

IDENTIFIKASI KEBERHASILAN KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN MENARA SALIB WAMENA PAPUA

Syarifah¹, Rianik Thomas², Moh Mizan Asrori³

Program Studi Manajemen Retail^{1,2}, Administrasi Bisnis³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena

Jalan Hom-Hom Wamena Kab. Jayawijaya Papua 99511

Email Korespondensi: syarifah@unaim-wamena.ac.id

Abstrak

Tujuan daripada penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi keberhasilan kewirausahaan pedagang kaki lima di Kawasan Menara salib Wamena Papua dengan indicator Modal, Kemampuan usaha, dan Lokasi. Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan informan sebanyak 25 orang pedagang kaki lima. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pedagang kaki lima di kawasan menara salib dengan modal yang paling besar yaitu pedagang cilok dan minuman dengan modal 1.000.000 rupiah perhari. Sedang kan modal terkecil yaitu pedagang buah pinang dengan modal 80.000 ribu perhari. Kemudian pendapatan yang diperoleh yaitu pedagang cilok yaitu 3.200.000. Hal tersebut menunjukkan bahwa modal yang dikeluarkan oleh pedagang kaki lima sebanding dengan pendapatannya. Kemampuan usaha. Pedagang kaki lima di Kawasan Menara salib kota wamena memiliki kemampuan dalam menjalankan usahanya masing-masing. pedagang kaki lima di Kawasan Menara salib dapat melayani dengan baik pelanggannya, mereka mengutamakan kepuasan pelanggan, termasuk sikap pelanggan yang kurang bagus terkadang masih tetap dilayani. pedagang kaki lima dapat mengelola keuangan dengan baik. Lokasi Menara salib merupakan lokasi yang sangat strategis untuk berjualan, dilihat dari banyaknya pelanggan anak-anak sekolah atau orang-orang yang singgah hanya untuk membeli dagangan, bahkan sudah mendapatkan pelanggan tetap. Mereka lebih senang berdagang di Menara salib daripada harus keliling.

Kata Kunci: Pedagang, Keberhasilan, Lokasi, Kualitatif, Wawancara, Papua

IDENTIFICATION OF ENTREPRENEURIAL SUCCESS OF STREET VENDORS IN THE TOWER OF THE CROSS AREA WAMENA PAPUA

Abstract

The aim of this research is to identify the entrepreneurial success of street vendors in the Wamena Cross Tower area, Papua using indicators of Capital, Business Capability and Location. The research method used was qualitative with 25 street vendors as informants. The results of this research show that the street vendors in the Cross Tower area with the largest capital are cilok and drink traders with capital of 1,000,000 rupiah per day. Meanwhile, the smallest capital is a betel nut trader with capital of 80,000 thousand per day. Then the income obtained by the cilok traders is



3,200,000. This shows that the capital spent by street vendors is proportional to their income. Business capabilities. Street vendors in the Cross Tower area of Wamena City have the ability to run their respective businesses. Street vendors in the Tower of Cross area can serve their customers well, they prioritize customer satisfaction, including the attitude of customers who are not good enough to sometimes still be served. Street vendors can manage their finances well. The location of the Tower of the Cross is a very strategic location for selling, seen from the large number of customers who are school children or people who stop by just to buy merchandise, and they even have regular customers. They preferred to trade at the Tower of the Cross rather than traveling around.

