



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Influence of Inventory and Product Quality on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi

Pengaruh Persediaan dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi

Elisabeth Nainggolan

Manajemen, STIE Eka Prasetya, Indonesia

Keywords:

Inventory,
Product Quality,
Sales Volum,

Abstract. *This study aims to determine the effect of Inventory on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan, determine the effect of Product Quality on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan, determine the effect of Inventory and Product Quality on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. The population in this study are customers of PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan totaling 2.515 respondents. The technique of determining the number of samples used in this study is Slovin formula and totaling 96 respondents. The results of the research analysis show that Inventory and Product Quality partially have a positive and significant effect on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. The results showed that Inventory and Product Quality simultaneously have a positive and significant effect on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. The results of this study are supported by the value of R square (R²) which means Inventory and Product Quality have an effect on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. While the remaining is effected by other factors originating from outside this research model such as people, process and physical evidence.*

Corresponding author*

Email: elisabeth.golan@gmail.com



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



1. PENDAHULUAN

Persaingan global yang terjadi di Negara Indonesia mengakibatkan semakin banyak menghadapi persaingan yang dihadapi oleh perusahaan. Di dalam persaingan global ini yang paling diperhatikan adalah persediaan dan kualitas dari sebuah produk. Persediaan (stock) sangat penting untuk bisnis perusahaan karena dapat mendorong volume penjualan, apabila persediaan (stock) tidak diperhatikan maka dapat mengakibatkan volume penjualan menurun. Karena itu, agar dapat bertahan dan berhasil dalam lingkungan kompetisi global perusahaan harus tetap menjaga ketersediaan produk. Operasi perusahaan menjual barang dengan membeli langsung barang dagangan dari pabrik-pabrik lain yang memproduksi bahan konstruksi bangunan seperti besi beton, besi ulir, kawat beton, plat, pipa serta beberapa jenis besi yang kemudian menjual kembali dalam partai yang lebih kecil kepada toko-toko yang lebih kecil atau kepada para kontraktor di kota Medan maupun di luar kota Medan.

Persediaan (stock) masih kurang diperhatikan oleh karyawan perusahaan dan mengakibatkan banyak

ya produk yang tidak layak pakai sehingga mengakibatkan Volume Penjualan menjadi menurun. Padahal pihak manajemen telah berupaya untuk meningkatkan Kualitas Produk. Kelalaian karyawan dalam mensortir produk kurang diperhatikan sehingga banyak produk yang tidak bisa diretur kembali. Kualitas digunakan sebagai alat pengukur agar konsumen dapat mengetahui mana produk yang berkualitas atau tidak. Hal ini dilaksanakan dengan tujuan untuk meminimalkan jumlah produk yang rusak dan menciptakan kualitas produk yang baik.

Persediaan (stock) besi baja pada perusahaan semakin menurun dari tahun ke tahun hal ini menyebabkan Volume Penjualan pun menjadi ikut menurun karena Kualitas Produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan standar sehingga banyak sekali produk yang tidak dapat dijual lagi dan digunakan sendiri oleh perusahaan untuk membuat perkakas kantor. Kualitas Produk dapat terkontrol dengan baik apabila karyawan melakukan pengecekan secara teliti ketika produk masuk ke gudang. Pengawasan anggota dan kepala gudang dalam bekerja sama melakukan pembagian tugas sangat penting dalam mencapai tujuan perusahaan. Volume Penjualan menurun dari tahun ke tahun karena di pengaruhi oleh beberapa faktor yaitu Persediaan dan Kualitas Produk yang tidak dijalankan dengan baik.

2. KAJIAN LITERATUR

Volume Penjualan

Menurut Ngalimun, dkk (2019:229), Volume Penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk kilo, ton, atau liter. Terdapat beberapa indikator dari Volume Penjualan, antara lain: 1) Mencapai Volume Penjualan, 2) Mendapatkan Laba, 3) Menunjang Pertumbuhan Perusahaan.



