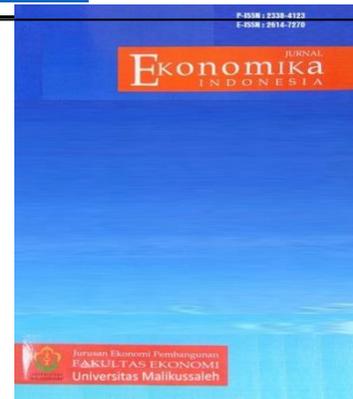


PENGARUH BIAYA PROMOSI, TARIF KAMAR DAN JUMLAH HUNIAN KAMAR TERHADAP PENDAPATAN WISMA KUTA KARANG BARU LHOKSEUMAWE

Nurahmita¹ Nurrahmita²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Malikussaleh



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Pengaruh Biaya Promosi, Tarif Kamar Dan Jumlah Hunian Kamar terhadap Pendapatan Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe. Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda. Data yang di gunakan dalam penelitian sekunder selama tahun 2009 sampai 2016. Pengujian hipotesis menggunakan uji parsial. Hasil penelitian variabel Secara parsial menunjukkan secara parsial variabel biaya Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe, Secara parsial variabel tarif kamar berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe, Secara parsial variabel Jumlah Hunian Kamar berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe. Secara simultan biaya Promosi, Tarif kamar dan jumlah hunian Kamar berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.

Kata Kunci: Biaya Promosi, Tarif Kamar Dan Jumlah Hunian Kamar, Pendapatan

PENDAHULUAN

Ekonomi kota Lhokseumawe semakin meningkat, salah satu aspek yang mendukung pembangunan ekonomi adalah melalui tempat - tempat penginapan baik berupa wisma maupun hotel. Wisma merupakan bangunan yang dibangun untuk memberikan penginapan dan sejumlah fasilitas penginapan bagi pengunjungnya. Wisma adalah bangunan yang dapat di gunakan untuk disewakan bagi tempat penginapan serta tempat tinggal bagi mereka yang sedang dalam perjalanan yang dikelola secara komersil, disediakan bagi setiap orang untuk memperoleh pelayanan, penginapan, makan, dan minum. Banyaknya tempat penginapan yang terdapat pada saat ini menuntut pihak wisma untuk mampu mengelola wisma secara tepat dan Profesional sehingga pendapatan yang akan di terima tidak akan berkkurang.

Pendapatan merupakan sejumlah uang

yang dihasilkan oleh seseorang untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas produk produk yang mereka sumbangkan. Kota Lhokseumawe hingga saat ini telah banyak kita jumpai adanya wisma seperti Wisma Kuta karang Lama, Wisma Kuta Karang Baru, Wisma Sartika dan Wisma Selat Malaka. Selain dari wisma di Kota Lhokseumawe juga terdapat beberapa Hotel diantaranya Hotel Lidograha, Hotel Vinavira, Hotel Rajawali, Hotel Harun Square, Hotel Diana, Hotel Singapore serta Wington Hotel.

Banyaknya persaingan antar wisma dan hotel yang ketat saat ini membutuhkan kegiatan promosi dan pengelolaan penyediaan kamar yang baik khususnya bagi Wisma dimana Wisma merupakan tempat penginapan yang lebih kecil di bandingkan hotel sehingga dalam mempertahankan kelangsungan usahanya membutuhkan adanya proses pengelolaan yang baik. Wisma Kuta Karang Baru adalah salah satu Wisma yang

merupakan unit bisnis penginapan terbaik di Kota Lhokseumawe. Wisma yang memiliki visi untuk menjalankan usaha ini didirikan pada tahun 1982. Wisma sederhana dengan 35 kamar yang di bangun di area seluas 1.140 meter persegi ini telah banyak melakukan renovasi demi mempertahankan kualitas wisma tersebut.

Disisi lain wisma kuta karang baru juga melakukan berbagai bentuk promosi. Biaya promosi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan pemilik usaha untuk melakukan kegiatan promosi, seperti pembuatan leaflet, stiker, brosur, spanduk, kalender, serta mengikuti kegiatan pameran dan seminar.

Besarnya biaya promosi yang ditetapkan oleh pemilik usaha untuk memasarkan produk, berpengaruh terhadap penghasilan yang akan diterima. Biaya promosi ditujukan untuk menunjang kelancaran pemilik usaha dalam upaya meningkatkan volume penjualan guna mendapatkan laba yang lebih tinggi (Hermono et. al, 2012). Hal ini diperkuat oleh pernyataan Alma (2009: 157), pada umumnya apabila dana bertambah untuk kegiatan pemasaran maka jumlah penjualan meningkat. Dengan adanya peningkatan penjualan, laba yang diperoleh pemilik usaha juga akan meningkat.

Hasil penelitian Armana dan Suwendra (2015) menunjukkan bahwa biaya promosi berpengaruh positif terhadap pendapatan. Hasil penelitian Rustami dan Cipta (2014) juga membuktikan bahwa biaya promosi berpengaruh positif terhadap pendapatan. Selain biaya promosi, tarif kamar juga sangat mempengaruhi pendapatan wisma. Tarif kamar merupakan harga sewa yang di tentukan untuk penyewaan unit kamar. Menurut Armana dan Suwendra (2015) Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi jumlah kamar yang tersewa.

Hasil penelitian Armana dan Suwendra (2015) menunjukkan bahwa tarif kamar berpengaruh positif terhadap pendapatan hal ini menunjukkan bahwa semakin besar tarif kamar maka semakin besar pula pendapatan yang diterima. Wisma selalu berusaha untuk meningkatkan jumlah hunian kamarnya. Hasil penelitian Jessica (2012) menunjukkan bahwa tingkat hunian kamar berpengaruh terhadap

pendapatan.