Keywords: Traders, Success, Location, Qualitative, Interview, Papua

Pendahuluan

Keberhasilan suatu usaha merupakan keinginan suatu individu maupun suatu kelompok atau bisa di sebut dengan wirausaha. Seorang wirausaha dalam membuka usahanya tentu memiliki visi dan misi dlm menjalankan usahanya, bagai mana usaha tersebut kedepannya berhasil. Setiap wirausaha pasti menginginkan agar mendapat penghasilan yang tetap dalam pekerjaannya. Namun tidak semua pekerjaan yang dijalani setiap wirausaha atau kelompok dapat menjanjikan penghasilan yang tetap. Secara social, seseorang wirausaha yang bekerja tetap mendapatkan status sosial yang lebih terhormat dimata masyarakat daripada tidak bekerja. Seseorang wirausaha yang bekerja secara kemampuannya sendiri atau kemampuan yang dia miliki sendiri maka harga diri dan kompetensi dirinya akan meningkat. Dalam penelitiannya Afif (2016) mengemukakan bahwa pelaku usaha dalam perjalanannya pasti akan dihadapkannya dengan berbagai macam ujian dan perniagaan. Karna bagaimanapun suatu pasti mengalami fluktuasi dalam penghasilan, kadang untung banyak, bahkan kadang mengalami kerugian yang besar. Maka dari itulah sifat usahawan harus mencakup berani menanggung resiko, berdiskusi, mempunyai ciri kepemimpinan, murah hati, optimis, cakap, perihatin, percaya diri dan masih banyak yang lain.

Menurut Kartini Sjahrir (1985) terdapat enam katagori sektor informal yaitu sektor perdagangan, sektor jasa, sektor industry pengolahan, sektor pangkutan, sektor bangunan dan sektor perbangkan. Namun dalam penelitian ini difokuskan pada sektor perdagangan yaitu pada pedagang kaki lima. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2016), Pedagang kaki lima diartikan sebagai pedagang yang berjualan diserambi (emper) tokoh atau di tepi jalan (trotoar). Pedagang kaki lima merupakan salah satu jenis pedagang dalam sektor informal yang merupakan suatu unit produksi dengan modal yang relatif kecil dengan jiwa wira usaha yang tinggi dan memiliki kegiatan perdagangan yang bersifat komplek. Sebagian dari sektor informal, pedagang kaki lima memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian di masyarakat maupun daerah. Menurut penelitian Muhamad Ammar, dkk (2019), factor yg mempengaruhi secara signifikan pendapatan pedagang kakilima yaitu modal, jam kerja, jenis dagangan, pendidikan, jumlah tenaga kerja dan lokasi. Berdasarkan penelitian Artama (2015), factor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima yaitu lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha. Berdasar faktor-faktor tersebut, penelitian ini peneliti hanya membatasi faktor lokasi, modal, pendapatan dan jenis dagangan di kawasan Menara Salip Wamena Kabupaten Jaya Wijaya.

Berdasarkan faktor tersebut, dalam penelitian ini faktor pertama yang menjadi variable penelitian ini yaitu lokasi dagangan kaki lima. Menara Salip Jaya Wijaya merupakan tempat museum yang dimana tiap hari banyak pengunjung. Hampir tiap hari di kawasan menara salip ramai dan padat pengunjung dari kalangan muda mudi sampai bapak dan ibu-ibu. Pedagang kaki lima di menara salip lebih nyaman dikarenakan tempat sangat strategis. Tingkat kenyamanan dan keamanan sangat menguntungkan. Faktor kedua yang jadi variabel penelitian ini yaitu jenis dagangan pedagang kaki lima. Jenis dagangan yang di jual pedagang kaki lima di kawasan molai makanan siap saji, buah dan minuman. Begitu pula penelitian Retno di Pasar Sukun Semarang (2009), jenis dagangan yang di jual pedagang kaki lima yaitu makanan, minuman, pakean, aksesoris,

kelontong, buku bacaan, majalah, rokok dan buah-buahan. Jenis pedagang kaki lima yang setai di kawasan menara salib mulai jam Sembilan pagi sampai jam setengah Sembilan malam sekitar 25 orang.

Modal penyediaan suatu dana atau biaya yang di keluarkan dalam memulai usaha awal. Selain modal sebagai dana awal untuk membeli bahan dagangan atau membuat bahan dagangan. Modal juga salah satu hal yang penting memulai suatu usaha. Menurut ardin nugroho (2011), modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya, Menurut Safilia (2019), penambahan modal untuk pengadaan barang dagangan dapat meningkat volume penjualan. Seiring dalam perjalanannya UMKM terus mengalami perkembangan dari waktu ke waktu serta menjadi salah satu kegiatan yang digalakkan oleh pemerintah saat ini. Perkembangan UMKM saat ini juga didukung oleh kemajuan teknologi dan industry dan harus didukung juga oleh sikap kewirausahaan bagi pelaku UMKM. Dimana sikap atau jiwa *enterprenurship* akan cepat mendukung suatu keberhasilan dari tujuan UMKM yang sebenarnya. yang sangat pesat saat ini. **Kadeni, N. S. (2020)** Menyatakan keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah perannya sangat penting untuk meningkatkan ekonomi masyarakat.

