

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO DI KOTA JAYAPURA PADA MASA PANDEMI CORONA VIRUS DISEASE-19 (COVID-19)

Ivana K. Wamafma¹

ivanawamafma@feb.uncen.ac.id

Westim Ratang²

westim.ratang@gmail.com

¹ Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Cenderawasih,

² Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Cenderawasih

Abstraksi:

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkapkan masalah-masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro di Kota Jayapura dan Menyusun strategi pemberdayaan usaha mikro yang sesuai dengan situasi wabah saat ini. Sejak Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) menetapkan Covid 19 sebagai Pandemi global, semua sektor kehidupan masyarakat langsung berubah, termasuk sector usaha mikro. Pemerintah mengeluarkan kebijakan-kebijakan yang bertujuan untuk menekan laju penyebaran virus corona, dan kebijakan inipun berdampak pada semua kelompok usaha mikro, kecil dan menengah. Dalam penelitian ini terdapat lima masalah utama yang dihadapi pelaku usaha mikro yakni kesulitan membayar upah tenaga kerja, sulitnya akses bahan baku, penurunan pendapatan, belum mendapatkan bantuan dan akses kredit ringan serta beberapa masalah lain seperti sepi pembeli dan lain-lain. Strategi yang ditawarkan antara lain memanfaatkan media sosial dalam memasarkan produk, bergabung dalam sebuah komunitas, inovatif dalam promosi.

Kata Kunci : Masalah, Strategi, Pemberdayaan.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Meningkatkan taraf hidup masyarakat merupakan salah satu tujuan pemerintah Republik Indonesia dalam pembangunan. Peningkatan taraf hidup masyarakat ini pun dapat dilakukan melalui peningkatan sentra usaha ekonomi yang berbasis rumah tangga sehingga selain dapat menolong meningkatkan kemampuan pemenuhan kebutuhan masyarakat dapat juga meningkatkan pendapatan daerah dari sector pajak dan retribusi. Pada bulan Maret tahun 2020, Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) telah menetapkan *Corona Virus Disease 19* sebagai Pandemi global. Hampir semua negara di dunia memberlakukan berbagai kebijakan pembatasan aktivitas warganya di luar rumah sebagai bentuk menghambat laju penyebaran virus ini. Negara-negara besar seperti Amerika, Italia dan Spanyol mengalami lonjakan pasien terinfeksi virus corona dengan sangat cepat, dan hal ini membuat situasi ekonomi dunia semakin memburuk. Usaha kecil dan menengah telah mengalami guncangan akibat pemberlakuan berbagai kebijakan misalnya pembatasan dan penguncian (*lockdown*). Hal ini menghentikan aktivitas ekonomi secara tiba-tiba, mengganggu jalur distribusi barang dan juga jasa di seluruh dunia. Sector Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat terdampak dengan adanya Pandemi covid 19. Di kota Jayapura telah terdapat kelompok-kelompok Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah dibina oleh pemerintah kota Jayapura dalam hal ini Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jayapura dan juga pelaku usaha yang mandiri tanpa pendampingan dari pemerintah. Beberapa pelatihan juga telah dilakukan secara berkala untuk membantu pengembangan usaha dan kemampuan bertahan dari masing-masing usaha.

Sektor UMKM yang paling terdampak pandemic virus corona adalah yang bergerak di sektor makanan dan minuman, industri kreatif dan pertanian. Pembatasan jam kerja dan jam beraktivitas serta berdagang yang telah ditetapkan oleh Pemerintah Kota Jayapura, tentunya telah memberikan dampak besar pada aktivitas pelaku usaha mikro dan kecil di wilayah kota Jayapura. Berdasarkan situasi ini maka studi ini dilakukan untuk menganalisis strategi pemberdayaan UMKM di tengah Pandemi global yang tentunya merubah tatanan usaha dan juga perilaku konsumen di Kota Jayapura.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Masalah-masalah apakah yang dihadapi pelaku UMKM di Kota Jayapura di saat pandemic Covid-19?
2. Bagaimanakah strategi pengembangan UMKM di Kota Jayapura saat Pandemi Covid – 19?