Tabel 1.1
Pendapatan Wisma Kuta karang Baru

No	Tahun	Pendapatan Wisma
1	2009	Rp.1.626.389.000
2	2010	Rp. 1.186.739.500
3	2011	Rp. 1.051.486.250
4	2012	Rp. 1.326.768.000
5	2013	Rp. 1.152.200.500
6	2014	Rp. 1.401.100.000
7	2015	Rp. 1.252.701.000
8	2016	Rp. 1.102.101.000

Sumber : Arsip Wisma Kuta Karang Baru, (2017)

Dari Tabel 1.1 di atas menunjukkan adanya Penurunan pendapatan dari tahun 2009-2016. Pada tahun 2009 pendapatan sebesar Rp.1.626.389.000,00 turun menjadi Rp. 1.186.739.500,00 di tahun 2010, dan pada tahun 2011 kembali mengalami penurunan yaitu menjadi sebesar Rp. 1.051.486.250,00, Namun pada tahun 2012 mampu meningkatkan hasil penjualan sewanya yaitu menjadi sebesar Rp. 1.326.768.000,00.

Akan tetapi peningkatan tersebut tidak mampu dipertahankan pada tahun 2013, sehingga pada tahun 2013 pendapatan sewa yang dihasilkan kembali mengalami penurunan yaitu Rp. 1.052.167.500,00. Pada Tahun 2014 pendapatan wisma kembali meningkat yaitu Rp. 1.401.100.000. Pada Tahun 2015 kembali terjadi penurunan yaitu menjadi Rp. 1.252.701.000 dan pada tahun 2016 menjadi Rp. 1.102.101.000. Pendapatan yang di hasilkan berasal dari penjualan sewa kamar, penjualan sewa aula serta pendapatan cucian. Rendahnya pendapatan yang dihasilkan disebabkan karena sedikitnya penjualan sewa kamar, sewa aula maupun pendapatan cucian. Jenis kamar yang di sewakan terdiri dari tiga jenis diantaranya VIP, Executive dan standar.

Dari arsip Wisma Kuta Karang Baru menunjukkan bahwa tarif kamar di tentukan berdasarkan jenis, tarif kamar paling tinggi yaitu sebesar Rp. 350.000,- dan harga kamar terendah yaitu Rp. 200.000,- dengan jenis kamar standar. Adapun jumlah kamar yang di sewakan yaitu berjumlah 35 kamar. Jumlah hunian kamar yang di ambil secara rata-rata selama tahun 2009 sampai tahun 2016 juga mengalami penurunan secara umum. Pada Tahun 2009 jumlah hunian kamar berjumlah 9.920 Kamar. Pada tahun 2010 jumlah hunian kamar turun menjadi 7.785 kamar. Pada tahun 2011 terjadi peningkatan yaitu mencapai 8.130 Kamar. Pada tahun 2012 jumlah hunian kamar turun menjadi 7.945. Pada Tahun 2013 jumlah hunian kamar menjadi 7.630. Pada tahun 2014 jumlah hunian kamar kembali meningkat hingga 7.756.

Namun pada tahun 2015 jumlah hunian kamar kembali menurun yaitu 7.650 dan menjadi 7.591 pada tahun 2016. Penurunan permintaan kamar sebabkan karena banyaknya muncul tempat tempat penginapan lain di sekitar Kota Lhokseumawe. Biaya Promosi pada tahun 2009 sampai 2016 mengalami penurunan dari harga Rp. 140.000 di tahun 2009 hingga mencapai Rp.90.000,- di tahun 2016.

Berdasarkan data yang diperoleh Penelitian ini menjadi tertarik untuk dilakukan dimana pendapatan Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe mengalami penurunan sementara biaya promosi yang di keluarkan mengalami peningkatan, seperti terlihat pada tahun 2014 jumlah pendapatan sebesar Rp. 1.401.100.000,- dan terjadi penurunan di tahun 2015 menjadi Rp. 1.252.701.000,- sementara biaya promosi yang dikeluarkan mengalami peningkatan yaitu Rp. 160.000,- di tahun 2015 menjadi Rp. 140.000 pada tahun 2016.

Biaya promosi di keluarkan pada dasarnya untuk meningkatkan jumlah pelanggan melalui berbagai promosi yang dilakukan. Fenomena lainnya juga terlihat dari tarif kamar pada Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe. Tarif kamar mengalami peningkatan dari tahun 2009 sampai dengan 2016 sementara pendapatan Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe justru mengalami penurunan. Begitu juga dengan jumlah hunian

kamar, pada saat jumlah hunian kamar meningkat pendapatan justru menurun seperti pada tahun 2010 jumlah hunian kamar sebanyak 7.785 dan meningkat di tahun 2011 sebanyak 8.130, namun pendapatan justru menurun yaitu Rp. 1.186.739.500 di tahun 2010 turun menjadi Rp. 1.051.486.250 di tahun 2011. Berdasarkan fenomena di atas menunjukkan bahwa apabila Jumlah hunian kamar meningkat akan tetapi pendapatan pemilik usaha menurun, penyebabnya yaitupada tahun 2011 melakukan renovasi pada beberapa jenis kamar sehingga mengeluarkan biaya yang besar dan berdampak pada menurunnya pendapatan wisma.

LANDASAN TEORI

Biaya Promosi

Menurut (Kotler, 2010) definisi promosi yaitu suatu sarana Yang digunakan Perusahaan dalam menyampaikan informasi, mengajak dan mengingatkan seluruh konsumen secara langsung maupun tidak langsung mengenai produk yang mereka tawarkan.

