



**PENGARUH PEMBATASAN SOSIAL BERSKALA BESAR (PSBB) DAN
PELARANGAN MUDIK TERHADAP PENJUALAN KERUPUK SANJAI
DI KOTA PAYAKUMBUH**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
(S-1)
Jurusan Ekonomi Syariah*

Oleh:

HAFIFAH KAMARIAH PUTRI
NIM 1830402043

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BATANGAS
2022M/1443H**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hafifah Kamariah Putri

NIM : 1830402043

Jurusan : Ekonomi Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul: **“PENGARUH PEMBATAAN SOSIAL BERSKALA BESAR (PSBB) DAN PELARANGAN MUDIK TERHADAP PENJUALAN KERUPUK SANJAI DI KOTA PAYAKUMBUH”** adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila di kemudian hari terbukti plagiat, maka bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, 21 Juli 2022
Yang membuat pernyataan

Hafifah Kamariah Putri
NIM 1830402043

KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis ucapkan kehadiran Allah SWT karena berkat limpahan rahmat dan karunia-Nya akhirnya Penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Dan Pelarangan Mudik Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh”** Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Dalam melaksanakan dan menyelesaikan Skripsi ini, Penulis telah banyak mendapat bantuan, dorongan, pelajaran, bimbingan, dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ayahanda tercinta Syahril dan Ibunda tercinta Bonear yang selalu memberikan doa, selalu memberikan semangat dan dukungan baik moril maupun materil serta cinta dan kasih sayangnya kepada Penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Marjoni Imamora, M. Sc selaku Rektor IAIN Batusangkar.
3. Bapak Dr. H. Rizal, M. Ag. CRP Selaku Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar.
4. Bapak Gampito, SE., M.Si. selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Batusangkar
5. Bapak Dr. H. Rizal, M. Ag. CRP Selaku Dosen Pembimbing Akademik Penulis
6. Ibu Vicy Andriany, M.Ec.Dev. selaku Dosen Pembimbing Skripsi Penulis
7. Segenap Bapak dan Ibu dosen IAIN Batusangkar beserta staff akademik IAIN Batusangkar yang telah membantu Penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini
8. Kakak, Abang dan keluarga besar yang juga selalu memberikan semangat dan dukungan kepada Penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.
9. Sahabat-sahabat yang Penulis sayangi Fini Alviona Vita, Rini Febrianti, Jannata Alia. H, Mela Azhari, Miftahul Jannah, Nita Yanti, Novianti,

Novi Seftyaningsih, Nadia Yanti, dan Fitri Januarita yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada Penulis untuk menyelesaikan ini.

10. Teman-teman Ekonomi Syariah 2018 yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat serta sebuah persahabatan dan kerjasama yang baik selama kuliah.
11. Responden dalam penelitian ini atau pengusaha kerupuk sanjai yang berada di kota Payakumbuh yang sudah bersedia untuk mengisi kuesioner yang sudah Penulis siapkan.

Dalam penyusunan Skripsi ini, Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih kurang sempurna dan banyak kekurangan mengingat keterbatasan dan kemampuan Penulis sendiri, untuk itu Penulis senantiasa menerima kritik dan saran yang membangun guna untuk menyempurnakan Skripsi ini. Semoga Skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Batusangkar, Juli 2022

Penulis

Hafifah Kamariah Putri
1830402043

ABSTRAK

Hafifah Kamariah Putri, NIM 1830402043 (2022), Judul Skripsi “Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Dan Pelarangan Mudik Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh”. Program Sarjana Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Pokok permasalahan dalam skripsi ini ialah pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan pelarangan mudik terhadap penjualan kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh. Tujuan pembahasan ini ialah untuk mengetahui pengaruh dari Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan pelarangan mudik terhadap penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh.

Jenis penelitian yang penulis gunakan ialah penelitian lapangan dengan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan ialah menggunakan wawancara dan kuesioner. Pengelolaan data dilakukan dengan menggunakan aplikasi statistika.

Dari penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwasannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan pelarangan mudik berpengaruh terhadap penjualan kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh. Tingkat pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan pelarangan mudik terhadap penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh ialah sebesar 57,7%.

Kata kunci: Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), Pelarangan Mudik, Penjualan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	
KATA PENGANTAR.....	i
ABSTRAK.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Rumusan Masalah.....	8
E. Tujuan Penelitian.....	8
F. Manfaat Penelitian Dan Luaran Penelitian.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	10
A. Landasan Teori.....	10
1. Pandemi Covid-19.....	10
2. Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).....	13
3. Pelarangan Mudik.....	16
4. Penjualan.....	20
5. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	25
6. Resiko Usaha.....	36
B. Kajian Penelitian Yang Relevan.....	41
C. Kerangka Berpikir.....	43
D. Hipotesis.....	44
BAB III METODE PENELITIAN.....	46
A. Jenis Penelitian.....	46
B. Tempat Dan Waktu Penelitian.....	47
C. Populasi Dan Sampel.....	48

D. Defenisi Operasional Variabel.....	50
E. Pengembangan Instrumen	51
F. Teknik Pengumpulan Data	53
G. Teknik Analisis Data.....	53
3. Analisis Regresi Linear Berganda.....	55
4. Pengujian Hipotesis	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	58
A. Gambaran Umum.....	58
1. Gambaran Umum Kota Payakumbuh.....	58
2. Gambaran Umum Kecamatan Payakumbuh Barat.....	60
B. Hasil Penelitian.....	62
1. Responden.....	62
2. Uji Validitas	62
3. Uji reliabilitas.....	65
4. Analisis regresi linear berganda	66
5. Uji hipotesis	67
C. Pembahasan	70
BAB V PENUTUP	74
A. Kesimpulan.....	74
B. Implikasi.....	74
C. Saran.....	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Sebaran Kasus Covid-19 Kota Payakumbuh s/d Desember 2020	2
Tabel 2. 1 Penelitian terdahulu	41
Tabel 3. 1 Rancangan Jadwal Penelitian.....	47
Tabel 3. 2 Jumlah Populasi	48
Tabel 3. 3 Indikator Penelitian	52
Tabel 3. 4 Skala Likert	52
Tabel 4. 1 Uji Validitas Variabel PSBB	63
Tabel 4. 2 Uji Validitas Variabel Pelarangan Mudik.....	64
Tabel 4. 3 Uji Validitas Variabel Penjualan.....	64
Tabel 4. 4 Uji Reliabilitas PSBB	65
Tabel 4. 5 Uji Realibilitas Pelarangan Mudik	65
Tabel 4. 6 Uji Reliabilitas Penjualan	66
Tabel 4. 7 Uji Regresi Linear Berganda	67
Tabel 4. 8 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	68
Tabel 4. 9 Uji T.....	69
Tabel 4. 10 Uji F.....	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Diagram Penyebaran Usaha Sanjai Di Kota Payakumbuh	4
Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	44

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini di seluruh dunia telah terjadi suatu pandemi yang disebabkan oleh sebuah virus. Virus ini bernama *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-CoV-2) atau yang biasa dikenal dengan sebutan virus Covid-19 atau virus Corona. Virus ini pertama kali ditemukan pada bulan Desember 2019 di kota Wuhan, ibu kota Provinsi Hubei, Tiongkok China. Setelah virus ini ditemukan, Covid-19 tersebut menyebar dan menjangkit hampir ke seluruh negara di dunia dan menyebabkan pandemi dalam skala besar yang hingga sampai saat ini pandemi tersebut masih berlangsung dan terus menyebar serta pandemi ini belum dapat teratasi. Virus Corona atau Virus Covid-19 di Indonesia pertama kali ditemukan di provinsi Jawa Barat pada awal bulan Maret 2020 yang mana virus ini menjangkit dua orang warga di kawasan Depok. Kemudian pada hari yang sama Presiden Republik Indonesia Joko Widodo mengumumkan kasus positif Covid-19 pertama yang menjangkit warga Indonesia. Karena kurang tanggapnya aksi pemerintah dan kesadaran masyarakat dalam menghambat penyebaran virus, maka jumlah pasien Covid-19 yang terpapar semakin meningkat setiap harinya (Setiani, 2021, hal. 2).

Indonesia sendiri pernah berada di posisi sepuluh besar negara dengan tingkat penyebaran kasus Covid-19 tertinggi di dunia. Bahkan Indonesia termasuk negara dengan jumlah kasus Covid-19 tertinggi diantara negara-negara ASEAN.

Kasus Covid-19 di Indonesia sudah menyebar bahkan hampir ke seluruh provinsi di Indonesia. Covid-19 ini juga sudah menyebar ke wilayah provinsi Sumatera Barat dan juga sudah menjangkit masyarakat di beberapa kota dan kabupaten di Sumatera Barat, termasuk kota Payakumbuh. Covid-19 masuk ke kota Payakumbuh pada bulan April 2020. Setiap bulannya terdapat Kasus Covid-19 yang menjangkit masyarakat kota Payakumbuh,

bahkan Covid-19 ini sudah menyebar ke seluruh kecamatan yang berada di kota Payakumbuh sejak tahun 2020. Hal ini dapat kita lihat dari tabel di bawah ini:

Tabel 1. 1
Sebaran Kasus Covid-19 Kota Payakumbuh s/d Desember 2020

No	Kecamatan	Konfirmasi (Orang)	Sembuh (Orang)	Meninggal (Orang)
1	Payakumbuh Utara	128	126	2
2	Payakumbuh Barat	284	280	4
3	Payakumbuh Timur	119	117	2
4	Payakumbuh Selatan	37	36	1
5	Lamposi Tigo Nagari	24	0	0
	Jumlah	592	583	9

Sumber: LKJIP Kota Payakumbuh tahun 2020

Adanya virus Covid-19 ini sudah menimbulkan kematian beberapa orang masyarakat kota Payakumbuh. Hal ini tentunya tidak bisa dibiarkan begitu saja. Dengan adanya kasus Covid-19 serta kematian akibat kasus Covid-19 yang melanda kota Payakumbuh menuntut pemerintah untuk membantu dalam hal penanganan Covid-19 tersebut. Hal yang dilakukan oleh pemerintah ialah dengan menerapkan berbagai macam kebijakan yang diharapkan mampu mengurangi jumlah kasus Covid-19 di Kota Payakumbuh, kebijakan tersebut dimulai dari *lockdown*, perintah menjaga jarak, perintah memakai masker (3M) sampai kepada Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

Kebijakan-kebijakan ini sudah diatur dan diberlakukan kepada masyarakat kota Payakumbuh. Salah satu Kebijakan yang dilaksanakan tersebut ialah kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Kebijakan ini dilaksanakan dengan cara melakukan segala kegiatan dari rumah saja, mulai dari sekolah dari rumah, bekerja dari rumah sampai kepada melaksanakan kegiatan keagamaan dari rumah serta objek wisata yang berada di Kota Payakumbuh ditutup sementara selama kebijakan tersebut dilangsungkan. Kebijakan ini dilakukan guna mengurangi tingkat kasus Covid-19 yang melanda kota Payakumbuh.

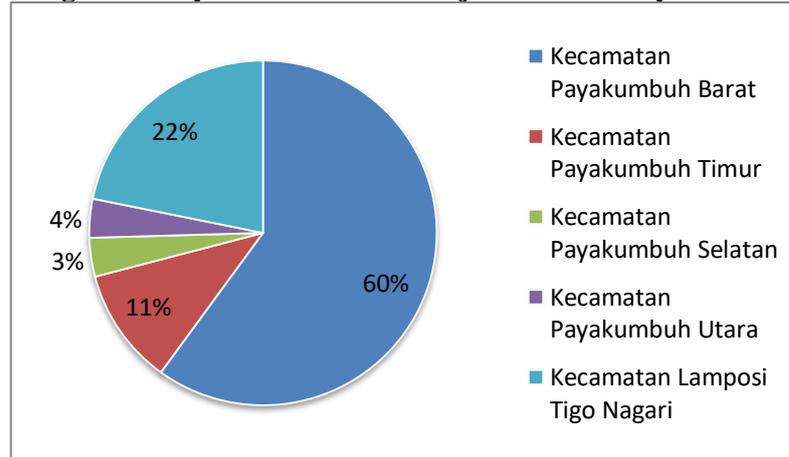
Selain itu kebijakan lain yang dilakukan dalam rangka mengurangi serta mengatasi kasus Covid-19 di Kota Payakumbuh ini ialah dengan kebijakan pelarangan mudik. Kebijakan pelarangan mudik ini dilakukan dengan cara melarang para perantau-perantau untuk pulang kampung ke Payakumbuh atau melarang para perantau untuk sementara waktu tidak melaksanakan lebaran di Payakumbuh, hal ini dilakukan guna untuk mengurangi serta mengatasi kasus Covid-19 tersebut. Selama kebijakan pelarangan mudik ini diberlakukan, pemerintah menghimbau untuk semua masyarakat melaksanakan semua kegiatan-kegiatan baik itu kegiatan keagamaan dilakukan dari rumah bahkan sampai kepada kegiatan hari raya Idul Fitri maupun Idul Adha dilakukan di rumah bersama-sama dengan keluarga dan tidak melaksanakan kegiatan sholat Id berjamaah di lapangan maupun mesjid.

Hal lain yang dilakukan untuk menyukseskan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) serta pelarangan mudik ini ialah dengan melakukan penutupan jalur lintas untuk memasuki kota Payakumbuh. Hal ini dilakukan agar seluruh masyarakat yang berada di luar kota Payakumbuh maupun provinsi Sumatera Barat terutama bagi perantauan tidak bisa pulang atau memasuki wilayah Kota Payakumbuh guna untuk mencegah serta mengurangi tingginya kasus Covid-19 yang melanda kota Payakumbuh.

Namun karena Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) atau karena Covid-19 ini usaha-usaha sektor rumah tangga mengalami tekanan yang luar biasa dari segi konsumsi, hal ini dikarenakan daya beli masyarakat yang turun akibat tidak adanya aktivitas di luar rumah, sedangkan para pelaku usaha yang berada di Kota Payakumbuh hanya bisa menyalurkan produk-produk yang mereka ciptakan tersebut kepada masyarakat kota Payakumbuh saja dan tidak bisa untuk mendistribusikan atau melakukan penjualan produk ke luar wilayah serta masyarakat yang dari perantauan atau wisatawan juga tidak bisa membeli barang yang berada di Kota Payakumbuh karena penutupan jalan yang terjadi yang disebabkan oleh kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini (Wawancara pra-riset, Oktober 2021).

Hal ini juga terjadi pada usaha kerupuk Sanjai yang berada di Kota Payakumbuh. Usaha kerupuk Sanjai di Kota Payakumbuh ini sudah menyebar ke Kecamatan-Kecamatan yang berada di seluruh kota Payakumbuh. Berikut diagram penyebaran usaha kerupuk sanjai di kota Payakumbuh:

Gambar 1. 1
Diagram Penyebaran Usaha Sanjai Di Kota Payakumbuh



Sumber: Diskoperindag Kota Payakumbuh

Usaha kerupuk Sanjai yang berada di Kota Payakumbuh ini juga mengandalkan penjualan produk yang dihasilkan dari para perantau-perantau yang pulang kampung atau wisatawan yang berada di luar kota Payakumbuh misalnya yang berada di Pekanbaru dan daerah lainnya yang berada di sekitar provinsi Sumatera Barat maupun yang berada di luar pulau Sumatera yang berkunjung ke kota Payakumbuh.

Penjualan ini merupakan suatu hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan. Penjualan ini dilakukan oleh perusahaan dengan cara menawarkan hasil produksinya kepada konsumen dengan imbalan pembayaran uang yang sesuai dengan harga produk yang ditawarkan dan atas persetujuan bersama antara penjual dan pembeli. Kegiatan ini akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan (Eny Kustiyah Dan Irawan, 2014, hal. 6).

Penjualan ini merupakan suatu proses dimana sang penjual memastikan, mengantisipasi, dan memuaskan kebutuhan atau keinginan pembeli agar dapat dicapai manfaat bagi yang menjual maupun yang membeli

serta kegiatan ini dapat menguntungkan kedua belah pihak (Suparman, 2018, hal. 2). Untuk meningkatkan penjualan ini perusahaan harus mampu memasarkan produknya dengan baik. Para penjual harus bisa menemukan strategi yang tepat guna mencapai keunggulan yang kompetitif dengan harapan dapat mempertahankan pasar. Kemampuan perusahaan dalam menjual atau memasarkan produknya ini dapat menentukan keberhasilan perusahaan tersebut (Indra Sasangka Dan Rahmat Rusmayadi, 2018, hal. 134).

Berdasarkan Survey awal yang Penulis lakukan selama bulan Desember 2021 kepada beberapa usaha kerupuk sanjai yang berada di kota Payakumbuh, hal yang terjadi ialah berkurangnya volume penjualan kerupuk sanjai dikarenakan penutupan jalan yang dilakukan di jalur keluar masuk kota Payakumbuh, sedangkan penjualan kerupuk sanjai tersebut mengandalkan pembelian dari pemasok-pemasok yang berada di luar kota Payakumbuh. Karena hal ini juga beberapa pemilik usaha kerupuk sanjai ini terpaksa untuk meliburkan beberapa tenaga kerja yang bekerja di usaha kerupuk sanjai tersebut.

Pengurangan tenaga kerja ini dilakukan guna untuk menjaga kesehatan para pekerja serta akibat adanya pembatasan sosial ini para pekerja enggan untuk bekerja sementara waktu. Selain itu pengurangan tenaga kerja ini juga diakibatkan oleh kurang optimalnya penyaluran barang produksi sehingga barang banyak yang tidak tersalurkan, yang menyebabkan pendapatan atau pemasukan dari usaha juga menurun. Maka dari itu para pemilik usaha tidak mampu untuk membayar upah para pekerja sehingga para pemilik usaha memutuskan untuk mengurangi jumlah tenaga kerja yang bekerja diusahanya.

Menurut ibu Mardiah pemilik usaha kerupuk sanjai “Edpayara” mengatakan bahwa selama masa Pembatasan Sosial Berskala Besar serta Pelarangan Mudik yang diberlakukan di kota Payakumbuh, usaha kerupuk sanjai yang beliau kelola mengalami penurunan volume penjualan serta penurunan jumlah produksi. Sebelum adanya pandemi Covid-19 jumlah

produksi kerupuk sanjai bisa mencapai 15 karung singkong perhari, namun semenjak pandemi Covid-19 apalagi semenjak aturan PSBB dan pelarangan mudik diberlakukan, jumlah produksi kerupuk sanjai hanya menggunakan 5 sampai 7 karung perhari dan sering terjadi peliburan tenaga kerja dikarenakan masih banyaknya stok yang belum terjual atau tersalurkan kepada para pelanggan. Oleh karena itu omset penjualan juga menurun serta dengan pengurangan jumlah produksi ini menyebabkan ibu Mardiah mengurangi tenaga kerja yang bekerja pada usaha kerupuk sanjai yang dikelola oleh beliau (Wawancara Pra Riset, 07 Desember 2021).