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah

Berdasarkan jenis kegiatan yang dilakukan pengklasifikasian UKM terdiri atas beberapa kategori yakni:

- a. Usaha perdagangan meliputi keagenan unuk majalah dan lain-lain, sepatu, pakaian pengecer buah-buahan, pengumpul barang bekas dan sejenisnya.
- b. Usaha pertanian yang meliputi pangan, dan perkebunan, perikanan darat dan laut serta peternakan.
- c. Usaha Industri, yakni meliputi industri logam misalnya kerajinan, konveksi, makanan dan minuman, pertambangan dan bahan galian dan sejenisnya.
- d. Usaha Jasa, meliputi jasa konsultasi, transportasi, restoran dan
- e. Usaha Jasa Konstruksi, meliputi konstruksi bangunan, jalan, kelistrikan dan jembatan.

2. Efektivitas Pemberdayaan UMKM

Sesuatu dikatakan efektif adalah ketika cakupan usaha suatu kegiatan sebagai sebuah pola dengan sumber daya dan alat untuk emncapai tujuan dan sasarannya tanpa melemahkan metode dan sumber daya tersebut serta tidak menekan perwujudannya yang tidak semestinya. Strers (Tangkilisan 2005:141) menyatakan bahwa ada 5 (lima) kriteria pengukuran efektivitas, yaitu Produktivitas, kemampuan adaptasi kerja, Kepuasan kerja, Kemampuan berlabab, Pencarian sumber daya. Berdasarkan definisi tersebut, efektivitas pemberdayaan UMKM merupakan pengukuran upaya untuk menunjukkan potensi milik UMKM itu sendiri. Untuk itu maka pendekatan pemberdayaan UMKM lebih difokuskan pada pentingnya UMKM yang mandiri dan terorganisir. Pendekatan pemberdayaan UMKM ini harapannya dapat memberi pandangan bahwa peranan individu bukan sebagai obyek tetapi subyek pelaku pembangunan. Usaha mikro, kecil dan menengah merupakan usaha produktif, berbadan hukum dan biasanya biasanya dimiliki orang perseorangan.

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Durasi Penelitian

Lokasi penelitian pada studi ini adalah di wilayah Kota Jayapura Provinsai Papua dan Durasi penelitian yaitu selama 2 bulan

B. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah semua pelaku usaha UMKM di kota Jayapura yang telah terdaftar pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jayapura sebanyak 207 usaha dengan bermacam jenis usaha. Ada kriteria sampel yang dibuat oleh peneliti untuk menghindari bias dan memudahkan penerapan strategi pemberdayaan. Kriteria sampel yakni telah beroperasi menjalankan usaha selama lebih dari 5 tahun dan telah terdaftar pada Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kota Jayapura, serta terdaftar sebagai penerima bantuan pada masa Pandemi Covid 19.

2. Sampel

Pengambilan sampel menggunakan *Propotional stratified random sampling*. Dalam penarikan sampel yang telah diketahui ukuran populasinya, maka sebelum menggunakan *proportional stratified random sampling*, perlu dihitung berapa total sampel yang harus digunakan. Setelah total sampel ditentukan, kemudian dilanjutkan

dengan perhitungan proporsional untuk masing-masing kelompok usaha. Penentuan total sampel dilakukan dengan menggunakan Teknik sampel acak sederhana berdasarkan rumus Slovin, Yaitu:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan

- n = Jumlah sampel minimal
- N = Populasi
- e = Margin error

Sehingga *Proportional Stratified Random Sampling* ditunjukkan pada tabel 1

Tabel 1. Sampel Penelitian

No	Jenis Usaha	Jumlah	Total Populasi	Total Ukuran Sampel	Proportional Stratified Random Sampling
1	Jual Pinang	75	207	136	49
2	Makanan dan Minuman	61	207	136	40
3	Kios	40	207	136	26
4	Penjahit	11	207	136	7
5	Anyaman Noken	20	207	136	13
		207			136

