semangat dan terus positif thingking dengan adanya perubahan masa pandemi Covid 19 akan membawa dampak baik-baik saja kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2015
- Ermawati Usman, "*Perilaku Produsen dalam Etika Bisnis Islam (Suatu Upaya Perlindungan Konsumen)*," Jurnal HUNafa Volume 4 No. 3/September 2007
- Sigit Winarno & Sujana Ismaya, *Kamus Besar Ekonomi*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2010
- Swasta, B. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Edisi 2. Bandung: ALFABETA, 2003
- Peter J. Paul dan Jerry C. Olson, "*Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk* , CV. Intan Permata, 2000
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran. Edisi Mileinim*. Jakarta : PT.

- Indeks Kelompok Gramedia. 2000
- Ferdinand, Augusty. *Metode penelitian Manajemen: "Pedoman Penelitian Untuk Penulisan Skripsi, Tesis, dan disertai Ilmu Manajemen"*. 2006
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponogoro. 2005
- <http://www.E:/Forumdiskusiekonomi/html>, Duta.co Kantor Berita Religius-nasionalis diakses pada hari jum'at tanggal 19 September 2020
- Kotler, Philip. *Prinsip-prinsip Pemasaran* Jilid I. Jakarta: Erlangga. 2005.
- Kotler dan Armstrong. *Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1 dan 2*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga. 2008.
- http://eprints.umsida.ac.id/6834/1/Aminul_191020700026_BAB1-1.pdf, diakses Kamis 28 Januari 2021
- Sudjana, *Metode Statistika*, Bandung: Tarsito, 1996.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2007.
- Ahmad tanzah, *Pengantar metode penelitian*, Yogyakarta: Teras, 2009.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013.
- Husaini Usman dan Purnomo Setiadi Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
- Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta : Rajawawi Pers, 2017.
- Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Pengantar Statistika*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006.
- W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Grasindo, 2002, hal. 78
- S. Nasution, *Metode Research: Penelitian Ilmiah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta 2002.