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



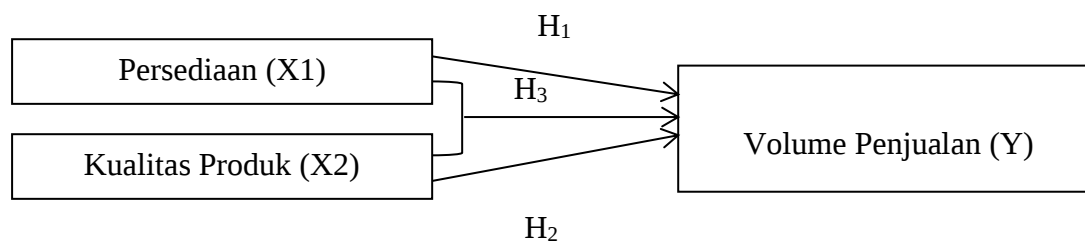
Persediaan

Menurut Arifin (2018:37), Persediaan merupakan pembentuk hubungan antara produksi dan penjualan produk. Ada lima indikator persediaan, yaitu: 1) Sistem Komputerisasi, 2) Sistem *Just In Time*, 3) *Out-Sourcing*, 4) Sistem Pengendalian, 5) *Material Requirement Planning*.

Kualitas Produk

Menurut Damiati, dkk (2017:184), Kualitas Produk adalah evaluasi konsumen secara keseluruhan terhadap keunggulan kinerja suatu barang atau jasa. Terdapat 7 dimensi yang bisa digunakan untuk menilai kualitas suatu produk, baik untuk barang maupun jasa yaitu: 1) Kinerja (*Performance*), 2) Interaksi Karyawan (*Employee Interaction*), 3) Keandalan (*Reliability*), 4) Ketahanan (*Durability*), 5) Ketepatan Waktu dan Kenyamanan (*Timelines and Convinience*), 6) Estetika (*Aesthetics*), 7) Ekuitas Merek (*Brand Equity*).

Kerangka teoritis dalam penelitian ini akan menjelaskan hubungan antara masing-masing variabel yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 1. Kerangka Teoritis

3. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dimana data kuantitatif merupakan data-data yang berupa angka yang karakteristiknya selalu dalam bentuk numerik seperti data pendapatan, jumlah penduduk, tingkat konsumsi, bunga bank dan sebagainya.

Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah 2.515 pelanggan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan.

Berdasarkan data dari jumlah populasi diatas yang berjumlah 96 pelanggan maka penulis mempersempit populasi dengan menghitung ukuran sampel yang dilakukan dengan menggunakan teknik Slovin. Sampel pada penelitian ini adalah 96 responden.



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Untuk mendapatkan data yang relevan dalam penelitian maka dilakukan dengan cara wawancara yang dibantu dengan instrumen penelitian yaitu kuesioner yang diberikan kepada responden, pengamatan langsung, serta studi kepustakaan. Teknik pengumpulan data melalui kuesioner dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Untuk menilai tanggapan responden maka penulis menggunakan skala Likert.

Berikut definisi operasional variabel yang akan digunakan yaitu :

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Indikator
Variabel Dependen :	
Volume Penjualan (Y)	1. Mencapai Volume Penjualan 2. Mendapatkan laba 3. Menunjang pertumbuhan perusahaan
Variabel Independen :	
Persediaan (X_1)	1. Sistem Komputerisasi 2. Sistem <i>Just in time</i> 3. <i>Material Requirement Planning</i>
Kualitas Produk (X_2)	1. Kinerja 2. Keandalan 3. Ketahanan 4. Ketepatan Waktu dan Kenyamanan

Model analisis data yang digunakan dalam penelitian kali ini adalah model analisis regresi berganda. Peneliti menggunakan regresi linear berganda karena model ini berguna untuk mencari pengaruh antara dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat yang ada. Model persamaan regresi berganda adalah :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