C. Metode Analisis Data

Metode penelitian pada penelitian ini adalah metode Deskriptif Kualitatif. Peneliti mengumpulkan, mengkaji dan mendeskripsikan semua gejala-gejala yang terjadi akibat covid-19 dan efeknya terhadap aktivitas ekonomi pelaku usaha mikro dan kecil di Kota Jayapura selama masa Pandemi Covid 19.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Klasifikasi Masalah selama Pandemi Covid-19

Peneliti telah memetakan 5 persoalan umum yang dihadapi oleh pelaku UMKM selama masa pandemic covid 19. Berdasarkan tabel 1 di atas maka dapat disajikan jumlah setiap orang dalam masing-masing jenis usaha yang mengalami kesulitan-kesulitan sejak terjadinya Pandemi Covid -19. Prosentase dalam table di bawah ini adalah dari jumlah sampel di setiap kelompok.

Tabel 2

Prosentase permasalahan UKM di Kota Jayapura sejak Pandemi Covid 19 tahun 2020.

Kelompok UKM	Kesulitan yang Dihadapi				
	Membayar Tenaga Kerja	Mengakses Bahan Baku	Penurunan Pendapatan	Akses Bantuan Usaha dan Kredit	Masalah Lainnya
Jual Pinang	6%	41%	100%	39%	65%
Makanan dan Minuman	37%	37%	100%	75%	67%
Kios	77%	27%	100%	77%	38%
Penjahit	86%	57%	100%	71%	43%
Anyaman Noken	0%	46%	100%	77%	62%

Sumber : Data diolah, 2020

1. Kelompok Usaha Penjual Pinang

Pada kelompok usaha penjual pinang yang terdaftar di Dinas Perindustrian, perdagangan dan koperasi Kota Jayapura didapatkan sampel kelompok sebesar 49 responden. Lebih dari 50% penjual tidak mengalami kesulitan dalam membayar tenaga kerja karena melakukan semuanya sendiri. Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa kurang dari 50% dari responden yang menyatakan kesulitan mengakses bahan untuk berjualan. Hal ini disebabkan oleh beberapa kebijakan pemerintah lokal dan juga instruksi pemerintah pusat yang menerapkan kebijakan menjaga jarak social dan juga menjaga jarak fisik serta beberapa penguncian (*lockdown*) di area tertentu.

Masalah ketiga yang dialami pelaku usaha mikro di Kota Jayapura selama masa Pandemi Covid 19 adalah penurunan pendapatan dibandingkan dengan situasi sebelum Pandemi. Lebih dari 50% responden menyatakan belum mendapatkan bantuan dan juga mereka tidak tahu memanfaatkan fasilitas kredit usaha yang telah disediakan oleh pemerintah. Masalah terakhir yang dialami pelaku usaha penjual pinang adalah beberapa hal seperti, sulitnya mendapatkan pembeli, pembatasan jam usaha, dan belum ada kepastian berakhirnya Pandemi Covid 19.

2. Kelompok Usaha Penjual Makanan dan Minuman

Responden dari kelompok usaha penjual makanan dan minuman sejumlah 40 orang dan didapatkan hasil sebagai berikut:

Masalah membayar tenaga kerja menjadi salah satu masalah yang dihadapi oleh para pelaku usaha baik mikro, kecil dan menengah. Sebab pembayaran upah menuntut adanya kestabilan usaha. Meskipun demikian, lebih dari 50% penjual makanan dan minuman yang menjadi sampel dalam penelitian ini menyatakan tidak mengalami masalah dalam membayar upah tenaga kerja. Akses terhadap bahan baku dirasakan oleh responden tidak terlalu memiliki dampak besar pada usaha mereka. Lebih dari 50% tidak mengalami kesulitan membeli bahan jualan. Hal ini karena pusat-pusat perkulakan di Kota Jayapura masih aktif menjual bahan-bahan yang dibutuhkan sebagai bahan baku bagi pelaku usaha di kelompok ini. Masalah penurunan pendapatan sejak awal pandemic covid 19 ini telah menjadi masalah utama dan terbesar yang dihadapi oleh semua pelaku usaha.