Menurut (Staton, 2010) Promosi merupakan suatu unsur pemasaran yang dilakukan perusahaan untuk menarik sejumlah konsumen secara sadar atau tidak sadar mengenai suatu produk ,dengan harapan mempengaruhi penerima, sehingga merasa percaya.

Tarif Kamar

Monroe (2003) memberikan pengertian tentang harga dimana harga menunjukkan jumlah uang yang tersedia untuk ditukarkan oleh pembeli dengan mendapatkan sejumlah barang dan jasa-jasa yang disediakan penjual". Menurut Gilarso (2001) harga merupakan gejala ekonomi yang sangat penting dan sangat emmpengaruhi masyarakat dalam menentukan jumlah barang dan jasa yang dikonsumsi, karena setiap barang dan faktor-faktor penentu tidak bebas mempengaruhi harga. Apabila harga beberapa barang meningkat para produsen didorong untuk menghasilkan barang-barang tersebut.

Jumlah Hunian Kamar

Jumlah Hunian Kamar merupakan banyaknya kamar yang dinyatakan terjual atau dinyatakan adanya penyewa didalamnya Tingkat hunian kamar dijadikan sebagai tolak ukur keberhasilan dari sebuah hotel. Bahwa dengan tingginya tingkat hunian kamar sebuah hotel, secara tidak langsung akan mempengaruhi penghasilan dan keuntungan hotel tersebut.

Pendapatan

Pendapatan yang didefinisikan dalam kamus bahasa Indonesia adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Dalam kamus Manajemen pendapatan didefinisikan sebagai uang yang akan diperoleh baik secara perseorangan maupun organisasi yang berbentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba. (Marbun, 2003). Menurut Reksoprayitno (2004) pendapatan (*revenue*) merupakan jumlah seluruh penerimaan yang dihasilkan pada periode tertentu, sehingga ditarik kesimpulan bahwa pendapatan merupakan sejumlah uang yang dihasilkan dan diterima oleh suatu kelompok masyarakat dalam periode waktu tertentu yang merupakan balas jasa atau barang yang telah dijual.

Menurut Rahardja dan Manurung (2000) pendapatan adalah semua total uang yang diterima seseorang pada suatu periode tertentu. Menurutnya juga, pendapat uang (*money income*) adalah berupa uang yang dihasilkan keluarga pada periode tertentu sebagai tolak ukur atas faktor produksi yang diberikan.

Mubyarto (2004) menjelaskan bahwa pendapatan merupakan sejumlah penerimaan uang yang akan diserahkan kepada pekerja atas hasil kerja yang telah dilakukan selama ini atau disebut juga sebagai balas jasa yang diberikan kepada seseorang atas kinerjanya.

Sedangkan menurut sandoyo (2003) pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang atau barang, baik dari pihak lain maupun hasil sendiri dengan jalan menilai dari jumlah uang yang didasarkan pada harga yang berlaku sekarang.

Menurut Bahari dalam Hijratullaili (2009) pendapat adalah penghasilan seseorang baik berupa pendapatan utama

maupun tambahan. Edangkan menurut Arsyad (2014) pendapatan cenderung dipakai sebagai pendukung pembangunan dan untuk menciptakan adanya perbedaan antara pendapatan negara berkembang dengan negara maju.

Disisi lain Sukirno (2006) berpendapat bahwa pendapatan berupa sejumlah penerimaan uang yang diperoleh seseorang atas kinerjanya dalam suatu periode, baik secara harian, mingguan, bulanan maupun tahunan.

Adapun pengklasifikasin pendapatan yaitu sebagai berikut:

1. Pendapatan pribadi, berupa segala bentuk pendapatan yang diterima tanpa harus menyerahkan dan menyelesaikan suatu kegiatan.
2. Pendapatan disposibel, berupa pendapatan secara pribadi setelah adanya pengurangan pajak sebagai kewajiban bagi penerima pendapatan tersebut.
3. Pendapatan nasional, berupa nilai dari keseluruhan barang dan jasa yang dihasilkan atau diproduksi oleh suatu daerah dalam satu tahun.

Sedangkan menurut Bahari dalam Nilawati, (2015) pendapatan adalah penghasilan seseorang baik berupa pendapatan utama maupun tambahan. Mankiw (2006) mengemukakan bahwa pendapatan perorangan (*personal income*) adalah : pendapatan yang diterima oleh rumah tangga dan usaha yang bukan perusahaan pendapatan perorangan juga mengurangi pajak pendapatan perusahaan dan kontribusi pada tunjangan sosial.

Menurut Suzana (2007) pendapatan adalah *money income* atau real income. Money income adalah pendapatan yang diterima seseorang atau golongan yang berupa uang dalam jangka waktu tertentu, real income adalah pendapatan yang diterima seseorang atau golongan dalam bentuk barang atau jasa yang dinilai dengan uang dalam periode waktu tertentu.