Wamena salah satu kota di Kabupaten Jayawijaya yang saat ini telah menjadi kota yang berada pada induk sebuah Propinsi Papua Pegunungan. Melihat kondisi saat ini usaha kecil menengah telah bermunculan yang produknya beragam sehingga membuat UMKM di kota wamena lebih berwarna terutama pada Kawasan Wisata Menara Salib yang setiap harinya kita akan diperlihatkan dengan bermacam-macam aneka produk makanan yang sangat diminati salah satunya produk makanan cilok. Beberapa produk juga dijual di area Menara salib. Namun berdasarkan hasil survey penjual di Kawasan Menara salib tidak ada perubahan, hanya beberapa penjual yang stay berjualan di tempat tersebut. Mereka tidak ingin mangkal atau berpindah tempat selain di Kawasan Menara salib. Hal tersebut menunjukkan bahwa Menara salib merupakan salah satu lokasi strategis bagi para pedagang kaki lima, dengan tujuan daripada penelitian ini yaitu untuk mengetahui keberhasilan kewirausahaan pedagang kaki lima di Kawasan Menara salib wamena papua. Penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan kajian ilmiah tentang apa saja yang menjadi ukuran keberhasilan kewirausahaan pedagang kaki lima di Kawasan pusat keramaian setiap daerah. Selain itu penelitian ini dapat digunakan untuk meningkatkan kepamahan, memberikan informasi dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah dan membuat keputusan dalam menciptakan pertumbuhan ekonomi.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kawasan Menara Salib Kota Wamena yang terletak di Jalan Yos Sudarso kabupaten Jayawijaya dengan waktu selama kurang lebih dua bulan. Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang berangkat dari sebuah teori menuju data, yang berakhir pada penerimaan atau penolakan terhadap teori yang digunakan. Menurut **Nasir (2000)**, penelitian kualitatif adalah sebuah metode yang digunakan dalam meneliti suatu kelompok, subjek, kondisi, ataupun pemikiran dan peristiwa di masa sekarang. Tujuan penelitian kualitatif yakni untuk membuat deskripsi secara sistematis sebuah hubungan antar fenomena yang akan diteliti. Teknik analisis data dengan cara reduksi data, display data, triangulasi, dan penarikan kesimpulan.

Teknik sampling yang digunakan yaitu secara aksidental dengan mengambil informan yang kebetulan ada di suatu tempat yang sesuai dengan konteks penelitian, dimana informan tersebut menjadi data primer, yakni 25 orang Pedagang kaki lima di Kawasan Menara Salib Wamena Papua. Sedangkan data sekunder akan digunakan dari beberapa dokumen seperti buku dan jurnal.

Hasil Dan Pembahasan

Keadaan Informan

Tabel 1. Keadaan Informan

NO	PEDAGANG	JUMLAH
1	Pinang	9 orang
2	Jagung Bakar Dan Kacang	4 orang
3	Aneka Cilok (Sosis, Telor, Cireng, Batagor)	7 orang
4	Minuman	5 orang
Total		25 Orang

Sumber: Olahan data primer, 2022

Tabel 2. Keadaan Informan Menurut Usia

Usia	Jumlah
24-30	15
31-40	7
40-50	3
Total	25

Sumber: Olahan data primer, 2022

Tabel 3. Produk Yang Dijual

Produk yang dijual	Jumlah
Cilok	8
Sosis	3
Cireng	3
Buah Pinang	2
Jagung Bakar	3
Kacang	1
Minuman	3
Telur Gulung	2
Jumlah	25

Modal

Modal usaha merupakan biaya atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan, modal merupakan hal yang sangat vital dalam sebuah bisnis atau usaha, berikut adalah modal yang dikeluarkan pedagang kaki lima sebelum dan sesudah berdagang.