Pada Tabel di atas dapat dilihat bahwa sangat banyak pelaku usaha penjual makanan dan minuman yang belum mendapatkan bantuan dan juga informasi serta kemudahan mengakses kredit usaha yang disediakan oleh pemerintah. Masalah terakhir yang dihadapi oleh pelaku usaha penjual makanan dan minuman adalah hal-hal yang dianggap mengganggu usaha mereka misalnya dengan diberlakukan sekolah dari rumah dan bekerja dari rumah maka volume pembeli juga ikut menurun.

3. Kelompok Usaha Kios (*convenience store*)

Responden dari kelompok usaha kios sejumlah 26 orang dan didapatkan hasil sebagai berikut:

Pelaku usaha ritel dalam jaringan akhir seperti kios, biasanya memiliki beberapa tenaga kerja karena skala usaha yang sudah sedikit lebih besar dibanding kelompok pelaku usaha yang lain. Lebih dari 50% responden mengalami kesulitan membayar karyawannya karena imbas dari Pandemi covid 19. Dalam kelompok pelaku usaha dagang seperti kios, lebih dari 50% responden mengaku tidak mengalami kesulitan dalam mengakses bahan-bahan untuk dijual kemabli terutama bahan pokok yang merupakan kebutuhan sehari-hari masyarakat.

Seperti yang telah dibahas pada dua kelompok sebelumnya, diatas dapat dilihat bahwa penurunan pendapatan merupakan masalah terbesar selama pandemic covid 19. Bantuan sosial dan bantuan usaha telah banyak diberikan pemerintah baik berupa bantuan bahan pokok dan uang tunai. Namun lebih dari 77 % dari responden mengaku belum mendapatkan bantuan ini. Hal ini bisa saja tumpang tindih antara bantuan sosial (*bansos*) yang lebih ditujukan kepada masyarakat kurang mampu dengan data dari kelurahan. Masalah lain yang dihadapi pelaku usaha dagang seperti kios adalah sepi nya pembeli akibat kebijakan bekerja dan belajar dari rumah

4. Kelompok Usaha Penjahit

Responden dari kelompok usaha penjahit sejumlah 7 orang dan didapatkan hasil sebagai berikut:

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat bahwa jika dibandingkan dengan kelompok usaha lain yang menjadi responden dalam penelitian ini, kelompok penjahit adalah kelompok yang paling banyak mengalami kesulitan dalam membayar upah tenaga kerjanya. Dapat dilihat bahwa sebanyak 57% penjahit mengalami kesulitan mengakses bahan kain sebagai bahan baku bagi usaha mereka. Seluruh responden dari kelompok penjahit menyatakan

mengalami penurunan pendapatan dibandingkan sebelum pandemic covid 19. Pada tabel 2 di atas dapat dilihat bahwa sangat banyak penjahit yang belum mendapatkan bantuan dan juga informasi serta kemudahan mengakses kredit usaha yang disediakan oleh pemerintah. Masalah terakhir yang dihadapi oleh pelaku usaha penjahit adalah hal-hal yang dianggap mengganggu usaha mereka misalnya dengan diberlakukan sekolah dari rumah dan bekerja dari rumah maka volume pelanggan yang ingin membeli jasa jahitan jadi ikut menurun.

5. Kelompok Usaha Anyaman Noken

Responden dari kelompok usaha anyaman noken sejumlah 13 orang dan didapatkan hasil sebagai berikut:

Pada kelompok usaha penganyam noken yang terdaftar di Dinas Perindustrian, perdagangan dan koperasi Kota Jayapura didapatkan sampel kelompok sebesar 49 responden. Karakteristik pelaku usaha anyaman noken dalam penelitian ini adalah usaha individu yang diatur sendiri, misalnya menyiapkan bahan baku, menjual dan menyimpan keuntungan.