Begitu juga dengan Ibu Megawati pemilik usaha kerupuk Sanjai “Fariz” menyebutkan bahwa usaha yang dirintis oleh beliau mengalami penurunan jumlah produksi yang mana pada awal pandemi Covid-19 ibu megawati bisa memproduksi kerupuk sanjai sebanyak 7 karung singkong perhari namun semenjak pandemi hanya memproduksi 2 karung singkong, dan paling banyak hanya 3 karung singkong saja. Penurunan ini disebabkan karena sedikitnya permintaan dari pelanggan yang membeli kerupuk sanjai bahkan ada pelanggan yang memutuskan untuk berhenti sementara mengambil kerupuk sanjai dari ibu megawati, sedangkan proses produksi kerupuk sanjai yang dikelola oleh ibu megawati tersebut bergantung kepada seberapa banyak permintaan dari pelanggan (Wawancara Pra Riset, 10 Desember 2021).

Selain itu menurut Ibu Nova pemilik sanjai “Rapi” menjelaskan bahwa penjualan kerupuk sanjai mengalami penurunan semenjak pandemi Covid-19 ini. Sebelum Covid-19 ibu Nova menyebutkan penjualannya lebih kurang sekitar Rp. 5.000.000 setiap kali pengantaran produk ke konsumen, namun semenjak Covid-19 penjualan kerupuk sanjai menurun menjadi sekitar Rp. 2.000.000 sampai dengan Rp. 3.000.000 setiap kali pengantaran produk. Selain itu ibu Nova juga menyebutkan bahwasannya selama Covid-19 tersebut pengantaran kerupuk sanjai ini tidak lancar, hal ini tergantung dengan pemasok atau konsumen yang ingin membeli produk atau hasil produksi kerupuk sanjai (Wawancara Pra Riset, 17 Desember 2021).

Resiko yang diderita oleh beberapa pengusaha kerupuk sanjai diatas disebabkan oleh Covid-19. Beberapa informasi yang didapatkan dari pengusaha kerupuk sanjai di atas dapat disimpulkan bahwasannya Covid-19 atau dari kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) serta pelarangan mudik ini berdampak kepada pendapatan, jumlah produksi serta aktivitas operasional perusahaan.

Maka dari masalah tersebut, Penulis ingin mengetahui bagaimana penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh selama masa pandemi Covid-19 ini terjadi, lalu strategi apa yang digunakan untuk menyasati dampak dari Covid-19 tersebut, serta apakah jumlah penjualan tersebut berpengaruh kepada tenaga kerja yang bekerja di usaha tersebut. Dari uraian diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Dan Pelarangan Mudik Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah Penulis kemukakan di atas, maka Penulis mengidentifikasi masalah tersebut sebagai berikut:

1. Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) serta pelarangan mudik terhadap penjualan kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh menurun.
2. Pelarangan Mudik menjadikan wisatawan atau perantau susah masuk atau mengunjungi Kota Payakumbuh untuk berwisata ataupun untuk membeli produk kota Payakumbuh
3. Strategi yang digunakan untuk menyasati adanya Pandemi Covid-19 yang diterapkan di Kota Payakumbuh
4. Pandemi Covid-19 membuat para pengusaha kerupuk sanjai mengurangi tenaga kerja yang bekerja pada usaha tersebut.

C. Batasan Masalah

Dari Identifikasi Masalah yang telah penulis sebutkan diatas, maka Penulis melakukan pembatasan terhadap masalah yang telah dikemukakan diatas. Batasan masalah tersebut ialah Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala

Besar (PSBB) Dan Pelarangan Mudik Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh

D. Rumusan Masalah

Rumusan Masalah dalam penelitian yang Penulis lakukan ini ialah:

1. Bagaimana Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai di Kota Payakumbuh?
2. Bagaimana Pengaruh Pelarangan Mudik Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh?
3. Bagaimana Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pelarangan Mudik Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan Rumusan Masalah yang telah Penulis kemukakan di atas, maka Penulis merumuskan tujuan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh
2. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan Pengaruh Pelarangan Mudik Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh
3. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pelarangan Mudik Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh

F. Manfaat Penelitian Dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

Adanya suatu penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat terutama bagi bidang ilmu yang diteliti. Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini bisa menambah pengetahuan serta wawasan Penulis, selain itu Penulis juga mengetahui bagaimana pengaruh serta dampak dari kebijakan-kebijakan yang dibuat oleh pemerintah seperti kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) serta pelarangan mudik yang berkaitan dengan pengurangan serta pencegahan Covid-19 terhadap usaha kerupuk sanjai di kota Payakumbuh tersebut.

b. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan bisa dijadikan referensi bagi pemerintah untuk membuat kebijakan-kebijakan yang nantinya dapat membantu usaha-usaha mikro, kecil dan menengah yang terkena dampak dari Covid-19 ini. Dengan membantu usaha-usaha yang terkena dampak dari Covid-19 ini untuk bangkit kembali tentunya akan menguntungkan juga bagi negara, dikarenakan Usaha mikro, kecil dan menengah ini bisa membantu meningkatkan devisa negara.

c. Bagi Peneliti Lain

Penelitian ini bisa menjadi sumber rujukan, sumber informasi ataupun sebagai referensi bagi penulis lain untuk membuat penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan variabel atau topik yang dibahas dalam penelitian ini, sehingga penelitian ini dapat dikembangkan lagi.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran dari penelitian ini ialah penelitian ini dapat dijadikan bahan atau sumber rujukan bagi peneliti lain untuk melakukan penelitian selanjutnya serta instansi pemerintahan untuk membuat kebijakan, selain itu dapat diterbitkan menjadi jurnal ilmiah.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pandemi Covid-19

Covid-19 ialah sejenis virus yang termasuk kedalam famili *Coronaviridae* yang bisa menyebabkan penyakit yang menular serta bisa menyebabkan kematian yang menyerang manusia pada saluran pernafasan hingga ke paru-paru. Biasanya pasien yang mengidap Covid-19 akan mengalami gejala-gejala seperti demam, sakit tenggorokan, batuk-batuk hingga sesak nafas. Virus ini bisa menular melalui kontak langsung dengan pasien Covid-19 dengan jarak yang cukup dekat. Virus ini biasanya terpapar melalui cairan pernafasan yang keluar dari tubuh pasien Covid-19 disaat pasien batuk atau mengeluarkan ludah (Sarmigi, 2020, hal. 3).

Gejala awal apabila terinfeksi virus Covid-19 ini ialah terjadinya demam, panas tinggi, batuk, kesulitan bernafas, serta lemas, yang paling parah ialah tidak sadarkan diri. Ketika seseorang terinfeksi Covid-19, maka cairan yang keluar dari hidung atau mulut akibat dari batuk-batuk atau bersin-bersin akan bisa menyebabkan orang lain juga terinfeksi virus tersebut (Gunawan, 2020, hal. 27).

Ada beberapa cara penularan virus Covid-19 dari manusia ke manusia lain:

a. Transmisi dari cairan

Air dapat membawa virus dari pasien yang terjangkit covid-19 ini kepada orang lain yang berada di dekat pasien tersebut dengan rentang jarak sekitar satu meter. Air yang dimaksud ini ialah cairan yang keluar dari tubuh pasien disaat pasien berbicara, batuk, bersin dan lain sebagainya

b. Transmisi dari udara

Virus Covid-19 ini juga dapat menyebar melalui udara dengan rentang jarak jauh

c. Transmisi kontak

Virus Covid-19 ini juga bisa menyebar dengan kontak kulit atau selaput lendir serta juga bisa menyebar dengan darah yang masuk ke dalam tubuh.

d. Transmisi dari hewan

Hewan juga dapat menularkan Virus Covid-19 ini. Hal ini terjadi akibat jual beli hewan liar yang membawa virus Covid-19 tersebut.

e. Kontak dekat dengan pasien

Hal ini terjadi disebabkan karena adanya keluarga, teman, petugas medis atau orang terdekat yang sedang menderita Covid-19 tersebut. Ini dikarenakan orang terdekat sangat rentan untuk tertular virus tersebut (Sarmigi, 2020, hal. 4).

Covid-19 ini memiliki dampak yang mana tidak hanya Indonesia saja yang merasakan melainkan seluruh dunia merasakan dampak dari Covid-19 ini. Pandemi ini memberikan pukulan keras terhadap perekonomian global. Banyak sekali tempat industri maupun sektor lain mengalami kesulitan akibat pandemi ini. Bahkan sektor perekonomian seperti sektor rumah tangga, sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), sektor korporasi serta sektor keuangan juga mengalami gangguan yang cukup signifikan (Sarmigi, 2020, hal. 5).

Semenjak kasus pertama Covid-19 diumumkan di Indonesia, penyebaran kasus Covid 19 ini semakin cepat, sehingga diperlukan strategi untuk menanggulangi Covid-19 ini sesuai dengan transmisi yang terjadi baik di tingkat nasional maupun di tingkat provinsi. Hal ini dilakukan dengan tujuan:

- a. Memperlambat atau menghentikan laju transmisi atau penularan serta menunda penyebaran penularan
- b. Menyediakan pelayanan kesehatan yang optimal untuk pasien terutama pasien dengan kasus yang kritis
- c. Meminimalkan dampak pandemi Covid-19 terhadap sistem kesehatan, pelayanan sosial, kegiatan di bidang ekonomi dan kegiatan pada sektor lainnya.

Guna untuk mengurangi jumlah kasus Covid-19 serta menghindari penularan Covid-19 ini, maka dilakukan dengan menggunakan sistem sebagai berikut:

- a. Karantina

Karantina merupakan suatu sistem yang digunakan untuk mengurangi resiko penularan Covid-19 serta mengidentifikasi sejak dini Covid-19 tersebut yang mana sistem ini dilakukan melalui upaya memisahkan orang yang sehat atau belum mempunyai gejala Covid-19 namun mempunyai riwayat kontak dengan pasien yang terkonfirmasi Covid-19 atau mempunyai riwayat bepergian ke wilayah yang sudah terjadi transmisi atau penularan lokal.

- b. Isolasi

Isolasi merupakan sistem yang dilakukan guna mengurangi kasus Covid-19 melalui upaya memisahkan individu yang sakit baik yang sudah terkonfirmasi laboratorium atau mempunyai gejala Covid-19 dengan masyarakat luas (RI, 2020, hal. 48)

Selain dari itu, guna untuk pencegahan penularan Covid-19 ini, diharapkan kepada setiap orang untuk melakukan beberapa tindakan sebagai berikut:

- a. Membersihkan tangan secara teratur dengan cara mencuci tangan menggunakan sabun serta air mengalir atau dengan menggunakan cairan antiseptik berbasis alkohol, selain itu dianjurkan untuk menghindari menyentuh mata, hidung dan mulut dengan menggunakan tangan yang tidak bersih

- b. Menggunakan alat pelindung diri semisal masker yang menutupi hidung serta mulut jika hendak keluar dari rumah atau ketika berinteraksi dengan orang yang tidak diketahui status kesehatannya
- c. Selalu menjarak jarak minimal satu meter dengan orang lain guna untuk menghindari terkena droplet dari orang yang batuk atau bersin
- d. Membatasi interaksi dengan orang lain yang tidak diketahui status kesehatannya
- e. Setelah bepergian atau keluar dari rumah dianjurkan untuk mandi serta berganti pakaian sebelum melakukan kontak dengan anggota keluarga yang ada di rumah
- f. Selalu meningkatkan daya tahan tubuh dengan cara menerapkan pola hidup sehat dan bersih semisalnya mengkonsumsi makanan yang sehat serta bergizi seimbang, melakukan olahraga, dan istirahat yang cukup (RI, 2020, hal. 110)

2. Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB)

Dalam mengatasi tingginya tingkat penyebaran kasus COVID-19, banyak negara di dunia menerapkan sistem *Lockdown* atau disebut juga dengan istilah karantina wilayah. Namun mengubah pola kehidupan masyarakat tidaklah semudah yang diperkirakan. Banyak negara di dunia yang kewalahan setelah menerapkan kebijakan tersebut. Ternyata kebijakan *social and physical distancing* atau yang lebih dikenal dengan sebutan menjaga jarak serta menghindari kerumunan tidaklah mudah dilakukan oleh masyarakat karena masyarakat sudah terbiasa dengan kehidupan sosial yang mereka lakukan sehari-hari. Oleh karena itu, kebijakan *Lockdown* yang ditetapkan oleh setiap negara terpaksa harus dimodifikasi baik dilakukan secara total maupun dengan cara lainnya.

Indonesia sendiri mengeluarkan kebijakan yaitu kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang diberlakukan kepada setiap wilayah yang memiliki tingkat kegawatan pandemi yang

menyebarkan di suatu wilayah berdasarkan dengan informasi dari pemerintah pusat melalui Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. Peraturan tentang pelaksanaan Pembatasan Sosial Berskala Besar ini sudah ditetapkan melalui Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Selain dari peraturan tersebut, aturan mengenai Pembatasan Sosial Berskala Besar juga diatur dalam Keputusan Presiden (Keppres) Nomor 11 Tahun 2020 tentang Penetapan Kedaruratan Kesehatan Masyarakat. Peraturan Pemerintah dan Keputusan presiden tersebut sudah ditandatangani oleh Presiden Joko Widodo pada 31 Maret 2020 (Muhyiddin, 2020, hal. 241).

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini merupakan istilah yang paling sering disebut-sebut oleh masyarakat Indonesia dikarenakan PSBB ini ialah salah satu kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah guna mengurangi tingkat penularan virus Covid-19 yang terjadi di Indonesia bahkan di dunia saat ini. PSBB merupakan pembatasan kegiatan tertentu penduduk dalam suatu wilayah yang telah dinyatakan sebagai zona merah penyebaran virus Covid-19. Kebijakan yang dilaksanakan di wilayah dengan tingkat kasus Covid-19 tinggi ini, menjadi salah satu pusat perhatian dari para peneliti Indonesia bahkan peneliti dunia, dikarenakan Indonesia tidak menerapkan kebijakan *lockdown* yang telah diterapkan oleh beberapa negara besar di dunia. Pembatasan yang diatur ini terkait dengan kegiatan seperti bekerja dan sekolah, bahkan kegiatan tersebut terpaksa dilaksanakan dari rumah yang biasa disebut dengan *School From Home* (SFH) atau *Work From Home* (WFH). Selain dari pembatasan kegiatan sekolah dan bekerja, pembatasan lain seperti pembatasan kegiatan di tempat umum (seperti tempat wisata, restoran, cafe), pembatasan kegiatan transportasi umum (seperti bus, taxi dan angkutan umum lainnya), serta kegiatan keagamaan juga dilakukan guna mencegah penyebaran Covid-19 serta

guna menurunkan angka penularan Covid-19 tersebut (Wardhani, 2021, hal. 35-36).

Pemerintah Indonesia mempraktikkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) guna memutus mata rantai penyebaran virus Covid-19 di Indonesia. Meskipun banyaknya fasilitas umum yang ditutup, namun beberapa sektor esensial seperti fasilitas kesehatan, pasar atau minimarket tetap buka selama kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Masyarakat pun mendukung opsi tersebut karena dianggap mampu mencegah penularan virus namun tetap harus menjaga daya beli masyarakat. Langkah PSBB merupakan strategi yang dikatakan efektif untuk memutuskan mata rantai penyebaran virus Covid-19. Tentu saja hal ini harus didasari oleh kesadaran masyarakat untuk tidak berkumpul dan tetap mematuhi protokol kesehatan yang ada ketika berada diluar rumah. Langkah PSBB lebih tepat jika dibandingkan dengan *Lockdown*, dikarenakan kegiatan *Lockdown* tersebut membuat masyarakat sama sekali tidak diperbolehkan untuk keluar rumah, segala transportasi mulai dari mobil, motor, kereta api, hingga pesawat pun tidak dapat beroperasi, bahkan aktivitas perkantoran bisa dihentikan semuanya jika terjadi *Lockdown*, maka dari itu langkah PSBB jauh lebih baik diterapkan di Indonesia (Haq, 2020, hal. 640).

Penerapan PSBB di masing-masing daerah yang ada di Indonesia tentu berbeda-beda di setiap daerah dan hal tersebut dapat ditinjau dari beberapa sisi. Dari sisi mekanisme syarat penerapan Pembatasan Sosial Berskala Besar tersebut, tercantum dalam Peraturan Pemerintah Nomor 21 Tahun 2020 pada Pasal 2 yaitu :

- a. Dengan persetujuan menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang kesehatan, Pemerintah Daerah dapat melakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar atau pembatasan terhadap pergerakan orang dan barang untuk satu provinsi atau kabupaten/ kota tertentu.

- b. Pembatasan Sosial Berskala Besar sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus didasarkan pada pertimbangan epidemiologis, besarnya ancaman, efektifitas, dukungan sumber daya, teknis operasional, pertimbangan politik, ekonomi, sosial, budaya, pertahanan dan keamanan.

Selain dari syarat diatas, syarat lain yang harus dipenuhi oleh suatu daerah untuk mendapatkan ketetapan Pembatasan Sosial Berskala Besar ini juga dipertegas dalam Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 9 Tahun 2020 yang terdapat pada Pasal 2 yaitu: Untuk dapat ditetapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), suatu wilayah Provinsi/Kabupaten/Kota harus memenuhi kriteria sebagai berikut: Jumlah kasus dan/atau jumlah kematian akibat penyakit meningkat dan menyebar secara signifikan dan cepat ke beberapa wilayah; dan terdapat kaitan epidemiologis dengan kejadian serupa di wilayah atau negara lain (Ristyawati, 2020, hal. 243).

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini dilaksanakan selama 14 hari, jikalau kasus Covid-19 masih menyebar serta masih terdapatnya kasus baru di daerah setempat maka dilakukan perpanjangan waktu selama 14 hari semenjak kasus terakhir ditemukan (Hasrul, 2020, hal. 396).

3. Pelarangan Mudik

Mudik merupakan kegiatan pulang ke kampung halaman perantau pada hari-hari tertentu yang dilakukan oleh sekelompok masyarakat untuk mengunjungi orang tua atau keluarga lainnya. Kata mudik dalam bahasa Indonesia berasal dari kata “udik” artinya hulu sungai, pedalaman, atau mudik dapat juga diartikan sebagai kegiatan pulang kampung halaman tiga hari menjelang lebaran menggunakan mobil angkutan dan kereta api. Selain itu Mudik juga dapat diartikan sebagai “pulang kampung” walau secara harfiah berasal dari kata “udik” yaitu desa, sehingga mudik diterjemahkan pulang ke kampung

halaman pada hari raya Idul Fitri yang dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Selain dari itu Ada juga yang menyebutkan bahwa kata mudik berasal dari bahasa Jawa yaitu kepanjangan dari "mulih dhik" (pulang dhik) yang dipahami para perantau pulang ke kampung halamannya (Ritong, 2021, hal. 82).