- Y = Volume penjualan
a = Konstanta
 b_1, b_2 = Koefisien regresi variabel independen
 X_1 = Variabel persediaan
 X_2 = Variabel kualitas produk
e = Standard error

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Deskripsi responden merupakan deskripsi tentang unit analisis/observasi yang diteliti yang mencakup karakteristik atau profil responden yang diperoleh dari hasil pengolahan data



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)

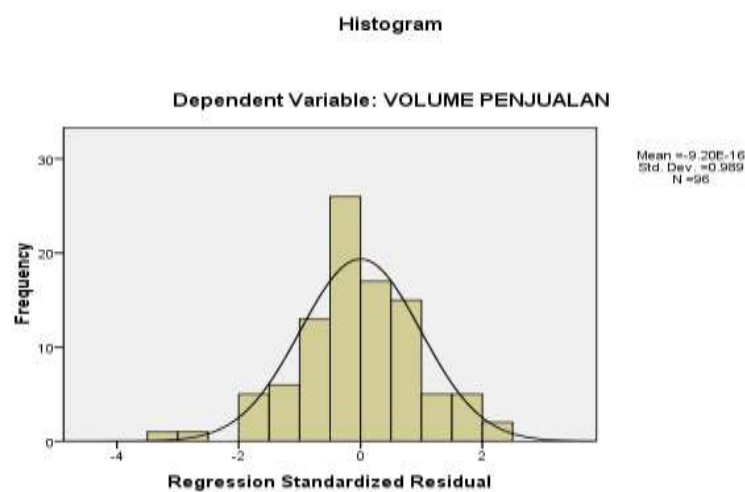


kuesioner. Hasil pengumpulan data yang dilakukan pada 96 pelanggan dari perusahaan yang dijadikan sebagai responden diperoleh karakteristik responden berdasarkan usia usaha dengan dominan responden 5 – 10 tahun.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak, yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik.



Gambar 2

Grafik Histogram

Berdasarkan Gambar 2 diatas dapat dilihat bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka regresi dianggap memenuhi asumsi normalitas.

**Tabel 4. Uji Kolgomorov-Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.14336697
Most Extreme Differences	Absolute	.076
	Positive	.076
	Negative	-.070
Kolmogorov-Smirnov Z		.746
Asymp. Sig. (2-tailed)		.634

a. Test distribution is Normal.



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.1433697
Most Extreme Differences	Absolute	.076
	Positive	.076
	Negative	-.070
Kolmogorov-Smirnov Z		.746
Asymp. Sig. (2-tailed)		.634

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan Tabel 4 di atas, dapat dilihat bahwa hasil pengujian normalitas Kolmogorov-smirnov membuktikan bahwa nilai tingkat signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,634 maka dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik normalitas tergolong berdistribusi normal.

Uji Multikolinieritas

Hasil untuk pengujian multikolinieritas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut ini :

**Tabel 5. Uji Multikolinieritas
Coefficients^a**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Persediaan	.739	1.354
Kualitas Produk	.739	1.354

a. Dependent Variabel : Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2020 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 5 diatas dapat dilihat bahwa nilai korelasi untuk variabel Persediaan dan Kualitas Produk mempunyai nilai tolerance (0,739) > 0,10 dan nilai VIF (1,354) < 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Persediaan dan Kualitas Produk tidak terdapat adanya gejala multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas

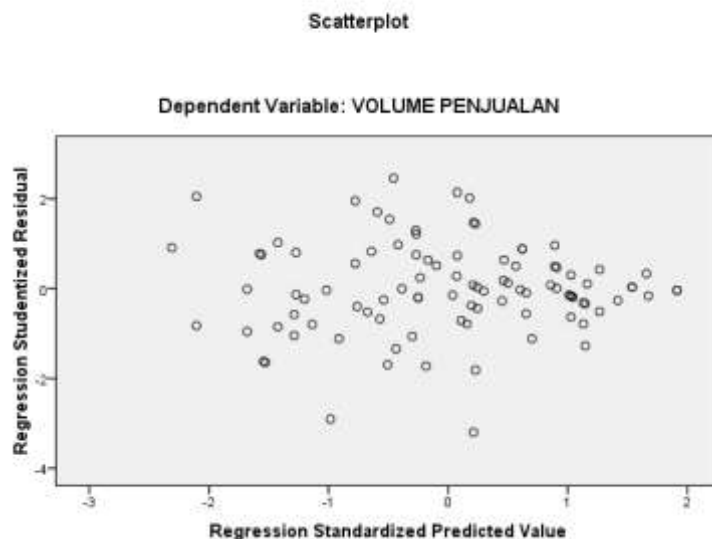


Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Hasil pengujian menggunakan metode grafik scatterplot dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 4. Grafik Scatterplot

Berdasarkan Gambar 4 diatas, dapat dilihat bahwa titik-titik grafik Scatterplot menyebar secara acak (random) serta tersebar di atas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y tanpa membentuk suatu pola tertentu. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil untuk pengujian analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel sebagai berikut ini :

Tabel 6. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
1 (Constant)	2.161	1.544
Persediaan	.368	.061
Kualitas Produk	.418	.055

Dependent Variabel : Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2020 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 6 diatas, diperoleh persamaan regresi linier berganda yaitu dengan rumus berikut : $\text{Volume Penjualan} = 2,161 + 0,368 \text{ Persediaan} + 0,418 \text{ Kualitas Produk} + e$ dimana jika nilai variabel bebas (X_1) yaitu Persediaan dan variabel (X_2) yaitu Kualitas Produk bernilai 0 maka Volume Penjualan adalah tetap sebesar 2,161. Setiap peningkatan aspek



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Persediaan (X_1) sebesar 1 satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat sebesar 0,368. Setiap peningkatan aspek Kualitas Produk (X_2) sebesar 1 satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat sebesar 0,418.

Hasil Pengujian Hipotesis

Pengujian Parsial (Uji-t)

Hasil pengujian hipotesis secara parsial (Uji-t) dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel 7. Uji Parsial
Coefficients^a**

		t	Sig.
1	(Constant)	1.399	.165
	Persediaan	6.045	.000
	Kualitas Produk	7.611	.000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2020 (Data Diolah)

Variabel Persediaan (X_1) memiliki nilai t_{hitung} (6,045) > t_{tabel} (1,985) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ dan Variabel Kualitas Produk (X_2) memiliki nilai t_{hitung} (7,611) > t_{tabel} (1,985) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Persediaan dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan.

Uji Serempak (Uji-F)

Hasil pengujian hipotesis secara simultan (Uji-F) dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel 8. Uji Simultan
ANOVA^b**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	898.807	2	449.404	95.764	.000 ^a
	Residual	436.432	93	4.693		
	Total	1335.240	95			

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Persediaan

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2020 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 8 dapat dilihat nilai F_{hitung} (95,764) > F_{tabel} (3,09) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Persediaan dan Kualitas Produk secara simultan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan Medan.

Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil pengujian koefisien determinasi (R^2) dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel 9. Uji Koefisien Determinasi
Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.820 ^a	.673	.666	2.166

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Persediaan

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : Hasil Penelitian, 2020 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 9 diatas, dapat dilihat Nilai R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,673 artinya variabel Volume Penjualan dapat dijelaskan oleh variabel Persediaan dan Kualitas Produk sebesar 67,3% sedangkan sisanya 32,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti harga, distribusi dan *people*.