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat bahwa sebagian besar pelaku usaha noken anyaman menyatakan sulit mencari bahan baku. Seluruh responden dari kelompok penganyam noken menyatakan mengalami penurunan pendapatan dibandingkan sebelum pandemic covid 19. Bantuan sosial dan bantuan usaha telah banyak diberikan pemerintah baik berupa bantuan bahan pokok dan uang tunai. Namun 77 % dari responden mengaku belum mendapatkan bantuan ini. Hal ini bisa saja tumpang tindih antara bantuan sosial (bansos) yang lebih ditujukan kepada masyarakat kurang mampu dengan data dari kelurahan. Masalah lain yang dihadapi pelaku penganyam dan penjual noken adalah sepi pembeli akibat kebijakan bekerja dan belajar dari rumah.

Tabel 3. Analisis Faktor-Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Kekuatan	Kelemahan
Ada pembeli atau pelanggan	Kesulitan membayar tenaga kerja
Terdapat pilihan model, rasa, warna, corak, dan lain-lain	Kurang tersedianya bahan baku yang dibutuhkan
Harga yang ditawarkan sesuai dengan kemampuan pelanggan.	Harga yang ditawarkan sesuai dengan kemampuan pelanggan
Kualitas yang ditawarkan adalah kualitas yang terbaik	Berkurangnya pembeli/ sepi pembeli
Memiliki media sosial untuk promosi	Menurunnya pendapatan
Lokasi mudah untuk diakses	Kesulitan membayar angsuran kredit (gagal bayar, atau tidak berproduksi/ tidak berusaha dalam waktu yang lama, hingga bertambahnya hutang).

Tabel 4. Analisis Faktor-Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Peluang	Ancaman
Masyarakat di kota Jayapura cukup konsumtif	Adanya aturan dari Pemerintah dalam pembatasan jam usaha
Tetap ada permintaan walaupun adanya pandemic covid 19	Adanya perubahan gaya hidup (larangan berkumpul/ membuat acara)
Ada media sosial dalam membantu memasarkan hasil produk	Adanya pesaing yang menawarkan harga yang lebih murah dan promosi yang gencar
Adanya perkembangan teknologi	Kenaikan harga bahan baku
Adanya kesempatan mendapatkan bantuan modal/ kredit usaha	Kesulitan mendapatkan bahan baku
Aturan Pemerintah social distancing, stay at home, go online	Aturan Pemerintah social distancing, stay at home, go online

B. Strategi Pemberdayaan

1. Manfaat Media Sosial sebagai *channel* utama pemasaran

Di tengah kondisi ini, masyarakat dihimbau mengurangi tatap muka dan keluar rumah, media sosial dapat menjadi salah satu cara dalam mempromosikan produk atau usaha yang dimiliki melalui media online. Banyak UMKM di kota Jayapura yang saling bantu usaha satu sama lain saat ini, mulai dengan aktif menceritakan produk atau usaha, memberikan promo, hingga minta bantuan teman untuk promosikan usaha.

2. Kreativitas dan Inovasi

Kreativitas dan Inovasi yang akan menjadi kunci dalam menghadapi wabah Covid-19. UMKM harus memahami bahwa durasi pandemi Covid-19 tidak dapat diduga secara pasti. Melakukan inovasi terhadap produk agar lebih tahan lama dan memiliki varian rasa lebih.

3. Pastikan *cashflow* terjaga dengan sehat

Arus kas menjadi unsur paling penting dalam bisnis sehingga para pemilik usaha harus mampu mengelola uang tunai secara optimal dan baik. Dengan situasi seperti ini, pemilik usaha ada yang menjadi terhambat dalam melakukan penagihan dan pembayaran kepada mitra usaha karena biasa dilakukan manual tatap muka. *Software* akuntansi *online* seperti Jurnal bisa membantu usaha membuat dokumen penagihan dan pembayaran dengan mudah.