Tabel 4. Modal Usaha Harian dan Pendapatan Pedagang Kaki Lima

Produk yang dijual	Modal	Pendapatan
Cilok	1.000.000	3.200.000
Sosis	500.000	1.600.000
Cireng	400.000	1.200.000
Buah Pinang	80.000	200.000
Jagung Bakar	100.000	300.000
Kacang	150.000	250.000
Minuman	1.000.000	2.000.000
Telur Gulung	100.000	300.000
Jumlah	Rp 3.330.000	Rp 9.050.000

Kemampuan Usaha

Berdasarkan hasil analisis data, diperoleh data sebagai berikut:

a. Kemampuan menjalankan usaha

Informan 1 menjawab sebagai berikut *"Ya saya harus mampu menjalankan usaha karena kalau tidak ya tidak dapat penghasilan"*. Demikian juga jawaban informan 2 yang menyatakan hal serupa *"Saya mencari rejeki lewat usaha ini mas, ya tetap saya jalankan untuk cari makan di sini."* Informan 3 menjawab *"Saya sudah lama berdagang, kemampuan saya dengan usaha atau berdagang. Kalau dagangan habis itu saya senang"*.

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima di Kawasan Menara salib kota wamena memiliki kemampuan dalam menjalankan usahanya masing-masing.

b. Kemampuan melayani pelanggan dengan baik

Informan I menjawab *"Iya saya layani sebaik mungkin mas, uang kan datang dari pelanggan. Jadi ya harus baik-baik dengan mereka yang beli"*. Senada dengan informan II yang menjawab bahwa *"insyaallah mas, jangan sampai mereka marah-marah atau lari itu yang kita jaga. Jadi layani baik-baik maunya mereka waktu beli"*. Informan ke III menjawab *"Benar mas, pelayanan itu utama. Walaupun kadang ya aneh-aneh. Ada yang tidak mau bayarpun kadang-kadang saya kasih"*.

Berdasarkan hasil Analisa dapat ditarik kesimpulan bahwa pedagang kaki lima di Kawasan Menara salib dapat melayani dengan baik pelanggannya, mereka mengutamakan kepuasan pelanggan, termasuk sikap pelanggan yang kurang bagus terkadang masih tetap dilayani.

c. Kemampuan Mengelola Keuangan

Informan I *"Iya, Namanya bisnis kalau gak bisa nanti rugi mas. Saya kelola biasanya sudah dipilah-pilah pendapatannya sekaligus untuk modal esok hari."* Informan kedua menjawab hal serupa *"iya mas, untuk menabung kelola uangnya harus bagus biar bisa jualan terus."*

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima dapat mengelola keuangan dengan baik.

Lokasi Usaha

Informan I menjawab *"saya senang di sini rame tempatnya mas, jadi banyak anak-anak jajan. Kadang orang berhenti hanya untuk jajan juga"* senada dengan informan kedua yang menjawab *"iya senang sekali. Kalau keliling capek mas, belum tentu habis. Kalau di sini kan sudah ada pelanggan tetap. Anak-anak sekolah juga banyak yang singgah."*

Berdasarkan hasil analisis dapat ditarik kesimpulan bahwa lokasi Menara salib merupakan lokasi yang sangat strategis untuk berjualan, dilihat dari banyaknya pelanggan anak-anak sekolah atau orang-orang yang singgah hanya untuk membeli dagangan, bahkan sudah mendapatkan pelanggan tetap. Mereka lebih senang berdagang di Menara salib daripada harus keliling.

Kesimpulan

Modal. Pedagang kaki lima di kawasan menara salib dengan modal yang paling besar yaitu pedagang cilok dan minuman dengan modal 1.000.000 rupiah perhari. Sedangkan modal terkecil yaitu pedagang buah pinang dengan modal 80.000 ribu perhari. Kemudian pendapatan yang diperoleh yaitu pedagang cilok yaitu 3.200.00. Hal tersebut menunjukkan bahwa modal yang dikeluarkan oleh pedagang kaki lima sebanding dengan pendapatannya. .