Kegiatan Mudik ini pada umumnya dilaksanakan pada hari raya idul fitri oleh ummat Islam yang berada di perantauan atau bertempat tinggal jauh dari rumah orang tuanya atau kampung halamannya. Kebiasaan mudik ini biasanya dilaksanakan seminggu menjelang hari raya atau hari tertentu lainnya yang mana balik ke tempat asalnya ini berbeda-beda setiap orangnya dan berbeda juga waktunya, ini tergantung dengan waktu libur atau kebutuhan dari pemudik itu sendiri. Kegiatan mudik ini merupakan fenomena sosio-kultural, yang mana hal ini sudah mendarah daging pada masyarakat Indonesia. Pulang kampung atau mudik sekali dalam setahun ini dilaksanakan tidak hanya untuk melepaskan rasa rindu pada kampung halaman akan tetapi mengandung makna yang jauh lebih dalam, karena jikalau hanya mengobati kerinduan tentunya tidak hanya dilakukan pada saat lebaran saja (Ritong, 2021, hal. 82).

Tradisi mudik lebaran tidak selamanya dapat dirasakan oleh seluruh masyarakat Indonesia, hal ini dikarenakan tidak semua masyarakat mampu melaksanakan mudik, sebab keadaan ekonomi khususnya masyarakat miskin perkotaan. Pada hakikatnya tradisi mudik bukanlah tradisi suatu agama, akan tetapi sebuah tradisi lokal saja. Artinya mudik ini tidak ada di seluruh negara hanya ada pada beberapa negara saja. Tradisi mudik ada pada beberapa negara saja yaitu :

a. Tiongkok

Negara ini mempunyai penduduk yang beragama Islam sekitar 18 juta jiwa yang bertempat tinggal di kota Xinjiang dan Yunnan dari total jumlah penduduk satu miliar lebih. Mudik tidak hanya dilaksanakan pada hari raya idul fitri, juga dilakasnakan pada

hari raya tahun baru ilmlek yang tentunya lebih meriah dari pada idul fitri.

b. Turki,

Idul Fitri di turki di kenal dengan Istilah Bayram. Selama Idul Fitri mereka juga mempunyai ucapan yang maknanya sama dengan Selamat Hari Raya Idul Fitri dengan kalimat “Bayraminiz Kutlu Olsun”, Multu Bayram”, atau Bayraminiz Mubarek Olsun”. Selama idul Fitri ketika berjumpa akan saling menyapa dalam rangka merayakan Hari Raya.

c. India

Negara ini mempunyai tradisi mudik lebaran yang meriah meskipun jumlah penduduk Islam tergolong minoritas. Meriah mudik tergolong kecil karena pada bulan oktober merak merayakan “*Festival of Lights Alias Dilwali*”. Warga India akan berbondong-bondong pulang kekampung halaman mereka. Pemandangan mudik di Negara ini sesungguhnya sangat heboh di banding Indonesia sendiri karena transportasi umum seperti kereta api akan penuh sesak hingga banyak warga yang bergelantungan di pintu, jendela hingga atap kereta.

d. Malaysia

Mudik dikenal dengan istilah balik kampung dimana warga mudik dari kota ke desa beragama Muslim.

e. Arab Saudi

Tradisi mudik juga dilaksanakan oleh warga Arab Saudi, dimana pada hari Raya mereka pulang ke kampung mereka dengan melaksanakan pertunjukan-pertunjukan. Selain juga karena Arab Saudi mempunyai Ka’bah tentunya tidak hanya sekedar pulang ke kampung juga berziarah ke baitullah (Ritong, 2021, hal. 83-84).

Tradisi mudik yang dilaksanakan pada hari raya Idul Fitri setiap tahunnya tentu berbeda dengan tradisi yang terjadi pada tahun 2020 dan 2021 ini. Mudik yang biasanya semarak dan tergolong menyenangkan

kini berubah menjadi sesuatu yang menakutkan karena adanya larangan oleh Pemerintah yang disebabkan adanya pandemi penyakit berbahaya yaitu *Corona Virus Desiase* tahun 2019 (Covid-19). Covid-19 yang muncul dari negeri Cina, tepatnya di kota Wuhan. Covid-19 menyebar begitu cepat keseluruh penjuru alam sehingga harus melakukan tindakan-tindakan waspada dengan membuat kebijakan yang bertujuan untuk menyelamatkan masyarakat, memutus mata rantai penyebaran dengan menghindari kerumunan seperti halnya larangan mudik (Ritong, 2021, hal. 85).

Larangan mudik lebaran tahun 2020 tertuang dalam Peraturan Menteri Perhubungan (Permenhub) Nomor 25 Tahun 2020 tentang pengendalian Transportasi Selama musim mudik Idul Fitri 1441 dalam rangka pencegahan penyebaran virus Corona. Kemudian pada tahun 2021 tertuang dalam peraturan menteri Perhubungan (Permenhub) Nomor 13 Tahun 2021 tentang pengendalian Transportasi Masa Idul fitri 1442 H Tahun 2021 dalam rangka pencegahan penyebaran Covid-1918. Dasar hukum dari Surat Edaran (SE) itu adalah Undang-Undang (UU) Nomor 6 Tahun 2018 tentang Karantina Kesehatan merupakan produk Hukum yang disahkan pada Tanggal 7 Agustus 2018. Undang-Undang tersebut merupakan payung Hukum dalam mendukung pemerintah untuk melindungi gangguan kesehatan masyarakat Indonesia dari ancaman penyakit baru maupun penyakit lama yang muncul kembali. Berdasarkan Undang-undang tersebut, jika masyarakat yang memaksakan diri untuk mudik bisa diberikan sanksi sesuai dalam pasal 93 UU No. 6 Tahun 2018 dengan hukuman kurungan paling lama adalah setahun dan denda maksimal hingga 100 juta Rupiah (Ritong, 2021, hal. 87).

Larangan mudik dalam tinjauan hukum merupakan bagian dari pencegahan penyakit menular virus Corona yang sedang mewabah di Indonesia. Aturan ini dibuat sebagai bagian dari peran pemerintah dalam memberikan perlindungan kepada warganya dengan membatasi

intraksi sesama warganya dalam bentuk larangan mudik lebaran (Ritong, 2021, hal. 87).

4. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Menurut Soemarso (2002:226), yang dimaksud dengan penjualan ialah jumlah yang dibebankan kepada pembeli karena penjualan barang dan jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Adapun Menurut Basu Swastha DH (2004 : 403) penjualan merupakan interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Menurut Basu Swastha dalam Irwan Sahaja (2014), Penjualan yaitu suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli.

Winardi (2003:246) mengatakan bahwa Penjualan (*selling*) adalah suatu Transaksi hak atas benda-benda, jadi sasaran penjualan yaitu mengalihkan barang-barang dan jasa-jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen dengan harga yang layak. Menurut Kusnadi (2009 : 19) menjelaskan bahwa Penjualan (*sales*) adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual. Maka penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama (Rusmayadi, 2018, hal. 134).

b. Konsep penjualan

Perusahaan-perusahaan yang memiliki konsep penjualan selalu berpikir bahwa pelanggan tidak boleh dibiarkan sendirian. Perusahaan harus mengarahkan konsumen dengan menggunakan teknik penjualan, yang mana teknik ini harus dipikirkan oleh pemilik karena barang tidak dibeli namun barang harus dijual. Dalam hal ini

perusahaan harus memikirkan usaha penjualan untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli produknya. Pengusaha harus mempercayai bahwa dengan menggunakan sistem penjualan yang baik, pengusaha tersebut dapat menjual produk apa saja yang ditawarkan atau dijual.

Hal tersebut ada benarnya namun tidak bisa diandalkan secara terus menerus, dikarenakan seorang pengusaha mampu untuk menarik hati pelanggan satu kali disaat pertama kali melakukan promosi, tapi dengan banyaknya kompetitor usaha, pelanggan bisa saja berpindah produk dikemudian hari. Oleh karena itu pengusaha dituntut untuk selalu mempunyai hal-hal atau strategi-strategi yang baru untuk bisa selalu menarik hati para pelanggan, agar pelanggan tidak mudah untuk berpindah ke kompetitor lainnya (Hamdat, Aminuddin, dkk, 2020, hal. 10-11) .

Konsep penjualan ini lebih mengedepankan produk. Secara implisit, pandangan konsep penjualan adalah sebagai berikut:

- 1) Konsumen memiliki kecenderungan normal untuk tidak membeli produk yang tidak penting
- 2) Konsumen dapat dipengaruhi untuk membeli lebih banyak produk melalui berbagai peralatan atau usaha-usaha yang mendorong pembelian
- 3) Tugas perusahaan ialah untuk mengorganisasi bagian yang sangat berorientasi pada penjualan sebagai kunci untuk menarik dan mempertahankan konsumen yang sudah menjadi langganan dari perusahaan (Cahyani, Leni, dkk, 2022, hal. 8).

Konsep penjualan ini mengasumsikan bahwa konsumen pada umumnya menunjukkan sebuah penolakan dalam membeli produk sehingga harus dibujuk untuk membeli produk tersebut. Konsep penjualan ini mengasumsikan bahwa perusahaan memiliki berbagai cara untuk melakukan penjualan dengan menggunakan alat penjualan maupun promosi sehingga menarik konsumen untuk

membeli produk yang dihasilkan. Para pengusaha biasanya menerapkan konsep penjualan ini ketika kapasitas produk yang dihasilkan berlebih. Tujuan pengusaha melakukan ini ialah untuk menjual apa yang mereka hasilkan dan bukan untuk menghasilkan apa yang diinginkan oleh pasar. Dalam konsep penjualan ini lebih menekankan promosi (Satriadi, dkk, 2021, hal. 83)

c. Tujuan Penjualan

Menurut Basu Swastha DH (2004 : 404) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

- 1) Mencapai volume penjualan
- 2) Mendapatkan laba tertentu
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan (Rusmayadi, 2018, hal. 134).

d. Arti Pentingnya Penjualan

Perusahaan akan mampu bertahan lama bila mana perusahaan tersebut mampu mendistribusikan atau mampu memasarkan produk yang telah diproduksi oleh perusahaan tersebut. Jika diibaratkan dengan sebuah organ tubuh maka perusahaan merupakan bagian tubuh dan penjualan bagian dari jantung. Apabila jantung tidak berfungsi dengan baik atau berhenti berfungsi maka ini juga akan berpengaruh terhadap seluruh bagian tubuh. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya penjualan bagi perusahaan. Dengan kata yang lebih ekstrim dapat dikatakan bahwa berapa pun baiknya kegiatan lain dalam suatu perusahaan, tetapi perusahaan tidak mampu menjual atau memasarkan barang dan jasa yang dihasilkan dengan baik maka lonceng kematian akan berbunyi. Sebaliknya, jikalau perusahaan mampu memasarkan atau menjual produk dan jasa yang dihasilkan maka keuntungan yang besar akan datang kepada perusahaan tersebut. Selain itu efisiensi dari perusahaan akan bisa ditingkatkan (Farid, 2017, hal. 272).

e. Perbedaan Penjualan Dengan Pemasaran

Banyak orang sering beranggapan jikalau penjualan ini sama dengan pemasaran. Namun persepsi ini memiliki sedikit kesalahan dalam hal pengertiannya. Untuk itu defenisi tentang pemasaran menurut Basu Swastha (1989) yaitu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar-pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi atau perusahaan.

Selain dari itu, pemasaran dapat diartikan sebagai aktifitas yang bertujuan untuk mengidentifikasi dan menemukan kebutuhan manusia. Dengan arti lain pemasaran bisa diartikan sebagai *meeting needs profitably* yaitu bagaimana perusahaan dapat melayani kebutuhan konsumen dengan cara yang menguntungkan bagi konsumen dan perusahaan (Rahmawati, 2016, hal. 3).

Sedangkan Basu Swastha mengartikan penjualan dengan ilmu dan seni yang mempengaruhi individu yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar membeli barang atau jaa yang itawarkan oleh penjual tersebut (Farid, 2017, hal. 273).

Selain dari itu Philip Kotler menyatakan bahwa penjualan ialah kegiatan memasarkan suatu barang perusahaan dan industri seutuhnya, berdasarkan hasil produksi yang dipasarkan atau digunakan oleh konsumen (Prajawantoro, 2015, hal. 182).

Dari definisi tersebut dapat dikatakan bahwa proses pemasaran tersebut dimulai dari sebelum barang-barang tersebut di produksi bukan setelah barang tersebut diproduksi. Setiap keputusan yang diambil dari bidang pemasaran harus bertujuan untuk menentukan produk dan pasarnya, harganya, serta promosinya. Sedangkan penjualan itu sendiri bertujuan agar dapat terjadinya pertukaran barang antara penjual dengan pembeli. Penjualan ini juga

membutuhkan seni dan keahlian untuk membujuk orang lain agar membeli barang yang telah dihasilkan (Farid, 2017, hal. 274).

f. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan

Kegiatan penjualan banyak diakibat oleh faktor yang dapat meningkatkan kegiatan perusahaan, oleh sebab itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha (2005) sebagai berikut :

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berhubungan dengan produk yang dijual diantaranya:

- a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
- b) Harga produk atau jasa
- c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2) Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi aktivitas dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar juga dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni: jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3) Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk memperluas usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri di perusahaan, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dalam bidang penjualan.

5) Faktor-Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan tertarik membeli lagi barang yang sama (Rusmayadi, 2018, hal. 134).

g. Volume penjualan

Dalam sebuah perusahaan, tujuan pemasaran adalah untuk meningkatkan volume penjualan yang dapat menguntungkan, dalam arti dapat menghasilkan pendapatan secara optimum serta meningkatkan laba. Menurut Asri (1991:52) adalah jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam satu periode tertentu. Menurut Schiffan (2005:118), volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah). Menurut Kotler yang dikutip swasta dan Irawan (2003:404), menyimpulkan bahwa terdapat beberapa indikator dari volume penjualan yaitu sebagai berikut :

- 1) Mencapai volume penjualan tertentu
- 2) Mendapatkan laba tertentu
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan (Rusmayadi, 2018, hal. 135).

5. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian UMKM

Berdasarkan undang-undang No. 20 pasal 1 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah, menyebutkan bahwa UMKM memiliki pengertian sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro ialah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang telah memenuhi kriteria dari usaha mikro tersebut
- 2) Usaha kecil merupakan produktif yang dimiliki oleh orang perorangan maupun badan usaha yang bukan termasuk kepada anak perusahaan, serta memiliki kriteria usaha kecil.
- 3) Usaha menengah adalah usaha produktif yang dimiliki oleh orang perorangan maupun badan, dimana usaha ini tidak termasuk kepada dalam anak perusahaan atau cabang perusahaan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah penjualan ataupun kekayaan yang dimiliki sesuai dengan kriteria usaha menengah.
- 4) Usaha besar adalah usaha produktif milik orang perorangan maupun badan usaha, dimana jumlah kekayaan atau penghasilan bersih tahunan yang dimiliki lebih besar dibandingkan dengan usaha menengah.
- 5) Dunia usaha adalah usaha mikro, kecil, menengah, maupun usaha besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia (Hanim, Lathifah dan Noorman, 2018, hal. 11-12)

Menurut UU No. 20 tahun 2008 menyebutkan bahwa UMKM ialah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang telah memenuhi kriteria usaha mikro, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 yang mana ini tidak termasuk tanah serta bangunan tempat berdirinya usaha dan atau memiliki omset penjualan tahunan paling banyak sebesar Rp. 300.000.000. Adapun tujuan UMKM ini ialah menumbuhkan dan mengembangkan usaha dalam rangka meningkatkan perekonomian Indonesia (Anugrah, 2020, hal. 58).

Menurut bank Indonesia usaha mikro, kecil dan menengah ini dapat didefinisikan sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro ialah usaha yang dijalankan oleh masyarakat miskin atau mendekati miskin, dimiliki oleh keluarga sumber daya lokal dan teknologi sederhana serta lapangan pekerjaan mudah untuk keluar dan masuk
- 2) Usaha kecil ialah usaha ekonomi produktif yang didirikan oleh orang perorangan atau badan usaha yang mana usaha tersebut bukan termasuk anak perusahaan dari usaha menengah atau usaha besar, diaman memiliki kekayaan lebih dari Rp. 50.000.000 sampai Rp. 500.000.000 yang mana ini tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau mempunyai hasil penjualan tahunan sebesar Rp. 300.000.000 sampai dengan Rp. 2.500.000.000
- 3) Usaha menengah ialah usaha yang memiliki omset penjualan tahunan sebesar Rp. 3.000.000.000 sampai Rp. 5.000.000.000 untuk sektor industri, dan mempunyai asset sebesar Rp. 600.000.000 diluar tanah serta bangunan untuk sektor non industri *manufacturing* (Hamdani, 2020, hal. 3).

UMKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang mana pendirian UMKM ini berdasarkan inisiatif seseorang. UMKM ini sangat berperan dalam pengurangan tingkat pengangguran yang ada di Indonesia, karena dari pendirian UMKM ini bisa menampung tenaga kerja yang menganggur (Sri Handini, dkk, 2019, hal. 19).

UMKM ini mempunyai peranan yang strategis dalam perekonomian Indonesia, peranan tersebut ialah dapat menyediakan lapangan pekerjaan terbesar bagi masyarakat, pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, sebagai pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta dapat menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor (Putu Krisna Adwitya Sanjaya, dkk, 2021, hal. 19).

b. Kriteria UMKM

Ukuran kriteria Usaha mikro, kecil, menengah yang dipakai dalam hal ini ialah besarnya modal yang dimiliki. Menurut pasal 6 undang-undang No. 20 tahun 2008 terkait usaha mikro, kecil, dan menengah menyebutkan kriteria UMKM sebagai berikut:

- 1) Kriteria usaha mikro ialah memiliki kekayaan bersih paling banyak ialah Rp. 50.000.000, jumlah ini tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu hasil penjualan tahunan yang dimiliki paling banyak sebesar Rp. 300.000.000.
- 2) Kriteria usaha kecil ialah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 dan tidak boleh lebih dari Rp. 500.000.000. selain itu hasil penjualan tahunan yang dimiliki paling banyak ialah sebesar Rp. 2.500.000.000.
- 3) Kriteria usaha menengah ialah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 dan paling banyak ialah Rp. 10.000.000.000. selain itu mempunyai hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 dan paling banyak ialah Rp. 50.000.000.000 (Hanim, Lathifah dan Noorman, 2018, hal. 14-15).
- 4) Usaha besar ialah usaha yang mana memiliki kekayaan bersih senilai lebih dari Rp. 10.000.000.000 serta memiliki hasil penjualan atau omzet diatas Rp. 50.000.000.000.