Hubungan Biaya Promosi Terhadap Pendapatan

Pemilik usaha untuk menarik minat dan keinginan para konsumen terhadap produk

yang ditawarkan oleh pemilik usaha. Dalam pemilik usaha jasa, promosi yang digunakan adalah promosi melalui internet, radio dan agen perjalanan. Promosi melalui internet, radio dan agen perjalanan dianggap yang paling efektif untuk meningkatkan pendapatan pemilik usaha. Menurut Swasta (2001) faktor-faktor yang dapat mempengaruhi peningkatan penjualan adalah biaya promosi. Kegiatan promosi yang dilakukan harus menarik dan mudah dipahami oleh konsumen, maksud dan tujuan promosi tersebut merupakan upaya produsen untuk memperkenalkan produk mereka di pasar agar mudah diingat sehingga konsumen tertarik untuk memakai produk. Apabila hal-hal tersebut sudah dapat diterapkan maka besar kemungkinan produk yang ditawarkan oleh pemilik usaha akan mampu bersaing dalam pasar yang ada sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

Hubungan Tarif Sewa Kamar Terhadap Pendapatan

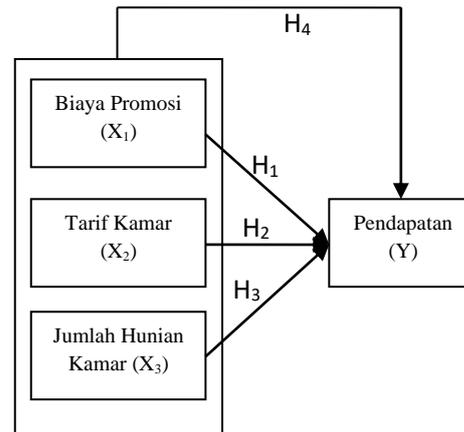
Tarif kamar merupakan harga sewa yang di tentukan untuk penyewaan unit kamar. Harga adalah salah satu penentu keberhasilan suatu pemilik usaha karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh pemilik usaha dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menurut Armana dan Suwendra (2015) Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi jumlah kamar yang tersewa. Menurut Swastha (2000) pengertian harga adalah sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang beserta pelayanannya.

Hubungan Jumlah Hunian Kamar Terhadap Pendapatan

Hasil penelitian Jessica (2012) menunjukkan bahwa tingkat hunian kamar berpengaruh terhadap pendapatan. Hasil penelitian Susanto (2015) menyatakan bahwa tingkat hunian berpengaruh positif terhadap pendapatan hotel di Kabupaten Jember. Hasil penelitian Susanto dan Susanti (2015) menunjukkan bahwa tingkat hunian berpengaruh positif terhadap pendapatan hotel artinya, apabila tingkat hunian mengalami peningkatan maka pendapatan hotel juga akan

mengalami kenaikan. Sebaliknya, jika tingkat hunian mengalami penurunan maka pendapatan hotel juga akan menurun.

Kerangka Konseptual



Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah dan kerangka konseptual, hipotesis dalam penelitian ini adalah :

- H₁ = Biaya Promosi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.
- H₂ = Tarif Kamar berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.
- H₃ = Jumlah hunian Kamar berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.
- H₄ = Biaya Promosi, Tarif Kamar, Jumlah hunian Kamar berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Objek Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe. Objek penelitian dalam penelitian ini yaitu Pengaruh biaya promosi, tarif kamar dan jumlah hunian kamar terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan berupa data sekunder dan bersifat kuantitatif. Data sekunder merupakan data yang di peroleh

pihak peneliti melalui pihak yang mengumpulkan data. Data sekunder diperoleh melalui Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe dengan data yang diperlukan yaitu biaya promosi, tarif kamar dan jumlah hunian kamar.

Metode Analisis Data

Data dalam penelitian ini digunakan dengan menggunakan regresi linier berganda. Regresi linier berganda ini merupakan salah satu pengujian statistik yang digunakan apabila variabel bebas lebih dari satu. Analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini menggunakan bantuan Eviews 8.

Persamaan umum regresi linier berganda yaitu: Adapun formula yang digunakan yaitu :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Dimana :

Y	= Pendapatan
a	= Konstanta
β	= Koefisien Regresi
X_1	= Biaya Promosi
X_2	= Tarif Sewa
X_3	= Jumlah Hunian Kamar
e	= Error term

Koefisien Korelasi (R) Dan Determinasi (R²)

Korelasi (R)

Koefisien Korelasi (R) adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen berpengaruh kuat secara positif atau berpengaruh kuat secara negatif. R terletak antara $(-1 < R < 1)$.

Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien Determinasi digunakan untuk mengetahui besarnya kemampuan variabel independen secara bersama-sama memberi penjelasan terhadap variabel dependen yang di tunjukkan oleh nilai R² berada diantara 0-1. Semakin besar nilai R² maka semakin besar variasi variabel dependen.

Pengujian Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas dalam suatu penelitian diperlukan untuk melihat apakah data dalam penelitian mempunyai distribusi normal. Distribusi normal dapat diketahui melalui perbandingan antara nilai Prob Jb dengan chi square. Hasil penelitian untuk uji normalitas di simpulkan bahwa data mempunyai distribusi normal yang terlihat bahwa grafik histrogram dapat membentuk pola distribusi simetris, dengan demikian maka dinyatakan residual terdistribusi normal. Disisi lain residual terdistribusi normal juga dapat dilihat pada perbandingan nilai Prob JB $< X^2$ (chi-square) tabel

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas adalah salah satu pengujian di dalam asumsi klasik yang berguna untuk melihat apakah variabel-variabel independen di dalam penelitian terdapat hubungan atau tidak. Ghazali (2011) mengatakan bahwa suatu regresi yang baik tidak memiliki hubungan di antara variabel-variabel bebasnya. Ketentuan ada atau tidaknya hubungan pengganggu antar variabel independen apabila nilai sel antar variabel berada di bawah 0,8.

Uji Autokorelasi

Autokorelasi yaitu adanya hubungan antara kesalahan pengganggu yang muncul pada data runtun waktu (*time series*). Pengujian autokorelasi dapat dilakukan dengan menghitung dengan menggunakan metode Brusch-Godfrey atau LM (*Lagrange Multiplier test*). Menurut Iqbal, (2014) jika F hitung lebih besar dari tingkat alpha 0,05 (5%) maka H₀ diterima yang artinya tidak terjadi autokorelasi. Sebaliknya, apabila nilai Prob. F hitung lebih kecil dari 0,05 maka dapat disimpulkan terjadi autokorelasi.

Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui adanya korelasi yang terjadi antar pengamatan dalam penelitian. Untuk mengetahui adanya suatu kesalahan yang terjadi antar pengamatan dapat di gunakan uji White dengan melakukan perbandingan nilai

R-Squared dan Chi-Square tabel. Jika nilai $Obs^*R\text{-squared} > X^2$ (chi-square) tabel, maka tidak lolos dari uji heteroskedastisitas.

Pengujian Hipotesis

Uji Secara Parsial

Uji secara parsial dipakai untuk mengambil kesimpulan atas penelitian yang menunjukkan ada atau tidak adanya pengaruh yang diberikan oleh variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Keputusan yang dipakai untuk pengujian secara parsial adalah sebagai berikut :

- Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai sig. < 0.05 maka semua variabel bebas secara individual berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.
- Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai sig. ≥ 0.05 maka semua variabel bebas secara individual tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Uji Secara Simultan

Pengujian secara serempak digunakan untuk mengetahui adanya pengaruh secara serentak dari variabel bebas terhadap variabel terikatnya dengan keputusan sebagai berikut :

1. Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai sig. < 0.05 maka semua variabel bebas secara serentak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.
2. Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai sig. ≥ 0.05 maka semua variabel bebas secara serentak tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel menjelaskan definisi variabel yang dipakai dalam penelitian dengan maksud dan tujuan dari peneliti :

1. Pendapatan (Y) jumlah uang yang diterima pihak Wisma pada Akhir periode. Pendapatan di ukur dalam bentuk Rupiah (Rp).
2. Biaya Promosi (X_1) adalah jumlah biaya yang dikeluarkan untuk promosi wisma yang diukur dalam Rupiah (Rp).
3. Tarif Sewa (X_2) Harga sewa per kamar yang harus di bayarkan, yang diukur dalam bentuk Rupiah (Rp).

4. Jumlah Hunian Kamar (X_3) merupakan jumlah kamar yang disewakan. Jumlah hunian kamar diukur dalam skala (satuan).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Wisma Kuta Karang Baru

Wisma kuta Karang Baru adalah salah satu tempat penginapan yang terdapat di Kota Lhokseumawe dengan tempat yang sangat strategis di jangkau untuk kawasan kota Lhokseumawe. Wisma Kuta Karang Baru adalah salah satu Wisma yang merupakan unit bisnis penginapan terbaik yang ada di Kota Lhokseumawe. Wisma yang memiliki visi untuk menjadi pemimpin pasar sebagai tujuan dari menjalankan usaha ini didirikan pada tahun 1982. Wisma sederhana dengan 35 kamar yang di bangun di area seluas 1.140 meter persegi ini telah banyak melakukan renovasi demi mempertahankan kualitas wisma tersebut.

Biaya Promosi

Adapun perkembangan biaya promosi yang dikeluarkan oleh Pihak Wisma Kuta Karang Baru Kota Lhokseumawe berfluktuatif dari tahun 2009 sampai 2016. Jumlah biaya promosi yang paling banyak di keluarkan yaitu pada Tahun 2014 yang mencapai Rp. 160.000,- Hal ini terjadi karena pada Tahun 2014 perusahaan banyak membuat iklan berupa selebaran, sementara jumlah biaya promosi paling sedikit yaitu hanya mencapai Rp. 90.000,- yaitu pada Tahun 2013 dan 2016. Berdasarkan hasil observasi langsung akaibat rendahnya biaya promosi yang dikeluarkan perusahaan karena Perusahaan tidak banyak membuat berbagai iklan.

Tarif Kamar

Adapun perkembangan tarif kamar Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe menunjukkan bahwa tarif kamar setiap tahun meningkat dari tahun 2009 sampai dengan 2016. Adapun jenis kamar yang di sediakan pada Wisma Kuta Karang Baru terdiri dari kelas VIP, Executive dan Standart. Pada Tahun 2009 Tarif kamar untuk jenis VIP sebesar Rp. 300.000, tarif kamar untuk jenis Executive sebesar Rp. 230.000, dan untuk

jenis kamar Standar sebesar Rp. 130.000. Pada Tahun 2010 Tarif kamar untuk jenis VIP sebesar Rp. 320.000, tarif kamar untuk jenis Executive sebesar Rp. 250.000, dan untuk jenis kamar Standar sebesar Rp. 130.000. Pada Tahun 2011 Tarif kamar untuk jenis VIP sebesar Rp. 320.000, tarif kamar untuk jenis Executive sebesar Rp. 250.000, dan untuk jenis kamar Standar sebesar Rp. 150.000. Pada Tahun 2012 Tarif kamar untuk jenis VIP sebesar Rp. 330.000, tarif kamar untuk jenis Executive sebesar Rp. 250.000, dan untuk jenis kamar Standar sebesar Rp. 150.000. Pada Tahun 2013 Tarif kamar untuk jenis VIP sebesar Rp. 330.000, tarif kamar untuk jenis Executive sebesar Rp. 260.000, dan untuk jenis kamar Standar sebesar Rp. 170.000. Pada Tahun 2014 Tarif kamar untuk jenis VIP sebesar Rp. 330.000, tarif kamar untuk jenis Executive sebesar Rp. 260.000, dan untuk jenis kamar Standar sebesar Rp. 170.000. Pada Tahun 2015 Tarif kamar untuk jenis VIP sebesar Rp. 350.000, tarif kamar untuk jenis Executive sebesar Rp. 280.000, dan untuk jenis kamar Standar sebesar Rp. 180.000. Pada Tahun 2016 Tarif kamar untuk jenis VIP sebesar Rp. 350.000, tarif kamar untuk jenis Executive sebesar Rp. 280.000, dan untuk jenis kamar Standar sebesar Rp. 200.000.