Pembahasan

Pengaruh Persediaan Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Sudarto Usuli (2011) dengan judul penelitian “Pengaruh Persediaan terhadap Volume Penjualan Suku Cadang pada CV. Metro Jaya Mandiri Poso” yang membuktikan bahwa secara parsial, Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Moh. Edi Puryono (2019) dengan judul penelitian “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan Produk Aluminium Sulfate di PT. Liku Telaga” yang membuktikan bahwa secara parsial, Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Pengaruh Persediaan Dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji-F, diketahui bahwa variabel Persediaan dan Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Sudarto Usuli (2011) dengan judul penelitian “Pengaruh Persediaan terhadap Volume Penjualan Suku Cadang pada CV. Metro Jaya Mandiri Poso” yang membuktikan bahwa secara parsial, Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Marbun (2016) dengan judul penelitian “Pengaruh Promosi, dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Cipta Group” yang membuktikan bahwa secara parsial, Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa kesimpulan sebagai berikut ini :

1. Hasil penelitian ini menyatakan pengaruh Persediaan dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan yang ditunjukkan dari hasil analisis regresi linear berganda memberikan arti bahwa setiap peningkatan aspek pada variabel Persediaan dan Kualitas Produk sebesar satu-satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat.
2. Persediaan secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi.
3. Kualitas Produk secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi.
4. Persediaan dan Kualitas Produk secara serempak berpengaruh terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi.
5. Hasil uji koefisien determinasi menunjukkan Persediaan dan Kualitas Produk keterkaitan terhadap variabel Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alvonco, Johnson. 2014. *Practical Communication Skill*. Jakarta: Kelompok Gramedia.
- Amrullah, Afif Fadin. 2013. *Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi terhadap Volume Penjualan Makanan Mie Instan*. Jurnal EKOMEN Juli 2013 ISSN: 2337-5434
- Andriani, dkk. 2017. *Desain Dan Analisis Eksperimen*. Malang: UB Press.
- Arifin, Agus Zainal. 2018. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Zahir Publishing.
- Damiati, dkk. 2017. *Perilaku Konsumen*. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.
- Firmansyah, Anang. 2019. *Pemasaran Produk Dan Merk*. Pasuruan: Qiara Media.
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hidayat, Taufik. 2013. *Membuat Aplikasi Excel Untuk UKM*. Jakarta: Media Kita.
- JUD. 2016. *Langkah Pertama Jadi Pengusaha UMKM*. Malaysia: Jubilee Enterprise.



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



- Marbun. 2016. *Pengaruh Promosi, dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Cipta Group*. Jurnal Manajemen Vol.3 No.2 2016 ISSN: 2252-5262.
- Mokalu, Frendy O dan Altje Tumbel. 2015. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan CV. Minahasa Mantap Perkasa*. Jurnal EMBA Vol.3 No. 1 Maret 2015 ISSN: 2303-1174.
- Ngalimun, dkk. 2019. *Komunikasi Bisnis*. Yogyakarta: Parama Ilmu.
- Puryono, Moh. Edi. 2019. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan Produk Aluminium Sulfate di PT.Liku Telaga*. Jurnal Manajemen, Gresik, Juli 2019, ISSN: 2354-8592.
- Raharjo, Triweda. 2018 *Strategi Pemasaran Dan Penguatan Daya Saing Produk Batik UMKM*. Surabaya: Jakad Publishing.
- Rangkuti, Freddy. 2013. *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Riyadi, Slamet. 2017. *Akuntansi Manajemen*. Sidoarjo: Zifatama Publisher.
- Soemohadiwidjojo, Arini T. 2017. *Key Performance Indicator Untuk Perusahaan Industri*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Sugeng, Bambang. 2017. *Manajemen Keuangan Fundamental*. Yogyakarta: DeePublish.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2014. *Metode Penelitian: Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supomo, Bambang. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*. Edisi 1. Cetakan ke-12. Yogyakarta: BPFE.
- Usuli. Sudiarto. 2011. *Pengaruh Persediaan terhadap Volume Penjualan Suku Cadang pada CV. Metro Jaya Mandiri Poso*. Jurnal EKOMEN Volume 12 No.2 September 2011 ISSN: 1693-9131.
- Wahyudiono, bambang. 2014. *Mudah Membaca Laporan Keuangan*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Widodo. 2017. *Metodologi Penelitian, Populer & Praktis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.