Menurut Badan Pusat Statistik, usaha mikro, kecil dan menengah mempunyai batasan diantaranya sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro ialah usaha dimana hanya mempunyai pekerja kurang dari lima orang, termasuk didalamnya tambahan anggota keluarga yang tidak dibayar
- 2) Usaha kecil ialah usaha yang mempunyai tenaga kerja sebanyak 5 oarang sampai 19 orang
- 3) Usaha menengah adalah usaha yang mempunyai tenaga kerja sebanyak 19 orang sampai 99 orang (Hamdani, 2020, hal. 8).

c. Karakteristik Usaha mikro, kecil, menengah dan besar

Adapun karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro, kecil, menengah serta besar ialah sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro, memiliki karakteristik sebagai berikut:
 - a) Jenis barang cenderung selalu tidak tetap dan sewaktu-waktu bisa berubah
 - b) Tempat usaha tidak tetap, sehingga bisa berpindah-pindah tempat
 - c) Belum melaksanakan administrasi keuangan yang sederhana
 - d) Belum memisahkan antara keuangan keluarga dengan keuangan usaha
 - e) Sumber daya manusia yang bekerja belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai
 - f) Tingkat pendidikan sumber daya manusia relatif rendah
 - g) Pada umumnya belum memiliki akses perbankan namun memiliki akses kepada lembaga keuangan non-bank
 - h) Pada umumnya belum memiliki izin usaha termasuk juga dengan NPWP
- 2) Usaha kecil, memiliki karakteristik sebagai berikut:
 - a) Jenis barang cenderung sudah tetap dan tidak mudah berubah
 - b) Tempat usaha cenderung sudah tetap dan tidak mudah untuk berpindah-pindah
 - c) Pada umumnya sudah melakukan pencatatan keuangan walaupun sederhana
 - d) Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga
 - e) Sudah memiliki neraca usaha
 - f) Sudah memiliki izin usaha termasuk dengan NPWP
 - g) Sumber daya manusia yang dimiliki sudah memiliki pengalaman dalam berwirausaha
 - h) Sebagian sudah memiliki akses perbankan untuk permodalan

- i) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti perencanaan bisnis
- 3) Usaha menengah, memiliki karakteristik sebagai berikut:
- a) Memiliki manajemen usaha serta organisasi yang baik sehingga pembagian tugas sudah jelas, baik antara bagian pemasaran, keuangan maupun produksi
 - b) Telah melakukan manajemen keuangan yang baik dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk *auditing* dan pemeriksaan termasuk oleh lembaga perbankan
 - c) Telah melaksanakan aturan atau pengelolaan organisasi perburuhan
 - d) Sudah mempunyai izin usaha maupun legalitas lainnya
 - e) Sudah memiliki akses-akses sumber pendanaan bank
 - f) Sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih serta terdidik
- 4) Usaha besar, memiliki karakteristik sebagai berikut:
- a) Usaha besar ini memiliki kekayaan bersih atau penghasilan tahunan lebih besar dibandingkan dengan usaha menengah
 - b) Usaha ini biasanya meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia (LPPI dan BI, 2015, hal. 13-14).

d. Klasifikasi UMKM

Berdasarkan perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok, yaitu sebagai berikut:

1) *Livelihood activities*

Merupakan UMKM yang digunakan sebagai tempat mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal, contohnya ialah pedagang kaki lima

2) *Micro entreprice*

Merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan

3) *Small dynamic entreprise*

Merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan bisa menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor

4) *Fast moving enterprise*

Merupakan UMKM yang memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (Lathifah Hanim, dkk, 2018, hal. 8).

e. Asas-asas UMKM

Asas-asas Usaha mikro, kecil dan menengah ini ialah sebagai berikut:

- 1) Asas kekeluargaan ialah asas yang paling melandasi upaya pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan demokrasi ekonomi, dengan prinsip kebersamaan, efisiensi keadilan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan serta kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan rakyat.
- 2) Asas demokrasi ekonomi merupakan asas pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah yang diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk kesejahteraan rakyat.
- 3) Asas kebersamaan ialah asas yang mendorong peran seluruh usaha mikro, kecil, menengah dan dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatan untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.
- 4) Asas efisiensi berkeadilan merupakan asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah dengan mengedepankan efisiensi keadilan dalam usaha guna

untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya saing.

- 5) Asas berkelanjutan ialah asas yang terencana dalam mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah yang membentuk perekonomian tangguh dan mandiri.
- 6) Asas berwawasan lingkungan merupakan asas yang dilakukan dengan cara tetap memperhatikan dan mengedepankan perlindungan serta pemberdayaan lingkungan hidup agar lingkungan tidak tercemar.
- 7) Asas kemandirian ialah asas yang dilakukan guna tetap menjaga dan memprioritaskan potensi, kemampuan serta kemandirian usaha mikro, kecil dan menengah.
- 8) Asas keseimbangan kemajuan merupakan asas pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah yang berupaya untuk menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.
- 9) Asas kesatuan ekonomi adalah asas pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah yang merupakan bagian dari pembangunan ekonomi nasional (Hanim, Lathifah dan Noorman, 2018, hal. 22-23).

f. Prinsip-prinsip UMKM

Prinsip-prinsip pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah ialah sebagai berikut:

- 1) Penumbuhan kemandirian, kewirausahaan serta kebersamaan usaha mikro, kecil dan menengah untuk berkarya merupakan prakarsa sendiri
- 2) Mewujudkan kebijakan publik yang akuntabel, transparan serta berkeadilan

- 3) Pengembangan usaha dilakukan dengan berbasis potensi daerah serta berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi yang dimiliki usaha mikro, kecil dan menengah
- 4) Meningkatkan daya saing usaha mikro, kecil dan menengah
- 5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu (Hanim, Lathifah dan Noorman, 2018, hal. 26)

g. Peran UMKM

Usaha mikro, kecil dan menengah memiliki peranan penting yaitu sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro, kecil dan menengah mempunyai peran dalam pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi serta mewujudkan stabilitas nasional
- 2) Usaha mikro, kecil dan menengah juga membantu negara atau pemerintah dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan lewat usaha mikro, kecil menengah ini banyak menciptakan unit-unit usaha baru sehingga bisa menggunakan tenaga-tenaga baru yang mana ini dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
- 3) Usaha mikro, kecil dan menengah ini memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang memiliki kapasitas lebih besar, sehingga usaha mikro, kecil dan menengah ini perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha yaitu jaringan pasar.
- 4) Perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah diharapkan dapat memberikan kontribusi yang positif terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah seperti masalah tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dengan

dengan pendesaan serta masalah urbanisasi (LPPI dan BI, 2015, hal. 16).

h. Manfaat UMKM

Usaha kecil, mikro dan menengah ini mempunyai manfaat yaitu sebagai berikut:

1) Penyumbang terbesar produk domestik,

Produk yang dihasilkan oleh usaha mikro, kecil dan menengah ini tentunya tidak hanya merambah pasar nasional saja, namun juga pasar internasional, yang mana produk yang biasa banyak digemari oleh masyarakat luar negeri ialah dalam bentuk kerajinan.

2) Terbukanya lapangan pekerjaan

Adanya usaha mikro, kecil dan menengah ini tentunya sangat memberikan peluang pekerjaan bagi masyarakat sekitar lokasi usaha yang belum mendapatkan pekerjaan serta berkeinginan untuk bekerja. Selain itu berdirinya usaha mikro, kecil dan menengah ini juga membantu pemerintah dalam hal mengurangi tingkat pengangguran (Kadeni dan Ninik Srijani, 2020, hal. 193)

3) Mensejahterakan masyarakat

Adanya usaha mikro, kecil dan menengah ini tentunya bisa mengurangi pengangguran, sehingga jumlah pengangguran menjadi berkurang serta bertambahnya tenaga kerja. Adanya tenaga kerja yang bekerja ini tentunya bisa mengurangi angka kemiskinan yang ada pada masyarakat kelas bawah, dengan kata lain melalui UMKM ini bisa mensejahterakan masyarakat.

4) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia

Adanya usaha mikro, kecil dan menengah ini bisa membuat para pekerja yang bekerja di usaha tersebut bisa mendapatkan ilmu-ilmu terkait dengan kewirausahaan, yang

mana ilmu ini bisa bermanfaat bagi para pekerja dalam menjalankan pekerjaannya

i. Keunggulan usaha kecil dibandingkan dengan usaha besar

Usaha kecil mempunyai beberapa keunggulan jika dibandingkan dengan usaha besar. Keunggulan tersebut ialah:

- 1) Terdapat hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam lingkungan perusahaan yang kecil
- 2) Dapat menciptakan kesempatan kerja yang cukup banyak atau penyerapan tenaga kerja
- 3) Mempunyai kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan usaha besar yang pada umumnya birokratis
- 4) Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan
- 5) Inovasi dengan menggunakan teknologi mudah terjadi dalam pengembangan produk (Hamdani, 2020, hal. 7).

j. Kekuatan usaha kecil

Selain memiliki keunggulan, usaha kecil juga mempunyai kekuatan yaitu sebagai berikut:

- 1) Usaha kecil ini padat karya dikarenakan gaji tenaga kerja khususnya dari pekerja yang berpendidikan rendah di Indonesia lebih murah.
- 2) Usaha kecil ini lebih banyak memproduksi barang-barang yang sederhana sehingga tidak terlalu membutuhkan pendidikan yang tinggi
- 3) Pemilik usaha kecil ini lebih banyak menggunakan modal dan investasi pribadi, walaupun ada juga yang memakai fasilitas kredit yang diberikan oleh pemerintah (Hamdani, 2020, hal. 8).

k. Kendala-kendala UMKM

Kendala-kendala UMKM di Indonesia ialah sebagai berikut:

- 1) Teknologi Indonesia yang masih belum maju untuk menuju pasaran global
- 2) Rendahnya keahlian dan kemampuan tenaga kerja
- 3) Kurangnya pengetahuan tentang strategi bisnis global
- 4) Kurangnya pengetahuan tentang pasar
- 5) Terbatasnya dalam mengakses modal (Sulastri, 2016, hal. 26).

6. Resiko Usaha

Resiko dapat didefinisikan sebagai keadaan yang tidak pasti terkait suatu keadaan yang terjadi nantinya dengan keputusan yang diambil berdasarkan berbagai pertimbangan pada saat ini. Resiko merupakan ketidakpastian yang berdampak kepada sasaran perusahaan yang bersifat negatif maupun positif, namun yang perlu ditindaki yaitu resiko yang mempunyai dampak negatif sebab akan menjadi hambatan untuk mencapai sasaran ataupun tujuan dari perusahaan baik itu untuk jangka panjang maupun jangka pendek (Misra, 2020, hal. 22).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), resiko merupakan kemungkinan terjadinya peristiwa yang bisa merugikan suatu perusahaan. Menurut Vaugan, definisi resiko sebagai berikut:

- a. *Risk is the chance of loss* (resiko adalah kerugian)
- b. *Risk is the possibility of loss* (resiko adalah kemungkinan kerugian)
- c. *Risk is uncertainly* (resiko adalah ketidakpastian)
- d. *Risk is the dispersion of actual from expected result* (resiko ialah penyimpangan hasil aktual dari hasil yang diharapkan) (Sriyono, 2019, hal. 1).

Dari pengertian resiko diatas dapat disimpulkan bahwa resiko selalu dikaitkan dengan kemungkinan terjadinya sesuatu yang merugikan yang tidak diduga atau yang tidak diharapkan, sehingga resiko ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Merupakan ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa
- b. Merupakan ketidakpastian yang apabila terjadi akan menimbulkan kerugian

Sumber-sumber penyebab terjadinya resiko ialah sebagai berikut:

- a. Resiko internal

Resiko internal merupakan resiko yang berasal dari dalam perusahaan sendiri.

- b. Resiko eksternal

Resiko eksternal merupakan resiko yang berasal dari luar perusahaan atau dari lingkungan luar perusahaan

- c. Resiko keuangan

Resiko keuangan merupakan resiko yang disebabkan oleh faktor-faktor ekonomi seperti perubahan harga, tingkat bunga, serta mata uang

- d. Resiko operasional

Resiko operasional merupakan resiko yang terjadi disaat karyawan serta sistem mengalami kegagalan atau resiko yang terjadi disebabkan adanya peristiwa eksternal seperti gempa bumi dan kebakaran yang berdampak negatif pada kelangsungan perusahaan. Pada umumnya resiko operasional terdiri dari:

- 1) Resiko proses yaitu resiko yang terjadi melalui proses yang tidak efisien dan efektif
- 2) Resiko karyawan yaitu resiko yang diakibatkan oleh jumlah karyawan, ketidakcakapan, ketidakjujuran atau budaya perusahaan yang kurang sadar resiko
- 3) Resiko sistem yaitu resiko yang mencakup ketersediaan sistem, akses yang terbatas dalam penggunaan dan adanya perbaikan bisnis dari berbagai ketidakpastian
- 4) Resiko peristiwa yaitu resiko kerugian yang berkaitan dengan peristiwa tertentu yang tidak disukai serta mempunyai konsekuensi serius apabila terjadi

5) Resiko bisnis yaitu resiko yang berkaitan dengan adanya perubahan yang tidak terduga didalam lingkungan yang kompetitif atau kecendrungan monopoli yang merusak atau operasi ekonomi suatu bisnis.

Resiko bisa dikelompokkan kedalam resiko murni dan resiko spekulatif, yaitu sebagai berikut:

a. Resiko murni (*pure risk*)

Resiko murni merupakan resiko dimana kemungkinan untuk mendapatkan kerugian itu ada, tetapi untuk mendapatkan keuntungan itu tidak ada serta resiko ini terjadi tanpa sengaja. Contohnya ialah kebakaran gedung, kecelakaan kendaraan, kerusakan, banjir, dan lain sebagainya.

b. Resiko spekulasi

Resiko spekulasi merupakan resiko dimana kita mengharapkan keuntungan dan kerugian. Kerugian akibat resiko spekulatif akan merugikan individu tertentu tapi akan menguntungkan individu lainnya. Contohnya suatu perusahaan mengalami kerugian karena penjualannya menurun, sedangkan perusahaan lain bisa saja mendapatkan keuntungan dari situasi tersebut. Secara total masyarakat tidak dirugikan dari resiko spekulatif tersebut.

Selain dari resiko diatas, resiko juga bisa dibedakan sebagai berikut:

a. Resiko objektif

Resiko objektif merupakan resiko yang didasarkan kepada observasi parameter yang objektif. Contohnya fluktuasi harga atau tingkat keuntungan investasi di pasar modal, yang mana ini bisa diukur dengan menggunakan standar deviasi.

b. Resiko subjektif

Resiko subjektif merupakan resiko yang berkaitan dengan persepsi seseorang terhadap resiko, dengan kata lain kondisi mental

seseorang akan menentukan kesimpulan tinggi rendahnya suatu resiko tertentu.

Resiko itu ada dimana saja dan bisa datang kapan saja. Resiko ini bisa membuat suatu organisasi atau perusahaan menjadi hancur, oleh karena itu resiko ini harus dikelola dengan baik. Apabila suatu perusahaan tidak mampu mengelola resiko, maka perusahaan tersebut bisa mengalami kerugian yang signifikan. Pengelolaan resiko ini dilakukan agar suatu perusahaan mampu untuk bertahan. Untuk mengelola resiko tersebut, maka dibutuhkan manajemen resiko. Manajemen resiko ini umumnya dilakukan melalui proses-proses sebagai berikut:

a. Identifikasi resiko

Identifikasi resiko ini dilakukan dengan cara mengidentifikasi resiko-resiko yang dihadapi oleh perusahaan. Banyak resiko yang dihadapi oleh perusahaan semisalnya resiko penyelewengan yang dilakukan oleh karyawan, resiko kecelakaan dan lain sebagainya.

b. Evaluasi dan pengukuran resiko

Tujuan dari evaluasi resiko ialah untuk memahami karakteristik resiko lebih baik. Apabila memperoleh pemahaman yang lebih baik, maka resiko yang dihadapi akan lebih mudah dikendalikan. Evaluasi yang sistematis dilakukan untuk mengukur resiko tersebut.

c. Pengelolaan resiko

Setelah melakukan identifikasi resiko serta evaluasi resiko, langkah selanjutnya ialah dengan melakukan pengelolaan resiko. Pengelolaan resiko dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut:

1) Penghindaran

Penghindaran merupakan cara yang paling mudah dan aman untuk dilakukan, namun penghindaran merupakan cara yang bisa saja tidak optimal.

2) Ditahan

Menahan resiko ini dalam beberapa situasi akan lebih baik, namun akan lebih baik lagi jika suatu perusahaan menghadapi resiko tersebut

3) Diversifikasi

Diversifikasi ini ialah menyebar eksposur yang kita miliki sehingga tidak terfokus kepada satu atau dua eksposur saja

4) Transfer resiko

Transfer resiko ini dilakukan dengan cara memindahkan resiko yang dihadapi kepada orang yang mampu untuk menanggung resiko tersebut.

5) Pengendalian resiko

Pengendalian resiko ini dilakukan untuk mencegah atau menurunkan peluang terjadinya resiko atau kejadian yang tidak diinginkan

6) Pendanaan resiko

Pendanaan resiko ini dimaksudkan bagaimana mendanai kerugian yang terjadi apabila suatu resiko tersebut muncul

Manajemen resiko memiliki tujuan untuk meningkatkan kinerja, mendorong untuk melakukan inovasi, dan mendukung untuk tercapainya sasaran perusahaan. Manajemen resiko memiliki prinsip-prinsip yang digunakan untuk mengelola resiko serta harus mempertimbangkannya akan menetapkan kerangka kerja. Manajemen resiko yang efektif memerlukan elemen-elemen sebagai berikut:

- a. Terintegrasi
- b. Terstruktur dan menyeluruh
- c. Disesuaikan dengan kebutuhan

- d. Inklusif
- e. Dinamis
- f. Informasi terbaik yang tersedia
- g. Faktor budaya dan manusia
- h. Perbaikan kesinambungan

Manfaat dari adanya manajemen resiko ini ialah sebagai berikut:

- a. Membantu perusahaan untuk menghindari semaksimal mungkin biaya-biaya yang terpaksa harus dikeluarkan
- b. Membantu manajemen untuk memutuskan akan menghindari atau mengambil resiko yang ada
- c. Jika penafsiran resiko dilakukan dengan akurat, maka akan memaksimalkan keuntungan perusahaan (Sriyono, 2019, hal. 8).