Semakin tinggi tarif kamar maka semakin rendah pendapatan yang akan di terima, dimana pada saat harga meningkat maka permintaan oleh konsumen akan mengalami penurunan.

Jumlah Hunia Kamar

Adapun jumlah hunia kamar pada Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe dari tahun 2009 sampai 2016. Salah satu penyebab berkurangnya jumlah pengunjung pada Wisma Kuta Karang Baru di karenanya persaingan antar wisma semakin kuat serta banyaknya terdapat hotel yang lain di Kota Lhokseumawe sehingga para Pendatang bisa memutuskan wisma atau hotel mana yang akan di tempati.

Pendapatan

Pendapatan Wisma Kuta Karang Baru cenderung mengalami penurunan. Hal ini karena sedikitnya jumlah hunian kamar pada

Wisma Kuta Karang Baru serta di tambah pula dengan persaingan di antara wisma yang semakin meningkat.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas dalam suatu penelitian diperlukan untuk melihat apakah data dalam penelitian mempunyai distribusi normal. Distribusi normal dapat diketahui melalui perbandingan antara nilai Prob Jb dengan chi square. Hasil penelitian untuk uji normalitas di simpulkan bahwa data mempunyai distribusi normal yang terlihat bahwa grafik histrogram dapat membentuk pola distribusi simetris, dengan demikian maka dinyatakan residual terdistribusi normal. Disisi lain residual terdistribusi normal juga dapat dilihat pada perbandingan nilai Prob JB < X^2 (chi-square) tabel yaitu $0,649 > 0,05$.

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas adalah salah satu pengujian di dalam asumsi klasik yang berguna untuk melihat apakah variabel-variabel independen di dalam penelitian terdapat hubungan atau tidak. Ghazali (2011) mengatakan bahwa suatu regresi yang baik tidak memiliki hubungan di antara variabel-variabel bebasnya. Ketentuan ada atau tidaknya hubungan pengganggu antar variabel independen apabila nilai sel antar variabel berada di bawah 0,8.

Maka dari itu, dapat dikatakan bahwa seluruh variabel independen tidak saling berkorelasi dan penelitian ini bebas dari gejala multikolinieritas dimana tidak terdapat sel diantara variabel independen memiliki nilai di atas 0,8 yaitu 1,360718 untuk biaya promosi, 1,011402 untuk tarif kamar dan 1,347852 untuk jumlah hunian kamar.

Uji Autokorelasi

Autokorelasi digunakan untuk mengetahui adanya kesalahan pengganggu antar tahun(runtun waktu) Pengujian autokorelasi dapat dilakukan dengan menghitung dengan menggunakan metode Bruschi-Godfrey atau LM (*Lagrange Multiplier test*). Hasil *out put* Nilai Prob. F(2,2) sebesar 0,507 dapat juga disebut sebagai nilai probabilitas F hitung. Nilai Prob.

F hitung lebih besar dari 0,05 sehingga dapat di simpulkan bahwa dalam penelitian ini tidak terjadi kesalahan pengganggu antar data *time series*.

Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui adanya korelasi yang terjadi antar pengamatan dalam penelitian. Untuk mengetahui adanya suatu kesalahan yang terjadi antar pengamatan dapat di gunakan uji White dengan melakukan perbandingan nilai R-Squared dan Chi-Square tabel. Jika nilai $Obs \cdot R\text{-squared} > X^2$ (chi-square) tabel, maka tidak lolos dari uji heteroskedastisitas. Hasil penelitian menunjukkan nilai $obs \cdot R\text{-square}$ untuk hasil estimasi uji white adalah sebesar 6,39 dan nilai X^2 tabel dengan derajat kepercayaan 5% dan df (5) adalah 107,52 karena nilai $Obs \cdot R\text{-squared}$ $6,39 < 107,52$ maka dapat disimpulkan bahwa model diatas lolos dari heteroskedastisitas. Hal ini juga dapat dilihat dari probabilitas Chi-Squared sebesar 0,6186, nilai tersebut $0,6186 > 0,05$.

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Uji regresi ini mempunyai tujuan untuk menjelaskan bagaimana pengaruh variabel – variabel independen (biaya promosi, tarif kamar dan jumlah hunian kamar) terhadap variabel dependen pendapatan. Berdasarkan hasil penelitian melalui program Eviews 8, maka hasil penelitian maka persamaan regresi yang diperoleh yaitu sebagai berikut:

$$Y = -2.66008 + 1855,895 X_1 - 36,69929 X_2 + 164980,9 X_3$$

Dari formulasi model maka dapat dijelaskan :

1. Nilai konstanta sebesar -2.66008 yang berarti bahwa jika variabel independen bernilai nol maka variabel dependen pendapatan mempunyai nilai konstan sebesar -2.66008.
2. Nilai koefisien untuk variabel independen biaya promosi bernilai positif yaitu sebesar 1855,895 yang berarti apabila biaya promosi mengalami peningkatan 1 rupiah maka jumlah pendapatan akan meningkat sebesar 1855,895 Rupiah.

3. Nilai koefisien untuk variabel independen Tarif kamar bernilai negatif yaitu sebesar -36.69929 yang berarti apabila tarif kamar mengalami peningkatan 1 rupiah maka jumlah pendapatan akan menurun sebesar 36.69929 Rupiah. Nilai (-) menunjukkan bahwa apabila tarif kamar meningkat maka pendapatan akan menurun disebabkan apabila harga meningkat maka konsumen cenderung akan memilih wisma lain yang harganya lebih rendah.
4. Nilai koefisien untuk variabel independen jumlah hunian kamar bernilai positif yaitu sebesar 164980,9 yang berarti apabila jumlah hunian kamar mengalami peningkatan 1 rupiah maka jumlah pendapatan akan meningkat sebesar 164980,9 Rupiah.