Kemampuan usaha. Pedagang kaki lima di Kawasan Menara salib kota wamena memiliki kemampuan dalam menjalankan usahanya masing-masing. pedagang kaki lima di Kawasan Menara salib dapat melayani dengan baik pelanggannya, mereka mengutamakan kepuasan pelanggan, termasuk sikap pelanggan yang kurang bagus terkadang masih tetap dilayani. pedagang kaki lima dapat mengelola keuangan dengan baik.

Lokasi. lokasi Menara salib merupakan lokasi yang sangat strategis untuk berjualan, dilihat dari banyaknya pelanggan anak-anak sekolah atau orang-orang yang singgah hanya untuk membeli

dagangan, bahkan sudah mendapatkan pelanggan tetap. Mereka lebih senang berdagang di Menara salib daripada harus keliling.

Referensi

- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64-72.
- Ambarwati, A., & Sobari, I. S. (2020). Membangun Jiwa Kewirausahaan Di Era Milenial Bagi Mahasiswa Institut Stiami Kampus Tangerang Selatan. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 140-144.
- Aprillanita, P. Y., Ahman, E., & Kodri, K. (2020). Internalisasi soft skills dan minat kewirausahaan dalam pembentukan jiwa kewirausahaan. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 5(2), 70-78.
- David Cardona, A. P., & Sos, S. (2020). *Strategi Komunikasi Pembangunan Dalam Penataan Pedagang Kaki lima*. Scopindo Media Pustaka.
- Desthiani, U. (2019). Peran komunikasi satuan polisi pamong praja (satpol pp) dalam memberikan pembinaan kepada pedagang kaki lima (pkl). *Jurnal Ilmiah Ilmu Sekretari/Administrasi Perkantoran*, 6(2), 1-17.
- Effendy, A. A., & Sunarsi, D. (2020). Persepsi mahasiswa terhadap kemampuan dalam mendirikan UMKM dan efektivitas promosi melalui online di kota tangerang selatan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(3), 702-714.
- Kadeni, N. S. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, 8(2), 191-200.
- Karlina, N., Halim, H. A., Azizi, M. F., Athusholihah, A., & Tarliyah, A. (2019). Pemberdayaan Jiwa Kewirausahaan Masyarakat Desa Cisempur dan Pendampingan Kewirausahaan Berbasis Ecommerce. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 262-269.
- Dinar Muhammad, S. E., Ahmad, M. I. S., & Hasan, M. (2020). *Kewirausahaan*. Media Sains Indonesia.
- Muniarty, P., Bairizki, A., Sudirman, A., Wulandari, W., Anista, J. S. A., Elistia, E., ... & Fitriana, F. (2021). *Kewirausahaan*.
- Murdani, M., & Hadromi, H. (2019). *Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi di Kelurahan Kandri Kecamatan Gunungpati Kota Semarang)*. *Jurnal Abdimas*, 23(2), 152-157.
- Mutrofin, K., Muhammad, A. N., & Mahmud, M. (2021). Peran UMKM Dalam Mempertahankan Ekonomi Jawa Timur Selama Pandemic Covid-19. *Jurnal el-Idaarah*, 1(2).
- Muttaqien, F., & Sulistyan, R. B. (2022). Product Branding Training Model for MSMEs in Probolinggo Regency. *Innovation Business Management and Accounting Journal*, 1(1), 24-28. Product Branding Training Model for MSMEs in Probolinggo Regency. *Innovation Business Management and Accounting Journal*, 1(1), 24-28.
- Muttaqien, F., Cahyaningati, R., Rizki, V. L., & Abrori, I. (2022). Pembukuan Sederhana Bagi UMKM. *Indonesia Berdaya*, 3(3), 671-680.
- Pelipa, E. D., & Marganingsih, A. (2020). Membangun Jiwa Wirausahawan (Entrepreneurship) Menjadi Mahasiswa Pengusaha (Entrepreneur Student) Sebagai Modal Untuk Menjadi Pelaku Usaha Baru. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI)*, 5(2), 125-136.
- Rahmi, R., Purwana, D., & Aditya, S. (2019). Penyuluhan Kewirausahaan Bagi Anggota Kelompok Karang Taruna Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 3(1), 155-168.
- Rawun, Y., & Tumilaar, O. N. (2019). Penerapan Standar Akuntansi Keuangan EMKM Dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada UMKM (Suatu Studi UMKM Pesisir Di Kecamatan Malalayang Manado). *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 12(1), 57-66.