B. Kajian Penelitian Yang Relevan

Tabel 2. 1
Penelitian terdahulu

No	Peneliti	Judul penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan
1	Elex Sarmigi (2020)	Analisis Pengaruh Covid-19 terhadap Perkembangan UMKM di Kabupaten Kerinci	Berdasarkan hasil uji regresi linear sederhana maka dapat disimpulkan bahwa variabel Covid-19 memiliki pengaruh negatif terhadap variabel UMKM. Dimana setiap kenaikan satu satuan Covid-19 akan menghambat perkembangan UMKM di Kabupaten Kerinci.	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu terdapat pada metode penarikan sampel, yang mana dalam penelitian terdahulu ini metode pengambilan sampel dilakukan dengan sampling kouta sedangkan metode pengumpulan sampel yang Penulis

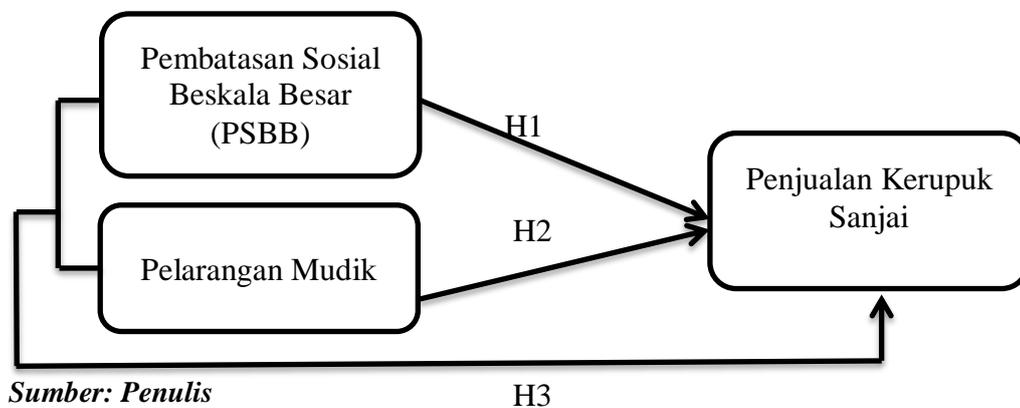
				lakukan dengan menggunakan <i>cluster sampling</i> atau <i>area sampling</i>
2	Rahmi Rosita (2020)	Pengaruh Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia	Penelitian ini memiliki hasil yakni pandemi Covid-19 berpengaruh terhadap UMKM yang berada di Indonesia terutama pada sektor industri.	Perbedaan penelitian ini terdapat pada jenis penelitian, yang mana pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik dokumentasi, sedangkan penelitian yang Penulis teliti menggunakan jenis penelitian kuantitatif
3	Mutmainnah Dan Amin Sadiqin (2021)	Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Volume Penjualan PT. Surabaya Makmur Jaya Tahun 2020	Penelitian ini memiliki hasil yaitu perusahaan terkena dampak penurunan aktivitas bisnis dimana penurunan volume penjualan hingga 50 % dari tahun sebelum adanya pandemi.	Perbedaan dalam penelitian ini terdapat pada jenis penelitiannya, yang mana dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya menggunakan jenis penelitian kualitatif, sedangkan

				penelitian yang Penulis lakukan ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif.
4	Furqon Nur Islamiati (2021)	Pengaruh Wabah Covid-19 Terhadap Omzet Penjualan Konveksi Pakaian Di Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Binawiyi Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Syariah	Pengujian variabel menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan, kontribusi pengaruh variabel wabah covid-19 sebesar 42% terhadap omzet penjualan konveksi pakaian dan sisanya 58% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian tersebut.	Perbedaan penelitian ini ialah terdapat pada subjek penelitian, yang mana dalam penelitian ini subjek yang dipakai yaitu pengusaha konveksi pakaian sedangkan pada penelitian yang akan Penulis lakukan, subjeknya yaitu pengusaha kerupuk sanjai.

C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir adalah sintesa dari berbagai teori dan hasil penelitian yang menunjukkan lingkup satu variabel atau lebih yang diteliti, perbandingan nilai satu variabel atau lebih pada sampel atau waktu yang berbeda, hubungan dua variabel atau lebih, perbandingan pengaruh antar variabel pada sampel yang berbeda dan bentuk hubungan struktural (Sugiyono, 2015, hal. 58).

Gambar 2. 1
Kerangka Berpikir



Sumber: Penulis

H3

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara dari rumusan masalah yang didasarkan atas teori yang relevan, dikatakan sementara dikarenakan jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh dari pengumpulan data (Hikmawati, 2017, hal. 50).

Hipotesis merupakan penjelasan sementara terkait perilaku, fenomena, maupun keadaan tertentu yang telah terjadi atau yang akan terjadi. Hipotesis ini merupakan pernyataan peneliti tentang hubungan antara variabel-variabel dalam penelitian dan merupakan pernyataan paling spesifik. Hipotesis ini dapat diartikan sebagai hubungan yang diperkirakan secara logis diantara dua variabel atau lebih yang diungkapkan dalam bentuk pernyataan yang dapat diuji. Hipotesis ditarik dari serangkaian fakta yang muncul yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti, dari fakta tersebut dirumuskan hubungan antara satu dengan yang lain serta membentuk suatu konsep yang abstraksi dari hubungan dari berbagai fakta. Hipotesis ini sangat penting untuk suatu penelitian, dikarenakan dari hipotesis ini maka penelitian dapat diarahkan (Paramita, Ratna Wijayanti Daniar, dkk, 2021, hal. 53)

Hipotesis terdiri atas dua macam yaitu hipotesis nol dan hipotesis alternative. Hipotesis nol merupakan hipotesis yang menyatakan “tidak ada”, misalnya tidak ada perbedaan, tidak ada hubungan, tidak ada pengaruh. Sedangkan hipotesis alternative merupakan kebalikan dari hipotesis nol yang menyatakan “ada”, misalnya ada perbedaan, ada hubungan dan ada pengaruh. Hipotesis ini dirumuskan dalam bentuk kalimat positif bukan kalimat pertanyaan (Sugiyono, 2015, hal. 59).

Hipotesis yang penulis ajukan pada penelitian ini ialah:

H01: Pembatasan Sosial Beskala Besar (PSBB) Tidak Berpengaruh Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh

Ha1: Pembatasan Sosial Beskala Besar (PSBB) Berpengaruh Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh

H02: Pelarangan Mudik Tidak Berpengaruh Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh

Ha2: Pelarangan Mudik Berpengaruh Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh

H03: Pembatasan Sosial Beskala Besar (PSBB) Dan Pelarangan Mudik Tidak Berpengaruh Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh

Ha3: Pembatasan Sosial Beskala Besar (PSBB) Dan Pelarangan Mudik Berpengaruh Terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai Di Kota Payakumbuh

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang Penulis gunakan dalam melakukan penelitian ini ialah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan Kuantitatif. Metode Kuantitatif ini merupakan penelitian yang berdasarkan kepada filsafat positivisme, yang dipakai untuk menguji populasi atau sampel, data yang dikumpulkan memakai instrumen penelitian seperti kusioner, dll, data dianalisis menggunakan teknik statistika, tujuannya untuk menguji hipotesis yang telah diatur (Sugiyono, 2015, hal. 23).

Penelitian kuantitatif lebih menekankan kepada pengujian teori melalui pengukuran variabel penelitian dengan angka dan melakukan analisis dengan prosedur statistika. Secara esensial penelitian kuantitatif ialah penelitian tentang pengumpulan data numerik untuk menjelaskan fenomena tertentu. Penelitian dengan pendekatan kuantitatif ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Penelitian dengan pendekatan kuantitatif ini ialah penelitian yang dilakukan untuk menjawab pertanyaan dengan menggunakan rancangan yang terstruktur serta sesuai dengan sistematika penelitian ilmiah
- b) Penelitian kuantitatif ini sempit serta terbatas, dikarenakan peneliti cenderung untuk membatasi lingkup penelitian dengan membatasi variabel yang digunakan atau populasi yang digunakan
- c) Data yang dikumpulkan dapat dihitung serta diukur, data kuantitatif ini lebih banyak menggunakan angka, bukan kata-kata ataupun gambar
- d) Penelitian dengan pendekatan kuantitatif ini biasanya menggunakan hipotesis untuk memberikan jawaban sementara atau dugaan sementara atas pertanyaan penelitian.

- e) Pada penelitian yang menggunakan hipotesis ini maka diperlukan sebuah alat analisis, yang mana biasanya dilakukan dengan menggunakan statistik. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bahwa terdapat hubungan atau pengaruh suatu variabel terhadap variabel lainnya
- f) Penelitian dengan pendekatan kuantitatif ini menggunakan sampel, dimana dalam penarikan sampel ini ini harus menggunakan teknik yang tepat serta jumlah sampel yang memadai sehingga hasil dari penelitian yang dilakukan dapat digeneralisasikan
- g) Instrumen penelitian yang digunakan dalam mengumpulkan data seharusnya dapat dipercaya/*valid* serta andal/*reliabel* (Paramita, Ratna Wijayanti Daniar, dkk, 2021, hal. 10-11)

B. Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian yang akan penulis lakukan ini akan dilaksanakan di usaha kerupuk sanjai yang berada di tiap kecamatan di kota Payakumbuh. Adapun untuk waktu penelitian akan dijabarkan lewat tabel di bawah ini:

Tabel 3. 1
Rancangan Jadwal Penelitian

Kegiatan	2021	2022						
	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul
Survey Awal								
Pengajuan Proposal								
Bimbingan Proposal								
Seminar Proposal								
Revisi Setelah Seminar Proposal								
Penelitian								
Pengolahan Data								
Bimbingan Skripsi								
Sidang Munaqasah								

Sumber: Penulis

C. Populasi Dan Sampel

1. Populasi

Populasi ialah gabungan dari elemen yang berbentuk peristiwa, hal atau orang yang memiliki karakteristik yang serupa yang menjadi pusat perhatian oleh peneliti karena dipandang sebagai semesta penelitian. Elemen populasi ialah setiap anggota dari populasi yang akan diamati (Paramita, Ratna Wijayanti Daniar, dkk, 2021, hal. 59).

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang memiliki kuantitas serta karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti guna dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2015, hal. 62).

Dalam penelitian ini, populasi yang Penulis gunakan ialah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berada di kota Payakumbuh. Dalam penelitian ini populasi yang diambil tersebut dikhususkan kepada usaha kerupuk sanjai yang berada di Kota Payakumbuh. Populasi tersebut terbagi atas:

Tabel 3. 2
Jumlah Populasi

No	Kecamatan	Populasi
1	Kecamatan Payakumbuh Barat	33
2	Kecamatan Payakumbuh Timur	6
3	Kecamatan Payakumbuh Selatan	2
4	Kecamatan Payakumbuh Utara	2
5	Kecamatan Lamposi Tigo Nagari	12
	Jumlah	55

Sumber: Diskoperindag Kota Payakumbuh

2. Sampel

Sampel ialah subset dari populasi yang mana terdiri dari beberapa anggota dari populasi. Subset ini diambil dikarenakan dalam populasi yang besar tidak memungkinkan untuk meneliti semua populasi tersebut, sebab terdapat keterbatasan waktu, biaya dan tenaga (Paramita, Ratna Wijayanti Daniar, dkk, 2021, hal. 60).

Sampel merupakan bagian dari jumlah serta karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Jika populasi besar, peneliti tidak akan meneliti semuanya, disebabkan karena keterbatasan penulis, misalnya keterbatasan dana, tenaga, dan waktu (Sugiyono, 2015, hal. 63).

Pengambilan sampel yang akan Penulis lakukan, diambil dengan menggunakan Teknik *Cluster Sampling (Area Sampling)*. Teknik area sampling ini digunakan untuk menentukan sampel yang mana objek atau sumber data yang akan diteliti tersebut sangat luas. Pada penelitian ini Penulis mengambil sampel di wilayah Kota Payakumbuh, lebih tepatnya di Kecamatan Payakumbuh Barat dengan jumlah Sampel yang akan Penulis gunakan ialah sebanyak 30 Sampel. Ukuran sampel ini diketahui jumlahnya dengan menggunakan rumus Slovin dengan berdasarkan tingkat kesalahan sebesar 5%. Rumus dari Slovin tersebut adalah sebagai berikut:

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

Keterangan:

n = Jumlah Sampel Yang Ingin Dicari

N = Jumlah Populasi

e = *Margin Error* Atau Tingkat Kesalahan

Dengan rumus tersebut maka sampel yang didapatkan dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$n = \frac{33}{1 + (33 \times 5\%^2)}$$

$$n = \frac{33}{1 + (33 \times 0.05^2)}$$

$$n = \frac{33}{1 + (33 \times 0.0025)}$$

$$n = \frac{33}{1 + 0,0825}$$

$$n = \frac{33}{1,0825}$$

$n = 30,48$ dibulatkan menjadi 30 sampel

D. Defenisi Operasional Variabel

Variabel-variabel yang terdapat di dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Variabel X1 (Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB))

Pembatasan sosial berskala besar (PSBB) ini merupakan kegiatan yang dilakukan guna membatasi kegiatan masyarakat di luar rumah, pembatasan ini bertujuan untuk mengurangi jumlah kasus covid-19 yang dilakukan dengan mengurangi kegiatan-kegiatan yang dapat menyebabkan kerumunan. Pembatasan sosial berskala besar ini dilakukan dengan cara melakukan segala kegiatan dari rumah, semisal beribadah dari rumah, sekolah atau kuliah dari rumah, bahkan sampai kepada bekerja dari rumah.

2. Variabel X2 (Pelarangan Mudik)

Mudik merupakan suatu kegiatan pulang ke kampung halaman yang dilakukan oleh perantau yang berada di luar kota. Biasanya kegiatan mudik ini dilakukan guna untuk mengunjungi orang tua maupun sanak saudara yang berada di kampung halaman. Namun kegiatan mudik ini tidak bisa sembarang orang dapat melakukannya, melainkan hanya orang-orang yang secara finansial bercukupan untuk melakukan mudik tersebut. Hal ini dikarenakan kegiatan mudik ini bisa menguras biaya yang banyak, semisal untuk kendaraan dan lain sebagainya. Namun semenjak tahun 2020 kegiatan mudik ditiadakan atau dilarang dikarenakan suatu pandemi yang menyebar hampir keseluruh negara di dunia ini. Pelarangan ini bertujuan agar tidak terjadinya lonjakan kasus pasien covid-19 di Indonesia.

3. Variabel Y (Penjualan)

Penjualan merupakan suatu syarat bagi keberlangsungan suatu usaha. Penjualan ini mempunyai banyak definisi, diantaranya definisi menurut para ahli. Menurut Kotler penjualan merupakan suatu seni atau ilmu yang digunakan untuk mempengaruhi orang-orang agar mau membeli barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan atau produsen (Komalasari, 2016, hal. 292).

E. Pengembangan Instrumen

Dalam suatu penelitian, pengumpulan data merupakan suatu hal yang sangat penting. Data yang dikumpulkan ini berkaitan dengan fenomena yang menjadi fokus dalam penelitian. Data ini digunakan untuk membuat kesimpulan serta untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan (Retnawati, 2016, hal. 1).

Instrumen atau alat pengumpul data merupakan alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam suatu penelitian. Data yang dikumpulkan menggunakan instrumen penelitian ini selanjutnya akan dideskripsikan dan dilampirkan atau digunakan untuk menguji hipotesis yang diajukan dalam suatu penelitian.

Bentuk instrumen berkaitan dengan metode pengumpulan data, semisal nya metode wawancara menggunakan instrumen pedoman wawancara, metode angket atau kuisisioner menggunakan instrumen berupa angket atau kuisisioner, metode tes menggunakan instrumen soal tes, sedangkan instrumen untuk metode observasi menggunakan instrumen *check-list* (Sandu Siyoto dan Ali Sodik, 2015, hal. 78).

Instrumen penelitian yang akan Penulis gunakan ialah kuisisioner, yang mana dalam kuisisioner ini akan disediakan pertanyaan-pertanyaan terkait dengan variabel-variabel yang akan diteliti. Dalam Penelitian ini indikator yang dipakai ialah:

Tabel 3. 3
Indikator Penelitian

Variabel	Indikator
Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB)	1. Besarnya ancaman Covid-19 2. Tingkat penularan Covid-19
Pelarangan Mudik	1. Tingginya angka penularan 2. Tingkat kunjungan
Penjualan	1. Harga 2. Jumlah produksi 3. Distribusi 4. Promosi

Indikator tersebut akan diukur dengan menggunakan Skala Likert. Skala likert ditemukan oleh seorang pakar yang bernama Rensis Likert. Skala likert merupakan skala psikometrik yang pada umumnya digunakan dalam kuisisioner, selain itu skala likert ini banyak digunakan dalam riset berupa survei. Skala likert ini merupakan metode penskalaan pernyataan sikap yang menggunakan distribusi respon sebagai dasar dari penentuan nilai skalanya. Dalam skala likert ini bentuk tes yang dipakai adalah dalam bentuk pernyataan. Dalam skala likert ini biasanya menggunakan lima pilihan jawaban dengan format sebagai berikut:

Tabel 3. 4
Skala Likert

No	Pilihan Jawaban	Kode	Nilai
1	Sangat Setuju	SS	5
2	Setuju	S	4
3	Kurang Setuju	KS	3
4	Tidak Setuju	TS	2
5	Sangat Tidak Setuju	STS	1

Sumber: (Risnita, 2012, hal. 89)

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis pada penelitian ini ialah:

1. Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan objek penelitian tersebut. Wawancara ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui penjualan kerupuk sanjai selama pandemi covid-19 berlangsung

2. Angket atau Kuisisioner

Teknik pengumpulan data menggunakan angket ini merupakan teknik yang menggunakan pertanyaan-pertanyaan untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dari responden. Menurut Creswell kuisisioner ialah teknik atau cara mengumpulkan data dimana responden mengisi pernyataan atau pertanyaan yang diberikan dalam bentuk sebuah file, lalu diisi dengan lengkap, setelah itu dikembalikan lagi kepada peneliti (Sugiyono, 2015, hal. 71).

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan suatu kegiatan yang dilakukan setelah semua sumber data terkumpul. Dalam menganalisis data ini kegiatan yang meliputinya ialah: mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responen, menabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, serta melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. (Sugiyono, 2015, hal. 76)

Dalam penelitian ini penulis melakukan analisis data dengan menggunakan metode statistika yaitunya dengan uji validitas, uji reliabilitas, metode regresi linear berganda serta uji hipotesis seperti uji t, uji f, dan uji koefisien determinasi .

1. Uji Validitas

Uji validitas merupakan uji yang dilakukan guna untuk mengetahui sejauh mana suatu kuesioner yang diajukan dapat

menggali data atau informasi yang dibutuhkan (Paramita, Ratna Wijayanti Daniar, dkk, 2021, hal. 73)

Validitas data ialah uji yang dilakukan untuk mengukur sejauh mana ketepatan sebuah instrumen penelitian. Alat pengukuran yang umum digunakan ialah kuesioner dan tes. Sebuah tes dapat dikatakan memiliki validitas apabila tes itu dapat tepat mengukur apa yang hendak diukur. Dalam hal ini alat ukur kuesioner tersebut perlu disusun sedemikian rupa agar bisa dijadikan instrumen yang tepat untuk mendapatkan, menemukan, mendeskripsikan, dan/atau membandingkan berbagai informasi, topik, dan variabel penelitian (Budiasuti, Dyah dan Agustinus Bandur, 2018).