Pembuktian Hipotesis

Uji Secara Parsial

Uji secara parsial dipakai untuk mengambil kesimpulan atas penelitian yang menunjukkan ada atau tidak adanya pengaruh yang di berikan oleh variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Keputusan yang dipakai untuk pengujian secara parsial adalah sebagai berikut :

- Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai sig. < 0.05 maka semua variabel bebas secara individual berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.
- Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai sig. ≥ 0.05 maka semua variabel bebas secara individual tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Untuk mendapatkan nilai t tabel yaitu dengan cara $df (n-k-1) = (8- 3-1) = 4$ pada $\alpha: 5 \%$ adalah sebesar 2,131. Biaya promosi 2,859, oleh karena itu nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,859 > 2,131$ tolak H_0 dan terima H_1 yang berarti bahwa variabel biaya promosi berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe. Hal ini bisa dilihat dari probabilitas (P-Value) sebesar $0,045 < 0,05$. Tarif kamar 2,962, oleh karena itu nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $5,299 > 2,131$ tolak H_0 dan terima H_2 yang berarti bahwa variabel tarif kamar berpengaruh secara

signifikan dan negatif terhadap pendapatan Wisma KUta Karang Baru di Kota Lhokseumawe. Hal ini bisa dilihat dari probabilitas (P-Value) sebesar $0,006 < 0,05$. Jumlah hunian kamar 7,833, oleh karena itu nilai thitung $> t$ tabel atau $7,833 > 2,131$ tolak H_0 dan terima H_2 yang berarti bahwa variabel jumlah kamar hunian kamar berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe. Hal ini bisa dilihat dari probabilitas (P-Value) sebesar $0,001 < 0,05$.

Hasil Uji Secara Serentak (Uji F)

Pengujian secara serempak digunakan untuk mengetahui adanya pengaruh secara serentak dari variabel bebas terhadap variabel terikatnya dengan keputusan sebagai berikut :

3. Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai sig. $< 0,05$ maka semua variabel bebas secara serentak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.
4. Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai sig. $\geq 0,05$ maka semua variabel bebas secara serentak tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Berdasarkan hasil regresi nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $53,550 > 6,591$ maka tolak H_0 dan terima H_a , jadi secara bersama-sama variabel biaya promosi, tarif kamar dan jumlah hunian kamar berpengaruh secara signifikan dan Positif terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe. Hal ini bisa dilihat dari probabilitas (P-Value) sebesar $0,000 < 0,05$.

Pengaruh Biaya Promosi terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa biaya promosi berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap pendapatan. Artinya variabel Biaya Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe. Promosi digunakan pemilik usaha untuk menarik minat dan keinginan para konsumen terhadap produk yang ditawarkan oleh pemilik usaha. Dalam pemilik usaha jasa, promosi yang digunakan adalah promosi melalui internet, radio dan agen perjalanan.

Promosi melalui internet, radio dan agen perjalanan dianggap yang paling efektif untuk meningkatkan pendapatan pemilik usaha. Hasil penelitian ini mendukung teori Swasta (2001) yang menyatakan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi peningkatan penjualan adalah biaya promosi. Kegiatan promosi yang dilakukan harus menarik dan mudah dipahami oleh konsumen, maksud dan tujuan promosi tersebut merupakan upaya produsen untuk memperkenalkan produk mereka di pasar agar mudah diingat sehingga konsumen tertarik untuk memakai produk.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Hetty Nastalia (2013) dan Armana dan Suwendra (2015) menyimpulkan bahwa Biaya promosi berpengaruh positif terhadap pendapatan.

Pengaruh Tarif Kamar terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa tarif kamar berpengaruh secara signifikan dan negatif terhadap pendapatan. Artinya variabel Tarif Kamar berpengaruh Negatif dan signifikan terhadap Pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe. Tarif kamar merupakan harga sewa yang ditentukan untuk penyewaan unit kamar. Harga adalah salah satu penentu keberhasilan suatu pemilik usaha karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh pemilik usaha dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi jumlah kamar yang tersewa.

Hasil penelitian Armana dan Suwendra (2015) menunjukkan bahwa tarif kamar berpengaruh positif terhadap pendapatan hal ini menunjukkan bahwa semakin besar tarif kamar maka semakin besar pula pendapatan yang diterima.

Pengaruh Jumlah Hunian Kamar terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa jumlah hunian kamar berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap pendapatan. Artinya variabel jumlah hunian kamar berpengaruh positif dan

signifikan terhadap Pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe. Tingkat hunian kamar adalah suatu keadaan sampai sejauh mana jumlah kamar terjual jika diperbandingkan dengan seluruh jumlah kamar yang tersedia untuk terjual. Tingkat hunian kamar merupakan tolak ukur keberhasilan dari sebuah penginapan. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan Jessica (2012), Susanto (2015) menunjukkan bahwa tingkat hunian kamar berpengaruh terhadap pendapatan.