- Rivaldo, Y., Yusman, E., & Sidik, M. (2021). PENYULUHAN KEPADA WIRAUSAHAWAN DALAM UPAYA MENGEMBANGKAN EKONOMI KREATIF. *JURNAL AL TAMADDUN BATAM*, 1(1), 17-20.
- Rosita, R., Irmanelly, I., & Ermaini, E. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Wisata Taman Jomblo Kotabaru Jambi Pasca Pandemi Covid-19). *Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 11(2), 118-124.
- Bungin, B. (2007). *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Bungin, B. (2010). *Penelitian kualitatif*. Jakarta: Prenada Media Group
- Bungin, B. (2012). *Penelitian Kualitatif: Edisi Kedua*. Jakarta: Kencana Prenada Group.
- Creswell. John. W. (1994). *Research Design Qualitative & Quantitatif Approaches*. California: Sage Publications.
- Creswell. John. W. (2010) *Research Design: Pendekatan Kulitatif Dan Kuantitatif, Dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sari, A. P., Kurniullah, A. Z., Purba, B., Lie, D., Fajrillah, F., Simarmata, H. M. P., ... & Sisca, S. (2021). Kewirausahaan dan Bisnis.
- Sitompul, P. (2022, October). Digitalisasi Marketing UMKM. In *Seminar Nasional Manajemen dan Akuntansi* (Vol. 1, No. 1).
- Syamsuddin, R. A. (2020). Kinerja Satuan Polisi Pamong Praja (Satpolpp) Kecamatan Serpong dalam Penertiban Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Serpong. *Jurnal Semarak*, 3(1), 1-19.
- Zahra, S. (2022). DEFINISI, KRITERIA DAN KONSEP UMKM.
- Cahyaningati, R., Muttaqien, F., Sulistyan, R. B., Paramita, R. W. D., & Ana, S. R. (2022). Modal Intelektual, Manajemen Pengetahuan dan Kinerja UMKM serta Kecepatan dan Kualitas Inovasi sebagai Variabel Mediasi. *E-Jurnal Akuntansi*, 32(8), 2227-2238.
- Chaidir, T., Suprpti, I. A. P., Arini, G. A., & Ismiwati, B. (2020). Determinan Literasi Keuangan pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram. *Elastisitas-Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2(1), 1-19.
- Erwansyah, E., Saragih, R., & Purba, T. O. H. (2022). PENDAMPINGAN PEMILIHAN MEREK, PENTINGNYA MEREK DAN NILAI YANG DIHASILKAN MELALUI MEREK" BAGI PELAKU UMKM DI DESA LAU BAKERI, KECAMATAN KUTALIMBARU, KABUPATEN DELI SERDANG, SUMATERA UTARA. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 2(1), 26-31.
- Irawan, D., & Sunarto, A. (2015). Analisa Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen di Restoran Ikan Bakar Cianjur Surabaya. *Jurnal Hospitality dan Manajemen Jasa*, 3(2), 475-488.
- Binalay, A. G., Mandey, S. L., & Mintardjo, C. M. (2016). Pengaruh Sikap, Norma Subjektif Dan Motivasi Terhadap Minat Beli Secara Online Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Di Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(1).
- Mason, J. (2006). *Qualitative Researching*. London: SAGE Publications Ltd.
- Miles dan Huberman. (2007). *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Moleong, L.J. (2003). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sugiono. (2009). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta
- Sugiono. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.