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas berasal dari kata *reliability*, reliabel artinya dapat dipercaya, berketetapan. Nama lain dari reliabilitas adalah konsistensi, keterandalan, keterpercayaan, kestabilan, dan lain-lain. Sebuah tes dikatakan memiliki reliabilitas apabila hasil-hasil tes yang dilakukan menunjukkan ketepatan (Nurdin, Ismail dan Sri Hartati, 2019). Fokus utama dalam uji reliabilitas ini adalah data yang dihasilkan dapat dipercaya. Jadi sebuah instrumen bisa dikatakan reliabel apabila bisa menghasilkan data yang sama walaupun data tersebut digunakan dalam waktu yang berbeda asalkan karakteristik dari subjek sama. Reliabilitas merupakan konsistensi suatu instrumen mengukur suatu yang hendak diukur.

Secara empirik tinggi rendahnya reliabilitas ditunjukkan oleh suatu angka yang dinamakan koefisien reliabilitas. Selain itu, tafsiran tinggi rendahnya nilai koefisien ditentukan melalui perhitungan, ditentukan pula oleh standar pada cabang ilmu yang terlibat di dalam pengukuran ini. Semakin tinggi koefisien reliabilitas suatu instrumen penelitian, maka kemungkinan tingkat kesalahan yang terjadi akan semakin kecil, hal ini terjadi apabila peneliti membuat keputusan

berdasarkan skor yang diperoleh dalam instrumen tersebut (Risnita, 2012, hal. 96).

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda ini menggambarkan suatu hubungan dimana satu atau lebih variabel (variabel independen) mempengaruhi variabel lainnya (variabel dependen), menunjukkan arah pengaruh tersebut. Regresi dapat digunakan untuk memprediksikan seberapa jauh perubahan nilai variabel dependen, bila nilai variabel independent dirubah-rubah. Analisis regresi menggunakan rumus persamaan regresi berganda seperti yang dikutip dalam (Sugiyono, 2007).

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

Keterangan :

Y	= Penjualan Kerupuk Sanjai
a	= Konstanta
b1, b2	= Koefisien regresi
x1	= Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB)
x2	= Pelarangan Mudik
e	= error term

4. Pengujian Hipotesis

Hipotesis yang akan di uji dalam penelitian ini berkaitan dengan adanya pengaruh signifikan dari variabel independen meliputi Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pelarangan Mudik terhadap variabel dependen Penjualan yang akan di uji baik secara parsial maupun simultan.

1) Uji Derajat Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel

independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas (dengan kata lain semakin kecil pengaruh semua variabel independen terhadap nilai variabel dependen). Sedangkan uji derajat determinasi mendekati 1 maka dapat dikatakan semakin kuat model tersebut dalam menerangkan variasi variabel independen terhadap variabel terikat.

2) Uji T

Pengujian hipotesis yang dilakukan secara parsial bertujuan untuk mengetahui pengaruh satu variabel penjelas/independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Hipotesis nol (H_0) yang hendak diuji adalah apakah suatu parameter (b_i) sama dengan nol, atau : $H_0 : b_i = 0$

Artinya apakah suatu variabel independen bukan merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatifnya (H_A) parameter suatu variabel tidak sama dengan nol, atau : $H_A : b_i \neq 0$

Artinya, variabel tersebut merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen.

Cara melakukan uji-t adalah sebagai berikut :

- a. *Quick look* : bila jumlah *degree of freedom* (df) adalah 20 atau lebih, dan derajat kepercayaan sebesar 5%, maka H_0 yang menyatakan $b_i = 0$ dapat ditolak bila nilai t lebih besar dari 2 (dalam nilai absolut). Dengan kata lain kita menerima hipotesis alternative, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen.
- b. Membandingkan nilai statistic t dengan titik kritis menurut tabel, apabila nilai statistic t hasil perhitungan lebih tinggi dibandingkan nilai t tabel, kita menerima hipotesis alternative yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen.

3) Uji F

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel independen atau variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen/terkait dengan melihat nilai F nya (Rofiuddin, 2022, hal. 6).

Hipotesis nol (H_0) yang hendak diuji adalah apakah semua parameter dalam model sama dengan nol, atau:

$$H_0 : b_1 = b_2 = \dots = b_k = 0$$

Artinya apakah semua variabel independen bukan merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatifnya (H_A) tidak semua parameter secara simultan sama dengan nol, atau:

$$H_A : b_1 \neq b_2 \neq \dots \neq b_k \neq 0$$

Artinya, semua variabel independen secara simultan merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen.

Untuk menguji hipotesis ini digunakan statistic F dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. *Quick look* : bila nilai F lebih besar daripada 4 maka H_0 dapat ditolak pada derajat kepercayaan 5%. Dengan kata lain kita menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara serentak dan signifikan mempengaruhi variabel dependen.
- b. Membandingkan nilai F hasil perhitungan dengan nilai F menurut tabel. Bila nilai F hitung lebih besar daripada nilai F tabel, maka H_0 ditolak dan menerima H_A .

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Gambaran Umum Kota Payakumbuh

1) Sejarah Kota Payakumbuh

Payakumbuh berasal dari kata Payau dan Kumbuah, dimana berdasarkan literatur lama Payau (Payo) dalam Bahasa Indonesia berarti rawa-rawa, dan Kumbuah adalah sejenis tanaman yang dulunya tumbuh subur di daerah rawa di kanagarian Koto Nan Gadang. Kota Payakumbuh didirikan pada tanggal 17 Desember 1970 melalui Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 08 Tahun 1970 tentang Pelaksanaan Pemerintah Kotamadya Solok dan Payakumbuh (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1956 Nomor 19).

Berdasarkan peraturan tersebut Kota Payakumbuh ditetapkan sebagai daerah tingkat II dengan wilayah pemerintahan sendiri, dan tanggal 17 Desember ditetapkan menjadi hari jadi (HUT) Kota Payakumbuh. Dengan adanya Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah maka status Pemerintahan Kotamadya Daerah Tingkat II Payakumbuh, berubah menjadi Kota Payakumbuh. Payakumbuh sejak zaman sebelum kemerdekaan telah menjadi pusat pelayanan pemerintahan, perdagangan, dan pendidikan terutama bagi Luhak Limo Puluah. Pada zaman pemerintahan Belanda, Payakumbuh adalah tempat kedudukan asisten residen yang menguasai wilayah Luhak Limo Puluah, dan pada zaman pemerintahan Jepang, Payakumbuh menjadi pusat kedudukan pemerintah.

Kota Payakumbuh terutama pusat kotanya dibangun oleh Pemerintah kolonial Hindia Belanda. Sejak keterlibatan Belanda dalam perang Padri, kawasan ini berkembang menjadi depot atau kawasan gudang penyimpanan dari hasil tanam kopi dan terus berkembang menjadi salah satu daerah administrasi distrik pemerintahan kolonial Hindia Belanda waktu itu.

Menurut tambo setempat, dari salah satu kawasan di dalam kota ini terdapat suatu nagari tertua yaitu nagari Aie Tabik. Pada tahun 1840, Belanda membangun jembatan batu untuk menghubungkan kawasan tersebut dengan pusat kota sekarang. Jembatan itu sekarang dikenal dengan nama Jembatan Ratapan Ibu. (LKJIP Kota Payakumbuh)

2) Letak Geografis Kota Payakumbuh

Geografis kota Payakumbuh berada pada $100^{\circ}35'$ - $100^{\circ}45'$ BT dan $00^{\circ}10'$ - $00^{\circ}17'$ LS. KOTA Payakumbuh mempunyai luas wilayah sebesar 80, 43 Km², dengan tinggi rata-rata dari permukaan laut adalah 514 Meter. Tingkat suhu kota Payakumbuh ialah 21-32° C, dengan kelembaban berkisar antara 63%-85%. Kota Payakumbuh mempunyai penduduk sebanyak 141.184 penduduk dengan 71.084 jiwa penduduk berjenis kelamin laki-laki dan 70. 100 jiwa penduduk berjenis kelamin perempuan.

Kota Payakumbuh mempunyai batas daerah yaitunya:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Harau dan Kecamatan Payakumbuh, Kabupaten Lima Puluh Kota.
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan kecamatan Luak dan kecamatan Situjuh Limo Nagari kabupaten Lima Puluh Kota
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan kecamatan Payakumbuh dan kecamatan Akabiluru kabupaten Lima Puluh Kota
- d. Sebelah Timur berbatasan dengan kecamatan Luak dan kecamatan Harau kabupaten Lima Puluh Kota

Kota payakumbuh mempunyai lima kecamatan sebagai berikut:

- a) Kecamatan Payakumbuh Barat dengan luas wilayah sebesar 19,06 Km²
- b) Kecamatan Payakumbuh Selatan dengan luas wilayah sebesar 14, 68 Km²
- c) Kecamatan Payakumbuh Timur dengan luas wilayah sebesar 22, 73 Km²
- d) Kecamatan Payakumbuh Utara dengan luas wilayah sebesar 14, 53 Km²
- e) Kecamatan Lamposi Tigo Nagari dengan luas wilayah sebesar 9,42 Km²

2. Gambaran Umum Kecamatan Payakumbuh Barat

1) Sejarah singkat serta letak geografis kecamatan Payakumbuh Barat

Kecamatan Payakumbuh Barat adalah kecamatan yang terluas di kota Payakumbuh. Luasnya lebih kurang 19,06 Km². Secara administrasi, berbatasan dengan satu kecamatan di Kabupaten Lima Puluh Kota yaitu kecamatan Payakumbuh. Dalam kota Payakumbuh berbatasan dengan:

- a. Sebelah Timur berbatasan dengan kecamatan Payakumbuh Timur
- b. Sebelah Utara berbatasan dengan kecamatan Payakumbuh Utara
- c. Sebelah Selatan berbatassan dengan kecamatan Payakumbuh Selatan
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan kecamatan Lamposi Tigo Nagari.

Kecamatan Payakumbuh Barat mempunyai 17 kelurahan. Kelurahan Talang merupakan kelurahan terluas di kecamatan Payakumbuh Barat dengan luas $\pm 2,71$ Km², sedangkan kelurahan Parit Rintang merupakan kelurahan terkecil dengan luas $\pm 0,28$ Km².

Keadaan topografi kecamatan Payakumbuh Barat bervariasi antara daratan dan berbukit-bukit dengan ketinggian ± 514 Meter di atas permukaan laut. Terdapat 10 bukit di Payakumbuh Barat dengan ketinggian terendah 258 Meter dan yang paling tinggi 768 Meter. Suhu udara rata-rata 26°C dengan kelembaban udara 45% sampai dengan 50%.

Jarak dari kantor kecamatan ke:

- | | |
|--------------------------------------|----------|
| a. Ibukota Sumatera Barat (Padang) | : 125 Km |
| b. Ibukota provinsi Riau (Pekanbaru) | : 129 Km |
| c. Kota Bukittinggi | : 33 Km |
| d. Kabupaten Tanah Datar | : 40 Km |

2) Penduduk

Payakumbuh Barat merupakan kecamatan yang paling banyak penduduknya jika dibandingkan dengan kecamatan lain yang berada di kota Payakumbuh. Berdasarkan hasil proyeksi penduduk yang dikeluarkan oleh BPS, penduduk kecamatan Payakumbuh Barat berjumlah 53.266 jiwa yang terdiri dari 26.515 jiwa penduduk laki-laki dan 26.751 jiwa penduduk perempuan dengan sex ratio 99.

Kelurahan Parit Rintang merupakan kelurahan yang berada di kecamatan Payakumbuh Barat dengan jumlah penduduk terbesar yaitu sebanyak 5.270 jiwa penduduk, sedangkan kelurahan Parak Batuang adalah kelurahan dengan jumlah penduduk paling sedikit di kecamatan Payakumbuh Barat yaitu sebanyak 1048 jiwa penduduk.

3) Jumlah kelurahan yang mempunyai sarana dan prasarana ekonomi di kecamatan Payakumbuh Barat

- a. Kelompok pertokoan terdapat di 8 kelurahan
- b. Pasar dengan pembangunan permanen terdapat di 2 kelurahan
- c. Pasar dengan bangunan semi permanen tidak ada di Kecamatan Payakumbuh Barat
- d. Pasar tanpa pembangunan terdapat di 1 kelurahan
- e. Minimarket/swalayan terdapat di 14 kelurahan
- f. Toko/warung kelontong terdapat di 17 kelurahan
- g. Restoran atau rumah makan terdapat di 12 kelurahan
- h. Warung atau kedai makan terdapat di 17 kelurahan
- i. Hotel terdapat di 3 kelurahan
- j. Hostel/motel/losmen/wisma terdapat di 3 kelurahan

B. Hasil Penelitian

1. Responden

Penelitian ini dilakukan guna untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh dari Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) serta pelarangan mudik terhadap penjualan kerupuk sanjai yang berada di kota Payakumbuh. Penelitian ini mengambil data dengan cara menyebarkan kuesioner penelitian kepada para responden, dimana responden dalam penelitian ini ialah para pengusaha kerupuk sanjai yang berada di kota Payakumbuh. Dalam kuesioner ini terdapat enam belas (16) item pertanyaan yang harus diisi atau dijawab oleh responden dan terdapat 30 orang pengusaha kerupuk sanjai yang dijadikan responden dalam penelitian ini (terlampir).

2. Uji Validitas

Uji validitas ini dilakukan guna untuk menentukan apakah setiap item pertanyaan yang disajikan didalam instrumen penelitian atau kuesioner valid atau tidak valid. Dalam melakukan uji validitas ini,

Penulis menggunakan aplikasi *IBM SPSS Statistic v 16*. Instrumen dikatakan valid jikalau mampu mengukur apa yang hendak diukur dari variabel yang diteliti.

Dalam penelitian ini, Untuk menentukan tingkat validitas dilakukan uji signifikan dengan membandingkan antara nilai r-hitung dengan nilai r-tabel. Pada uji validitas ini Penulis melihat dan membaca nilai r-tabel untuk N 30 dengan tingkat signifikansi 5% pada distribusi r-tabel, maka ditemukan nilai dari r-tabel tersebut ialah sebesar 0,361 (Terlampir). Kriteria suatu item dapat dikatakan valid ialah jika r-hitung lebih besar dari r-tabel ($r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$). Adapun hasil dari uji validitas dalam penelitian ini dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

Tabel 4. 1
Uji Validitas Variabel PSBB

ITEM	R-HITUNG	R-TABEL	KETERANGAN
1	0,605	0,361	Valid
2	0,626	0,361	Valid
3	0,640	0,361	Valid
4	0,686	0,361	Valid
5	0,657	0,361	Valid

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Dari tabel 4.1 terkait dengan uji validitas untuk variabel Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini dapat dilihat bahwasannya nilai R-Hitung dari lima item pertanyaan yang diajukan tersebut lebih besar jika dibandingkan dengan R-Tabel ($r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$), maka dapat disimpulkan bahwa setiap item pertanyaan yang ada pada variabel Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) tersebut Valid

Tabel 4. 2
Uji Validitas Variabel Pelarangan Mudik

ITEM	R-HITUNG	R-TABEL	KETERANGAN
1	0,390	0,361	Valid
2	0,840	0,361	Valid
3	0,783	0,361	Valid
4	0,818	0,361	Valid
5	0,654	0,361	Valid

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Dari tabel 4.2 terkait dengan uji validitas untuk variabel pelarangan mudik ini dapat dilihat bahwasannya nilai dari R-Hitung dari lima item pertanyaan yang diajukan lebih besar dibandingkan dengan nilai R-Tabel ($r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$), yang mana dapat disimpulkan bahwa setiap item pertanyaan yang ada pada variabel pelarangan mudik dinyatakan valid.

Tabel 4. 3
Uji Validitas Variabel Penjualan

ITEM	R-HITUNG	R-TABEL	KETERANGAN
1	0,628	0,361	Valid
2	0,601	0,361	Valid
3	0,638	0,361	Valid
4	0,631	0,361	Valid
5	0,601	0,361	Valid
6	0,467	0,361	Valid

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Dari tabel 4.3 tentang uji validitas untuk variabel penjualan ini dapat dilihat bahwasannya nilai R-Hitung dari enam item pertanyaan lebih besar dibandingkan dengan nilai R-Tabel ($r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$), maka dari itu dapat disimpulkan bahwasannya setiap item pertanyaan yang ada pada variabel penjualan ini dinyatakan valid.

Dari hasil uji validitas tiap variabel yang terdapat pada tabel 4.1, 4.2 dan 4.3 tersebut dapat disimpulkan bahwasannya setiap item pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner tersebut dinyatakan Valid,

hal ini dikarenakan kriteria dari uji validitas tersebut terpenuhi yakni R -hitung memiliki nilai lebih besar dibandingkan dengan nilai R -tabel (r -hitung $>$ r -tabel) .

3. Uji reliabilitas

Uji reliabilitas ini dilakukan guna untuk menguji konsistensi instrumen penelitian yang disajikan. Pengujian Realibilitas ini dilakukan untuk semua item pertanyaan yang diberikan kepada responden. Suatu item dinyatakan reliabel atau konsisten apabila memiliki kriteria yakni nilai *Cronbach's Alpha* yang lebih besar dari 0,60 (*Cronbach's Alpha* $>$ 0,60). Dalam penelitian ini, hasil uji realibilitas tersebut ialah sebagai berikut:

Tabel 4. 4
Uji Reliabilitas PSBB

Cronbach's Alpha	N of Items
.629	5

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Pada tabel 4.4 diatas disebutkan bahwasannya nilai *Cronbach's Alpha* untuk variabel Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ialah sebesar 0,629, yang mana nilai *Cronbach's Alpha* tersebut lebih besar dari 0,60 ($0,629 > 0,60$) sehingga dapat disimpulkan bahwasannya item Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) tersebut reliabel atau konsisten.

Tabel 4. 5
Uji Realibilitas Pelarangan Mudik

Cronbach's Alpha	N of Items
.748	5

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Berdasarkan tabel 4.5 diatas, nilai *Cronbach's Alpha* variabel pelanggaran mudik ialah 0,748, yang mana nilai *Cronbach's Alpha* tersebut lebih besar dari 0,60 ($0,748 > 0,60$) sehingga dapat disimpulkan bahwa item variabel pelanggaran mudik tersebut dinyatakan reliabel atau konsisten.