Selain itu hasil penelitian Susanto dan Susanti (2015) menunjukkan bahwa tingkat hunian berpengaruh positif terhadap pendapatan hotel artinya, apabila tingkat hunian mengalami peningkatan maka pendapatan hotel juga akan mengalami kenaikan. Sebaliknya, jika tingkat hunian mengalami penurunan maka pendapatan hotel juga akan menurun

Koefisien Determinasi (R²) dan Korelasi (R)

Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien Determinasi digunakan untuk mengetahui besarnya kemampuan variabel independen secara bersama-sama memberi penjelasan terhadap variabel dependen yang di tunjukkan oleh nilai R² berada diantara 0-1. Semakin besar nilai R² maka semakin besar variasi variabel dependen. Hasil uji Koefisien determinasi R² dengan regresi linier berganda, maka yang di lihat dari Adjusted R Square yaitu sebesar 0,9774 atau 97,74%. Hasil ini berarti biaya promosi, tarif kamar dan jumlah hunian kamar mampu mempengaruhi pendapatan sebesar 97,74%. Sedangkan sisanya 2,26 % di pengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar model.

Koefisien Korelasi (R)

Koefisien Korelasi (R) adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen berpengaruh kuat secara positif atau berpengaruh kuat secara negatif. R terletak antara (-1 < R < 1). Hasil yang diperoleh untuk koefisien determinasi (R²) adalah sebesar 0,243, maka koefisien korelasi (R) adalah

sebesar $R = \sqrt{0,243} = 0,493$. Hasil ini berhubungan kuat secara positif, karena nilai R mendekati positif (+ 1).

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka peneliti mengemukakan kesimpulan sebagai berikut :

1. Secara parsial variabel biaya Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.
2. Secara parsial variabel tarif kamar berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.
3. Secara parsial variabel Jumlah Hunian Kamar berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.
4. Secara simultan biaya Promosi, Tarif kamar dan jumlah hunian Kamar berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Wisma Kuta Karang Baru di Kota Lhokseumawe.

Saran

1. Diharapkan kepada Manajemen Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe, untuk menentukan tarif kamar sesuai dengan kebutuhan konsumen sehingga meningkatkan minat konsumen untuk memilih Wisma Kuta Karang Baru sebagai salah satu Tempat Penginapan.
2. Di harapkan untuk memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen Wisma Kuta Karang Baru sehingga akan meningkatkan kepercayaan dikalangan masyarakat untuk menggunakan jasa Wisma Kuta Karang Baru.
3. Bagi peneliti selanjutnya untuk dapat menambah jumlah variabel dalam penelitian selanjutnya sehingga akan menghasilkan pengaruh yang lebih besar terhadap pendapatan.

Daftar Pustaka

- Andriyani, D., & Damanik, H. PENGARUH DESTINASI WISATA HALAL TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI DI PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT (NTB). *el-Amwal: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Volume 5 , No. 1, Tahun 2022, <https://doi.org/10.29103/el-amwal.v5i1.6861>
- Amala, A., Rotinsulu, D. C. H., Tumangkeng, S. (2021). Peranan Sektor Basis Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Toraja Utara. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1), 245–255. <https://doi.org/10.35794/emba.v9i1.32076>
- Alhowaish A.K (2015) Location Quotient Technique and Economy Analysis of Regions: Tabuk Province of Saudi Arabia as a Case Study, 4 -5. <https://doi.org/98.9363/oif.b98eh3>
- Deffrinica, Anggraeni, H., & dkk. (2021). Pertumbuhan Ekonomi dan Tingkat Kemiskinan (Studi Kasus Kabupaten Bengkayang). 6-7. From <https://jurnal.unived.ac.id/index.php/er/article/view/1774>.
- Andriyani, D., & Nailufar, F. (2021). Pengaruh Inflasi Dan Produk Domestik Regional Bruto (Pdrb) Sektor Pertanian Terhadap Nilai Tukar Petani Di Provinsi Aceh Tahun 2008-2019. *Jurnal Ekonomi Pertanian Unimal*, 6-7
- Frisdiantara, C., & Mukhlis, I. (2016). Buku Ekonomi Pembangunan Sebuah Kajian Teoritis dan Imam edisi satu cetakan. Malang: Universitas Kanjuruhan.
- Ibrahim, Ismail. (2018). Analisis Potensi Sektor Ekonomi Dalam Upaya Peningkatan Pertumbuhan Ekonomi (Studi Empiris Pada Kabupaten dan Kota di Provinsi Gorontalo tahun 2012-2016). Gorontalo: Jurnal Studi Pembangunan. Vol.1, No.1. <https://doi.org/10.32662/golder.v1i1.113>
- Jhon, O., Fau, F. (2018). Analisis Potensi Sektoral Ekonomi Kabupaten Nias Selatan Metode Analisis Shift-Share Dan Location Quotient. *Jurnal Education and Development*, 5(1), 26–26. <http://journal.ipts.ac.id/index.php/ED/article/view/368>
- Kogoya, T., M.Koleangan, R. A., & Sumual, J. I. (2018). Analisis Potensi Sektor Unggulan dan Perubahan Struktur Ekonomi di Kabupaten Mimika Provinsi Papua. *Berkala Ilmiah Efisiensi*, 18(1), 13–22.
- Martínez Prats. (2018). Analysis of the Behavior of a Regional Economy through the Shift-Share and Location Quotient Techniques. 7 – 6. From <https://doi.org/3430.567>
- Purnamasari, S. (2019). Ekonomi Pembangunan. Tangerang Selatan-Banten: UNPAM Press. From eprints.unpam.ac.id
- Rapanna, D. (2017). Buku Ekonomi Pembangunan edisi satu Cetakan Makassar: CV SAH MEDIA.
- Sumasono, H., Nasikh, & Muslikah, S. (2017). Buku Indegenous Ekonomi Pembangunan Daerah edisi satu cetakan. Malang: PT Book Mart Indonesia.
- Zaini, A. (2019). Pengembangan Sektor Unggulan di kalimantan Timur edisi satu cetakan. Sleman: Deepublish publisher. <https://doi.org/12.4337/ijef.v9n12p136>