4. Memahami Perubahan Perilaku Konsumen

UMKM harus memahami perubahan perilaku konsumen. Konsumen tidak menghilang, yang terjadi adalah perubahan tempat dan perilaku. Menciptakan varian rasa baru dengan kualitas dan rasa terjamin untuk bersaing dengan varian baru.

5. Rencanakan Ulang Pendapatan dan Pangkas Anggaran Biaya

Melihat kembali rencana anggaran biaya menjadi hal yang krusial di masa ini. Pemilik usaha harus dapat memilah pos anggaran mana yang menjadi prioritas dan melakukan penyesuaian *budget* dengan kondisi saat ini untuk mengupayakan usaha tetap berjalan dengan risiko yang dapat diantisipasi. Fitur *Budgeting* yang ada di Jurnal akan membantu pemilik usaha membuat pos anggaran pemasukan dan pengeluaran sebagai acuan saat mendata realisasi penjualan dan pengeluaran operasional sehingga margin keuntungan dapat terkontrol.

6. Kolaborasi dan Kerjasama Usaha

UMKM dalam kondisi pandemic Covid-19 ini harus berkolaborasi, kerjasama usaha hingga dapat meningkatkan efisiensi, berbagi beban kerja dan bahkan mendapatkan ide-ide baru.

7. Memperhatikan Harga, Kualitas Produk dan Promosi

Dengan adanya pandemi covid-19 ini UMKM harus mampu mempertahankan harga yang sesuai dengan kemampuan konsumen, tetap menghasilkan produk yang berkualitas dengan menambah varian produk dan memanfaatkan sarana *online* dalam melakukan dan memasarkan produk.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. BL Goldstein, Mesak Iek, W Ratang, H Hutajulu, JU Blesia, 2016. *Using the action research process to design entrepreneurship education at Cenderawasih University*, Procedia-Social and Behavioral Sciences 228, 462-469
- [2]. BL Goldstein, M Iek, W Ratang, J Blesia, 2016. *Entrepreneurship: best learning from Helm Project at Cenderawasih University*, KnE Social Sciences 1 (1), 3-6
- [3]. Ferdinand, A., 2002. *Structural Equation Modeling, Dalam Penelitian Manajemen*, BP UNDIP
- [4]. Ghozali, I. 2005. *Structural Equation Model*, UNDIP, Semarang.
- [5]. Hutasuhut, A.D. 2001. *Manajemen Koperasi Menuju Kewirausahaan Koperasi*, Jurnal Ilmiah Manajemen & Bisnis Prgram Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. 1-11.
- [6]. Hamid Edy, Susilo, 2011, Strategi Pengembangan Ushaa Kecil dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Jurnal Ekonomi Pembangunan, Vol. 12 Nomor 1.
- [7]. Iek Mesak, Ratang Westim, Blesia Jhon, Hutajulu Halomoan, 2016, *Kewirausahaan Teori & Aplikasi*, IPB Press
- [8]. Kuncoro, Mudrajat. (2004) Otonomi dan Pembangunan Daerah: Reformasi, Perencanaan, Strategi dan Peluang. Jakarta, Airlangga Munir, Risfan. (2007) Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif: Masalah, kebijakan dan Pandua
- [9]. Oosterbeek, Hessel, Mirjam, V.P., and Auke, I. 2010. *The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skill and motivation*. European Economic Review, volume 54 : 442-454.
- [10]. Ratang Westim, 2011, *Kajian Pengembangan Kinerja Pelaku Bisnis Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jayapura dan Manokwari*, Unpad Press
- [11]. Ratang Westim, 2012, *Kewirausahaan Korporasi, Orientasi Pasar, Orientasi Pembelajaran, dan Kinerja Bisnis UKM*, Unpad Press
- [12]. Taormina, R.J., Kin, S., and Lao, M., 2007. *Measuring Chinese Entrepreneurial Motivation Personality and Environmental Influences*, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research. 13 (4) : 200-221.
- [13]. Wijaya, T. 2009. *Analisis Structural Equation Model Menggunakan Amos*, Universitas Atma Jaya, Yogyakarta.