Tabel 4. 6
Uji Reliabilitas Penjualan

Cronbach's Alpha	N of Items
.602	6

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Berdasarkan tabel 4.6 diatas menyebutkan bahwasannya nilai *Cronbach's Alpha* dari variabel penjualan ialah 0,602 yang mana nilai *Cronbach's Alpha* tersebut lebih besar dari 0,60 ($0,602 > 0,60$) sehingga dapat disimpulkan bahwa item variabel penjualan ini dinyatakan reliabel atau konsisten.

Dari uji reliabilitas diatas yang dijelaskan pada tabel 4.4, 4.5 dan 4.6 tersebut dapat disimpulkan bahwa item-item yang diberikan kepada responden tersebut reliabel atau konsisten. Hal ini dinyatakan dengan nilai *Cronbach's Alpha* setiap variabel yang diuji melalui pengolahan data menggunakan aplikasi *IBM SPSS V16* tersebut lebih tinggi dari 0,60.

4. Analisis regresi linear berganda

Analisis regresi linear berganda ini dilakukan guna untuk mengetahui pengaruh dari variabel independen terhadap variabel dependen. Analisis regresi linear berganda ini dilakukan dengan menggunakan aplikasi *IBM SPSS V16*. Adapun hasil dari pengolahan data melalui aplikasi SPSS ini ialah sebagai berikut:

Tabel 4. 7
Uji Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1.799	3.592		-.501	.621
PSBB (X1)	.672	.205	.459	3.285	.003
PELARANGAN MUDIK (X2)	.479	.154	.434	3.106	.004

a. Dependent Variable: PENJUALAN (Y)

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Hasil analisis regresi linear berganda dengan menggunakan aplikasi SPSS dapat dilihat dari tabel 4.7 di atas. Dari tabel 4.7 tersebut maka dapat dibuat model regresi linear berganda dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

$$Y = -1,799 + 0,672X_1 + 0,479X_2$$

Nilai konstanta ialah sebesar -1,799 yang berarti bahwa ini bernilai negatif terhadap variabel independen. Nilai negatif ini artinya terjadi penurunan penjualan sebesar -1,799. Sedangkan nilai 0,672 dan 0,479 ini merupakan koefisien regresi dari variabel PSBB dan pelarangan mudik yang mana ini artinya terjadi pengaruh terhadap variabel dependen atau terhadap penjualan.

5. Uji hipotesis

1) Koefisien determinasi (R^2)

Uji Koefisien determinasi ini dilakukan guna untuk menerangkan seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Uji koefisien determinasi ini dilakukan dengan menggunakan aplikasi SPSS, sehingga didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4. 8
Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.759 ^a	.577	.545	2.303

a. Predictors: (Constant), PELARANGAN MUDIK (X2), PSBB (X1)

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Dari hasil pengolahan menggunakan aplikasi SPSS ini maka didapatkan hasil uji koefisien determinasi ini seperti yang terlihat dalam tabel 4.8 di atas. Hasil pengujian tersebut mendapatkan nilai *R Square* sebesar 0,577 yang mana artinya ialah pengaruh dari variabel Pembatasan Sosial Berskala Besar dan variabel pelarangan mudik terhadap variabel penjualan adalah sebesar 57,7%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

2) Uji T

Uji T dilakukan guna untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Dasar perumusan hasil uji T ialah jika nilai T-hitung > T-tabel. T-tabel ini dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 T\text{-tabel} &= a/2 ; n-k-1 \\
 &= 0,05/2 ; 30-2-1 \\
 &= 0,025 ; 27 \\
 &= 2,05183 \\
 &= 2,052 \text{ (terlampir)}
 \end{aligned}$$

Hasil dari uji T dengan menggunakan aplikasi *IBM SPSS Statistic v16* ini dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Tabel 4.9
Uji T

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1.799	3.592		-.501	.621
PSBB (X1)	.672	.205	.459	3.285	.003
PELARANGAN MUDIK (X2)	.479	.154	.434	3.106	.004

a. Dependent Variable: PENJUALAN (Y)

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Dari hasil pengolahan data tersebut dapat disimpulkan bahwa:

- a. Nilai T-hitung variabel Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ialah sebesar 3,285, yang mana ini lebih besar dari pada nilai T-tabel yaitu sebesar 2,052 sehingga H01 ditolak dan menerima Ha1.
- b. Nilai T-hitung variabel pelarangan mudik ialah sebesar 3,106, yang mana nilai tersebut lebih besar dari nilai T-tabel yaitu sebesar 2,052 sehingga H02 ditolak dan menerima Ha2.

3) Uji F

Uji F ini dilakukan guna untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh dari variabel independen (Pembatasan Sosial Berskala Besar/PSBB dan pelarangan mudik) terhadap variabel dependen (penjualan). Hasil uji F dapat ditentukan dengan menggunakan kriteria yaitu apabila nilai F-hitung lebih besar dari nilai F-tabel maka terdapat pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y. Untuk mencari nilai F-tabel dapat dilakukan dengan menggunakan rumus dibawah ini:

$$\begin{aligned}
 F\text{-tabel} &= k ; n-k \\
 &= 2 ; 30-2 \\
 &= 2 ; 28
 \end{aligned}$$

= 3,34 (terlampir)

Hasil dari uji F ini dengan menggunakan aplikasi *IBM SPSS Statistic v16* ini dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

Tabel 4. 10
Uji F

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	194.954	2	97.477	18.377	.000 ^a
	Residual	143.213	27	5.304		
	Total	338.167	29			

a. Predictors: (Constant), PELARANGAN MUDIK (X2), PSBB (X1)

b. Dependent Variable: PENJUALAN (Y)

Sumber: Data Olahan SPSS, 2022

Dari hasil pengolahan data untuk uji F diatas diketahui bahwasannya nilai signifikan untuk pengaruh variabel X1 dan X2 secara simultan terhadap Y ialah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai F-hitung $18,377 > F\text{-tabel } 3,34$, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 Ditolak dan menerima H_a .

C. Pembahasan

1. Pengaruh variabel Pembatasan Sosial Berskala Besar/PSBB (X1) terhadap variabel Penjualan (Y)

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini merupakan salah satu kebijakan yang dianjurkan oleh pemerintah untuk dilaksanakan kepada daerah-daerah dengan tingkat penyebaran Covid-19 yang tinggi menurut kementerian kesehatan Indonesia. Kebijakan ini dilakukan dengan cara membatasi semua kegiatan yang dilakukan di luar rumah, sehingga semua kegiatan baik dari kegiatan keagamaan, kegiatan pembelajaran seperti sekolah maupun kuliah serta bekerja dilakukan dari rumah saja. Kebijakan ini sudah diterapkan di berbagai provinsi yang ada di Indonesia termasuk di Provinsi Sumatera Barat.

Kebijakan ini juga sudah diberlakukan kepada beberapa kabupaten atau kota di Sumatera Barat guna mencegah tingginya angka Covid-19, termasuk di kota Payakumbuh.

Kota Payakumbuh sudah menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) tersebut, dimana dalam mensukseskan kebijakan tersebut pemerintah kota Payakumbuh membuat aturan seperti penutupan jalan, penutupan objek wisata, serta sekolah maupun bekerja dari rumah. Adanya kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini tentunya akan berdampak bagi masyarakat terutama bagi usaha-usaha seperti usaha kerupuk sanjai yang melakukan distribusi produk keluar daerah ataupun yang mengandalkan pendapatan dari para wisatawan yang datang.

Pada hasil penelitian atau pengumpulan data serta hasil pengolahan data yang Penulis lakukan terhadap hipotesis pertama atau pengaruh dari Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) terhadap Penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh dengan menggunakan uji T didapatkan hasil dimana nilai T-hitung ialah sebesar 3,285 dengan nilai T-tabel sebesar 2,052 ($3,285 > 2,052$), sehingga dalam pengujian hipotesis pertama ini mendapatkan hasil yaitu H_0 ditolak dan H_a diterima. Uji terhadap hipotesis pertama ini mendapatkan hasil yaitu Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) berpengaruh terhadap penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh.

2. Pengaruh variabel pelarangan mudik (X2) terhadap variabel penjualan (Y)

Pelarangan mudik merupakan kebijakan lain yang diatur oleh pemerintah guna mengurangi tingkat penularan Covid-19 yang terjadi di Indonesia. Pelarangan mudik ini dilakukan dengan cara melarang para perantau-perantau untuk pulang ke kampung halamannya pada saat hari raya idul fitri maupun idul adha. Kebijakan pelarangan mudik ini juga sudah diberlakukan di Sumatera Barat termasuk Kota

Payakumbuh. Pelarangan mudik ini tentunya juga akan berdampak kepada masyarakat baik masyarakat perantauan, sanak keluarga di rumah/kampung maupun pemilik usaha yang mengadakan penjualan dari para perantau yang pulang kampung, dalam hal ini termasuk pengusaha kerupuk sanjai yang berada di Kota Payakumbuh.

Berdasarkan hasil penelitian atau pengumpulan data serta pengolahan data yang Penulis lakukan untuk membuktikan hipotesis kedua atau pengaruh dari pelarangan mudik terhadap penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh dengan menggunakan Uji T, maka didapatkan hasil dimana nilai T-hitung ialah sebesar 3,106 dengan nilai T-tabel yaitu sebesar 2,052 ($3,106 > 2,052$), sehingga dalam pengujian hipotesis yang kedua ini mendapatkan hasil yaitu H_0 ditolak dan menerima H_a . Hasil pengujian ini menyebutkan bahwasannya pelarangan mudik berpengaruh terhadap penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh.

3. Pengaruh variabel Pembatasan Sosial Berskala Besar/PSBB (X1) dan variabel pelarangan mudik (X2) terhadap penjualan (Y)

Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) serta pelarangan mudik ini tentunya menimbulkan dampak bagi masyarakat terutama masyarakat kota Payakumbuh mulai dari pekerja, anak sekolah maupun pemilik usaha.

Dalam menemukan hasil penelitian terhadap hipotesis ketiga ini atau terkait dengan pengaruh dari Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan pelarangan mudik terhadap penjualan di kota Payakumbuh ini, Penulis menggunakan uji F untuk membuktikan hipotesis ketiga tersebut. Dalam pembuktian menggunakan uji F tersebut membutuhkan kriteria yaitu apabila nilai F-hitung lebih besar dari nilai F-tabel maka terdapat pengaruh antara variabel X secara simultan terhadap variabel Y.

Dari hasil uji F yang dilakukan didapatkan bahwa nilai dari F-hitung ialah sebesar 18,377 dengan nilai F-tabel yaitu sebesar 3,34, ini menandakan bahwasannya nilai F-hitung lebih besar dari pada nilai F-tabel ($18,377 > 3,34$) sehingga dapat diartikan bahwasannya H_0 ditolak dan menerima H_a , maka kesimpulan dari Hipotesis ketiga ini ialah Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pelarangan Mudik berpengaruh terhadap penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengumpulan data serta pengolahan data dalam penelitian yang telah Penulis lakukan terkait dengan pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan pelarangan mudik terhadap penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh, maka penulis membuat kesimpulan penelitian ini sebagai berikut:

1. Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) serta pelarangan mudik terhadap penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh ialah sebesar 57,7%
2. Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) mempunyai pengaruh terhadap penjualan kerupuk sanjai di kota Payakumbuh
3. Pelarangan mudik mempunyai pengaruh terhadap penjualan kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh
4. Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan pelarangan mudik mempunyai pengaruh terhadap penjualan kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh

B. Implikasi

Implikasi adalah suatu konsekuensi atau akibat langsung dari hasil penemuan suatu penelitian ilmiah. Implikasi dalam penelitian ini ialah pemerintah yang mana dalam hal ini pemerintah dapat membuat kebijakan yang nantinya akan bermanfaat dan menguntungkan bagi usaha mikro, kecil dan menengah yang ada di kota Payakumbuh. Selain dari itu implikasi dalam penelitian ini ialah pengusaha kerupuk sanjai, yang mana dari hasil penelitian ini hendaknya dapat membuat para pengusaha untuk lebih berusaha lagi untuk menumbuhkan kembali usahanya.

C. Saran

1. Kepada pengusaha kerupuk sanjai diharapkan lebih melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan serta melakukan promosi terhadap produk yang dihasilkan baik secara *offline* maupun *online*
2. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambahkan hal-hal yang belum dibahas didalam penelitian ini serta diharapkan menjadi referensi untuk melakukan penelitian
3. Kepada pemerintah diharapkan dapat mengeluarkan kebijakan terkait dengan cara mengatasi penurunan penjualan para UMKM dalam hal ini usaha kerupuk sanjai

DAFTAR PUSTAKA

- Anugrah, R. J. (2020). Efektifitas Penerapan Strategi Online Marketing Oleh Umkm Dalam Masa Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Corona Viruses Disease 2019 (Covid-19). *Jurnal Manova Vol. 2 No. 2*, 58.
- Bambang Agus Sumantri, Dkk. (2017). *Manajemen Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)*. Kediri: Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- Bayu Asih Yulianto Dan Masaji Faiz Dani Agus Setiani. (2021). Dampak Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Bagi Masyarakat Pesisir Dalam Perspektif Sosiologi1. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial Vol 8 No 2*, 2.
- Budiastuti, Dyah Dan Agustinus Bandur. (2018). *Validitas Dan Reliabilitas Penelitian Dilengkap Dengan Analisis NVIVO, SPSS, Dan AMOS*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Cahyani, Leni, Dkk. (2022). *How To Improve Understanding And Effective Salesmanship Implementation*. Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung.
- Eny Kustiyah Dan Irawan. (2014). Hubungan Bauran Pemasaran Dengan Volume Penjualan Di Pasar Malam Ngarsopura Surakarta. *Jurnal Paradigma Vol. 12 No. 01*, 6.
- Farid. (2017). *Kewirausahaan Syariah*. Depok: Kencana.
- Fataron, Z. A. (2022). Elaborasi Green Marketing Dan Islamic Marketing Ethics (Studi Kasus UMKM Di Indonesia). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 8 No.1*, 87.
- Gunawan, K. R. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Penjualan Masker Dan Hand Sanitizer Di Kabupaten Sumenep. *Hurnal Eco-Entrepreneurship Vol. 6 No. 1*, 27.
- Hamdani. (2020). *Mengenal Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Hamdat, Aminuddin, Dkk. (2020). *Manajemen Pemasaran & Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Diandra Kreatif/Mirra Buana Media.
- Hanim, Lathifah Dan Noorman. (2018). *UMKM (Usaha Mikro, Kecil & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*. Semarang: Unissula Press.

- Haq, R. N. (2020). Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Dan Masyarakat Berpenghasilan Rendah. *Salam; Jurnal Sosial & Budaya Syar-I Vol. 7 No. 7*, 640.
- Hasrul, M. (2020). Aspek Hukum Pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Dalam Rangka Penanganan Corona Virus Disease 2019 (Covid-19). *Legislatif Vol. 3 No. 2*, 396.
- Hikmawati, F. (2017). *Metodologi Penelitian*. Depok: PT. Rajagrafindo Persada.
- Indra Sasangka Dan Rahmat Rusmayadi. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Penjualan Pada Minimarket Minamart'90 Bandung. *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi Dan Akuntansi*, 134.
- Kadeni Dan Ninik Srijani. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Equilibrium Vol. 8 No. 2*, 195.
- Komalasari, R. G. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. *Jurnal Valuta Vol. 2 No.2*, 292.
- Lathifah Hanim, Dkk. (2018). *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dan Bentuk-Bentuk Usaha*. Semarang: Unissula Press.
- Lkkip Kota Payakumbuh. (T.Thn.)*.
- Lppi Dan Bi. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)*.
- Misra, I. D. (2020). *Manajemen Risiko, Pendekatan Bisnis Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: K-Media.
- Muhyiddin. (2020). Covid-19, New Normal Dan Perencanaan Pembangunan Di Indonesia. *The Indonesian Journal Of Development Planning Vol. Iv No. 2*, 241.
- Mutmainnah. (2021). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Volume Penjualan Pt. Surabaya Makmur Jaya Tahun 2020. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Sosial Vol. 1 No. 4*, 337.
- Nurdin, Ismail Dan Sri Hartati. (2019). *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Media Sahabat Cendekia.
- Paramita, Ratna Wijayanti Daniar, Dkk. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Lumajang: Widya Gama Press.

- Prajawantoro. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Penjualan Tepung Tapioka Pada CV. Srikandi Di Gaya Baru Lampung Selatan. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Vol. 5 No. 2*, 182.
- Putu Krisna Adwitya Sanjaya, Dkk. (2021). *Tata Kelola Manajemen Dan Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah*. Gowa: CV. Cahaya Bintang Cemerlang.
- Rahmawati. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Samarinda: Mulawarman University Press.
- Retnawati, H. (2016). *Analisis Kuantitatif Instrumen Penelitian*. Yogyakarta: Parama Publishing.
- Ri, K. K. (2020). *Pedoman Pencegahan Dan Pengendalian Coronavirus Disease (Covid-19)*. Jakarta: Kementrian Kesehatan Ri.
- Risnita. (2012). Pengembangan Skala Model Likert. *Edu-Bio Vol. 3*, 89.
- Ristyawati, A. (2020). Efektifitas Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar Dalam Masa Pandemi Corona Virus 2019 Oleh Pemerintah Sesuai Amanat Uud Nri Tahun 1945. *Administrative Law & Governance Journal. Volume 3 Issue 2*, 243.
- Ritong, Y. K. (2021). Larangan Muik (Pulang Kampung) Lebaran Idul Fitri di Masa Pandemi Covid-19 dalam sudut Pandang Hukum Islam dan Budaya. *Jurnal El-Qanuniy Vol. 7 No. 1*, 82-87.
- Rofiuddin, M. (2022). Dampak Corona Virus Desease 19 Dan Obligasi Terhadap Nilai Tukar Dan Sukuk Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 8 No. 1*, 6.
- Rosita, R. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM Di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis Vol. 9 No. 2*, 118.
- Rusmayadi, I. S. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minamart'90 Bandung. *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi Dan Akuntansi Vol. 2 No. 1*, 134-135.
- Sandu Siyoto Dan Ali Sodik. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sarmigi, E. (2020). Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan UMKM Di Kabupaten Kerinci. *Jurnal Al-Dzahab Vol. 1 No. 1*, 16.

- Satriadi, Dkk. (2021). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Samudra Biru.
- Setiani, B. A. (2021). Dampak Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Bagi Masyarakat Pesisir Dalam Perspektif Sosiologi1. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial Vol 8 No 2, 2*.
- Sri Handini, Dkk. (2019). *Manajemen UMKM Dan Koperasi*. Surabaya: Unitomo Press.
- Sriyono. (2019). *Pengantar Manajemen Resiko*. Sidoarjo: Umsida Press.
- Sugiyono. (2015). *Cara Mudah Menyusun: Skripsi, Tesis, Dan Disertasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sulastri, L. (2016). *Manajemen Usaha Kecil Menengah*. Bandung: LGM-Lagood's Publishing.
- Suparman, D. (2018). Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Penjualan Spare Part Motor Di PT. SLM (Selamat Lestari Mandiri). *Jurnal Ekonomedia Vol. 07 No. 02, 2*.
- Wardhani, N. K. (2021). Penerapan Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar Di Indonesia Dalam Prespektif Hukum Dan HAM. *Jurnal Sosial Dan Humaniora, Vol.2 No. 1, 35-36*.
- Winny Alna Marlina, D. (2020). Six Sigma Pada UMKM Rina Payakumbuh Untuk Minimasi Defect Produk Sanjai. *Jurnal Manajemen (Edisi Elektronik) Vol. 11 No. 1, 73*.

L

A

M

P

I

R

A

N

1. Data Responden

No	Responden	Nama Usaha	No. Ho/Wa
1	Vina Kurnia	Sanjai Oviga	081363426358
2	Nepi Despita	Sanjai Epi	08526334899
3	Famil	Sanjai N 99	082170760737
4	Yulia Susanti	Sanjai Mai	085271009969
5	Faurina/Nurul Fitri Annisa	Sanjai Rina	081363429779
6	Gadis	Sanjai 3 Saudara	082388376977
7	Seni/Ratna	Sanjai Putri Chaniago	085375742222
8	Suci Ramadhani	Sanjai Ni Pau	089608070402
9	Leni Marlana	Sanjai Nesya	085263305907
10	Maria Febrina	Sanjai Dedek	081266256136
11	Dina Ratika	Sanjai Pak Bu	082283559322
12	Rosy Syafitri	Sanjai Anindi	081372214600
13	Mega Juliana P.	Sanjai Mega Super	082251596975
14	Yasmi Herawati	Dapur Sanjai Zaifa	085272964939
15	Afrizal	Sanjai Putri Mama	081363158598
16	Suardi	Sanjai Edpayara	08126705066
17	Pepi Desrita	Sanjai Rezki Rz	082283006071
18	Arna Nova	Sanjai Anak Rantau Rapi	085365882857
19	Megayati	Sanjai Paris	081363679573
20	Neli Sastra	Putra Sanjai	081277252403
21	Yusneti	Sanjai 2 Saudara	082390209127
22	Eka Susanti	Sanjai Barkah	085282310002
23	Alif Hulaila	Sanjai Hanifah	082172233585
24	Safnila	Sanjai Shalsabila	082392413432
25	Ulviadhmi	Sanjai Aqila	085203313249
26	Anna	Sanjai Anna	081363308255/082210957855
27	Widya/Iwid	Sanjai Widya	082247352201
28	Riva Hesti Utami	Sanjai Duo Saudara	082299572322
29	Suci	Sanjai Erina	085765989658
30	Nirina	Sanjai Nirina	085263363553

2. Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

DATA RESPONDEN

Nama :

Nama Usaha :

No. Hp/WA :

PETUNJUK PENGISIAN

Berilah tanda centang (√) pada jawaban yang Bapak/Ibu isi pada lembar kuesioner ini. Pertanyaan yang disediakan ini terkait dengan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan pelarangan mudik serta penjualan yang terjadi pada tahun 2020

Keterangan: SS : Sangat Setuju

S : Setuju

KS : Kurang Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB)						
1	Saya mengetahui tujuan kebijakan PSBB.					
2	Selama PSBB saya melakukan kegiatan usaha sesuai dengan protokol kesehatan yang dianjurkan oleh pemerintah.					
3	Selama PSBB saya sering merasa stress atau cemas.					
4	Selama PSBB jam kerja untuk karyawan dikurangi.					
5	Selama PSBB saya selalu membersihkan dan mensterilkan toko setiap 3 jam sekali.					
Pelarangan Mudik						
1	Saya meyakini bahwa pelarangan mudik bisa menurunkan angka penularan Covid-19.					
2	Selama pelarangan mudik, saya menerapkan sistem <i>shift</i> untuk karyawan					

	yang bekerja di toko.					
3	Selama pelarangan mudik, toko saya mengalami pengurangan tingkat kunjungan.					
4	Selama pelarangan mudik, saya membatasi pengunjung yang masuk ke toko.					
5	Selama pelarangan mudik, toko saya dikunjungi oleh masyarakat sekitar saja.					
Penjualan						
1	Selama berlakunya kebijakan PSBB dan pelarangan mudik, omzet penjualan saya di atas Rp25000000 per bulan.					
2	Selama berlakunya kebijakan PSBB dan pelarangan mudik, saya menerapkan inovasi terhadap metode penjualan (<i>online</i> dan <i>promo</i>).					
3	Selama berlakunya kebijakan PSBB dan pelarangan mudik, saya terpaksa mengurangi jumlah produksi.					
4	Selama berlakunya kebijakan PSBB dan pelarangan mudik, biaya produksi menjadi naik.					
5	Selama berlakunya kebijakan PSBB dan pelarangan mudik, saya tidak bisa mendistribusikan produk kepada konsumen di luar daerah.					
6	Selama berlakunya kebijakan PSBB dan pelarangan mudik, toko saya tutup secara fisik.					

3. Hasil pengumpulan data

NO	P. 1	P. 2	P. 3	P. 4	P. 5	P. 6	P. 7	P. 8	P. 9	P.10	P.11	P.12	P.13	P.14	P.15	P.16	TOTAL
1	4	4	3	3	4	4	2	3	2	3	2	4	3	2	3	3	49
2	4	4	4	4	4	4	2	4	2	4	2	3	4	4	4	3	56
3	3	4	2	2	3	4	2	4	2	3	2	2	3	3	4	3	46
4	3	4	2	3	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	3	43
5	5	5	2	4	5	5	5	5	3	4	3	5	4	2	3	5	65
6	4	4	3	2	2	5	4	4	2	4	1	2	4	1	3	2	47
7	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	3	4	3	4	4	66
8	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	3	2	61
9	4	5	3	4	4	3	4	4	3	4	3	5	4	3	4	4	61
10	4	2	3	4	2	3	4	4	2	4	1	4	3	2	4	2	48
11	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	57
12	4	4	4	2	4	3	1	1	1	3	4	1	4	1	4	1	42
13	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	3	5	5	1	4	5	70
14	4	4	2	2	4	3	3	5	4	4	1	4	4	1	2	5	52
15	4	4	4	4	4	4	2	4	2	4	2	3	4	3	4	3	55
16	3	4	3	2	5	3	1	1	1	3	2	1	3	1	3	3	39
17	4	4	3	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	5	4	2	58
18	4	4	4	2	4	5	1	5	1	2	1	4	3	4	2	2	48
19	4	4	3	4	4	4	3	4	2	3	2	2	4	3	3	3	52
20	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	66
21	5	4	3	4	4	4	2	3	3	4	4	3	5	4	4	3	59
22	3	4	5	4	4	4	3	4	2	4	2	2	4	5	4	4	58

23	4	4	4	4	4	4	2	4	2	3	2	3	4	2	4	3	53
24	4	4	4	4	4	3	2	4	2	4	2	2	4	1	3	3	50
25	4	4	3	4	4	4	3	4	2	3	2	3	4	3	3	3	53
26	4	4	3	3	5	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	2	54
27	5	5	5	3	4	4	3	4	3	4	2	4	4	4	4	3	61
28	4	4	3	4	4	4	2	3	3	4	4	3	5	4	4	3	58
29	4	4	4	4	4	4	2	4	2	3	2	4	3	3	3	2	52
30	3	4	3	4	4	3	2	4	2	3	2	2	4	2	4	3	49

4. Hasil Uji Validitas

a. Pembatasan Sosial Berskala Besar

	ITEM1	ITEM2	ITEM3	ITEM4	ITEM5	TOTAL
ITEM1 Pearson Correlation	1	.345	.193	.339	.241	.605**
Sig. (2-tailed)		.062	.307	.067	.199	.000
N	30	30	30	30	30	30
ITEM2 Pearson Correlation	.345	1	.182	.117	.622**	.626**
Sig. (2-tailed)	.062		.336	.538	.000	.000
N	30	30	30	30	30	30
ITEM3 Pearson Correlation	.193	.182	1	.333	.132	.640**
Sig. (2-tailed)	.307	.336		.072	.488	.000
N	30	30	30	30	30	30
ITEM4 Pearson Correlation	.339	.117	.333	1	.249	.686**
Sig. (2-tailed)	.067	.538	.072		.184	.000
N	30	30	30	30	30	30
ITEM5 Pearson Correlation	.241	.622**	.132	.249	1	.657**
Sig. (2-tailed)	.199	.000	.488	.184		.000
N	30	30	30	30	30	30
TOTAL Pearson Correlation	.605**	.626**	.640**	.686**	.657**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Pelarangan Mudik

	ITEM1	ITEM2	ITEM3	ITEM4	ITEM5	TOTAL
ITEM1 Pearson Correlation	1	.234	.375*	.058	-.077	.390*
Sig. (2-tailed)		.213	.041	.760	.687	.033
N	30	30	30	30	30	30
ITEM2 Pearson Correlation	.234	1	.465**	.595**	.393*	.814**
Sig. (2-tailed)	.213		.010	.001	.032	.000
N	30	30	30	30	30	30
ITEM3 Pearson Correlation	.375*	.465**	1	.492**	.366*	.783**
Sig. (2-tailed)	.041	.010		.006	.047	.000
N	30	30	30	30	30	30
ITEM4 Pearson Correlation	.058	.595**	.492**	1	.649**	.818**
Sig. (2-tailed)	.760	.001	.006		.000	.000
N	30	30	30	30	30	30
ITEM5 Pearson Correlation	-.077	.393*	.366*	.649**	1	.654**
Sig. (2-tailed)	.687	.032	.047	.000		.000
N	30	30	30	30	30	30
TOTAL Pearson Correlation	.390*	.814**	.783**	.818**	.654**	1
Sig. (2-tailed)	.033	.000	.000	.000	.000	
N	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

c. Penjualan

Correlations

		ITEM1	ITEM2	ITEM3	ITEM4	ITEM5	ITEM6	TOTAL
ITEM1	Pearson Correlation	1	.111	.477**	.313	.429*	.043	.628**
	Sig. (2-tailed)		.558	.008	.092	.018	.823	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
ITEM2	Pearson Correlation	.111	1	.147	.256	.042	.362*	.601**
	Sig. (2-tailed)	.558		.437	.172	.826	.049	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
ITEM3	Pearson Correlation	.477**	.147	1	.158	.497**	.339	.638**
	Sig. (2-tailed)	.008	.437		.405	.005	.067	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
ITEM4	Pearson Correlation	.313	.256	.158	1	.341	-.098	.631**
	Sig. (2-tailed)	.092	.172	.405		.065	.606	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
ITEM5	Pearson Correlation	.429*	.042	.497**	.341	1	.096	.601**
	Sig. (2-tailed)	.018	.826	.005	.065		.613	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
ITEM6	Pearson Correlation	.043	.362*	.339	-.098	.096	1	.467**
	Sig. (2-tailed)	.823	.049	.067	.606	.613		.009
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.628**	.601**	.638**	.631**	.601**	.467**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.009	
	N	30	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

5. Uji reliabilitas

a. PSBB

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.629	5

b. Pelarangan mudik

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.748	5

c. Penjualan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.602	6

6. Uji regresi linear berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.799	3.592		-.501	.621
	PSBB (X1)	.672	.205	.459	3.285	.003
	PELARANGAN MUDIK (X2)	.479	.154	.434	3.106	.004

a. Dependent Variable: PENJUALAN (Y)

7. Uji determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.759 ^a	.577	.545	2.303

a. Predictors: (Constant), PELARANGAN MUDIK (X2), PSBB (X1)

8. Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.799	3.592		-.501	.621
	PSBB (X1)	.672	.205	.459	3.285	.003
	PELARANGAN MUDIK (X2)	.479	.154	.434	3.106	.004

a. Dependent Variable: PENJUALAN (Y)

9. Uji F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	194.954	2	97.477	18.377	.000 ^a
	Residual	143.213	27	5.304		
	Total	338.167	29			

a. Predictors: (Constant), PELARANGAN MUDIK (X2), PSBB (X1)

b. Dependent Variable: PENJUALAN (Y)

10. R-tabel

N	The Level of Significance		N	The Level of Significance	
	5%	1%		5%	1%
3	0.997	0.999	38	0.320	0.413
4	0.950	0.990	39	0.316	0.408
5	0.878	0.959	40	0.312	0.403
6	0.811	0.917	41	0.308	0.398
7	0.754	0.874	42	0.304	0.393
8	0.707	0.834	43	0.301	0.389
9	0.666	0.798	44	0.297	0.384
10	0.632	0.765	45	0.294	0.380
11	0.602	0.735	46	0.291	0.376
12	0.576	0.708	47	0.288	0.372
13	0.553	0.684	48	0.284	0.368
14	0.532	0.661	49	0.281	0.364
15	0.514	0.641	50	0.279	0.361
16	0.497	0.623	55	0.266	0.345
17	0.482	0.606	60	0.254	0.330
18	0.468	0.590	65	0.244	0.317
19	0.456	0.575	70	0.235	0.306
20	0.444	0.561	75	0.227	0.296
21	0.433	0.549	80	0.220	0.286
22	0.432	0.537	85	0.213	0.278
23	0.413	0.526	90	0.207	0.267
24	0.404	0.515	95	0.202	0.263
25	0.396	0.505	100	0.195	0.256
26	0.388	0.496	125	0.176	0.230
27	0.381	0.487	150	0.159	0.210
28	0.374	0.478	175	0.148	0.194
29	0.367	0.470	200	0.138	0.181
30	0.361	0.463	300	0.113	0.148
31	0.355	0.456	400	0.098	0.128
32	0.349	0.449	500	0.088	0.115
33	0.344	0.442	600	0.080	0.105
34	0.339	0.436	700	0.074	0.097
35	0.334	0.430	800	0.070	0.091
36	0.329	0.424	900	0.065	0.086
37	0.325	0.418	1000	0.062	0.081

11. T-tabel

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

12. F-tabel

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

13. Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BATUSANGKAR
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Sudirman No. 137 Lina Kaum Batusangkar Telp. (0762) 71160, 574221, 71890 Fax. (0762) 71679
Website : www.iainbatusangkar.ac.id e-mail : ipgm@iainbatusangkar.ac.id

Nomor : B-702/In.27/L.I/ TL.00/06/2022

13 Juni 2022

Sifat : Biasa

Lamp : 1 Rangkap

Perihal: **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Camat Payakumbuh Barat

Assalamu'alaikum Wr. Wb,

Dengan hormat,

Dengan ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama/NIM : Hafifah Kamariah Putri/1830402043
Tempat/Tanggal Lahir : Payakumbuh/07 Oktober 2000
Kartu Identitas : 1376024710000003
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Alamat : Rasyid Taher RT/RW 003/001 Kel/Desa Parit Muko Aie
Kecamatan Lamposi Tigo Nagori Kota Payakumbuh

akan melakukan pengumpulan data untuk proses penulisan laporan hasil penelitiannya sebagai berikut:

Judul Penelitian : Pengaruh Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pelarangan Mudik terhadap Penjualan Kerupuk Sanjai di Kota Payakumbuh
Lokasi : Usaha Kerupuk Sanjai di Kota Payakumbuh
Waktu : 14 Juni 2022 s.d 14 Agustus 2022
Dosen Pembimbing : Vicy Andriany, M.Ec.,Dev

untuk itu, diharapkan kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian mahasiswa yang bersangkutan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua,

Dr. H. Muhammad Fazis, M.Pd

Tembusan

1. Rektor IAIN Batusangkar (sebagai Laporan)
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (sebagai Laporan)

14. Surat Izin PTSP

A S L I

PEMERINTAH KOTA PAYAKUMBUH
DINAS PENANAMAN MODAL
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jalan Jambu Telp. (0752) 94474 - Payakumbuh 26213

IZIN MELAKSANAKAN PENELITIAN
Nomor: 570/ 155 /DPMITSP-MPP/PTK/VI-2022

Kami Pemerintah Kota Payakumbuh melalui Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu berdasarkan :

Surat Pengantar : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BATUSANGKAR.
Nomor : B-702/In.27/L.I/TL.00/06/2022

Tanggal : 13 JUNI 2022

Dengan ini menyatakan tidak keberatan atas maksud melaksanakan izin penelitian di Kota Payakumbuh yang dilakukan oleh :

Nama : **Hafifah Kamariah Putri**
Tempat/Tgl.Lahir : Payakumbuh, 07-oktober 2000
NIM : 1830402043
Alamat : JL RASYID TAMER KELPARIT MUKO AIE KEC.LAMPOSI TIGO NAGARI KAB.KOTA PAYAKUMBUH
No KTP : 1376024710000003
Maksud/Tujuan : Melaksanakan Kegiatan Penelitian dan Pengambilan Data yang berhubungan dengan PENGARUH PEMBATAAN SOSIAL BERKALA BESAR (PSBB) DAN PELAKRANGAN MUDIK TERHADAP PENJUALAN KERUPUK SANJAI DI KOTA PAYAKUMBUH

Lokasi : Kantor Camat Payakumbuh Barat
Pengusaha Kerupuk Sanjai Se-kota Payakumbuh

Waktu : 14 juni s/d 14 agustus 2022
Anggota :

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Kegiatan Penelitian akan dilakukan setelah memperoleh persetujuan dari Dinas/ Kantor/Instansi/otoritas lokasi tempat dilaksanakannya penelitian.
2. Tidak boleh menyimpang dari tujuan melaksanakan Penelitian.
3. Memberitahukan/melaporkan diri pada Pemerintah, Dinas/Kantor setempat dan menjelaskan atas kedatangannya serta menunjukkan surat - surat keterangan yang berhubungan dengan itu serta melaporkan diri sebelum meninggalkan daerah / lokasi penelitian.
4. Mematuhi semua peraturan yang berlaku dan menghormati adat istiadat serta kebijaksanaan masyarakat setempat.
5. Mengirimkan laporan hasil Penelitian sebanyak 1 (satu) exemplar pada Walikota Payakumbuh cq Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Payakumbuh.
6. Apabila terjadi suatu penyimpangan/pelanggaran terhadap ketentuan - ketentuan yang tersebut di atas maka izin penelitian ini akan dicabut kembali.

Demikianlah izin kegiatan Penelitian ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan oleh yang berkepentingan sebagaimana mestinya.

Payakumbuh, 24 Juni 2022
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAYAKUMBUH


Drs. HARMAYUNIS
NIP.19620620 1982 1 062

Cembukan ditandatangani kepada Yth

1. Bp Walikota Payakumbuh di Payakumbuh (sebagai laporan)
2. Kepala Kantor Kesatuan Bangsa Dan Politik Kota Payakumbuh
3. Camat Payakumbuh Barat
4. Atsnp

15. Dokumentasi Penelitian



