

ANALISIS SIKLUS HIDUP BISNIS INDUSTRI SEPATU PADA SENTRA BISNIS SEPATU CIBADUYUT

ANALYSIS OF SHOE INDUSTRY BUSINESS LIFE CYCLE IN CIBADUYUT SHOE BUSINESS CENTER

Dhimas Abiamja¹, Grisna Anggadwita, S.T., M.S.M²

^{1,2} Prodi S1 Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Telkom
¹emergencydhimas@gmail.com, ² grisnaanggadwita@gmail.com

Abstrak

Penerapan kebijakan pemerintah tentang, menerapkan kebijakan dengan memberlakukan persetujuan pedagang bebas ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA). Sehingga banyak produk luar yang masuk ke Indonesia, salah satunya sepatu sehingga menjadi ancaman bagi industri sepatu di Indonesia. Melalui penelitian ini maka akan mengetahui posisi siklus hidup bisnis pada IKM (Industri Kecil Menengah) di Sentra Bisnis Sepatu Cibaduyut berdasarkan lima tahapan siklus hidup bisnis. Metode pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner secara langsung kepada 70 responden yang telah dipilih sesuai kriteria yang telah ditentukan dan wawancara ke 3 responden yaitu para pelaku usaha di Sentra Bisnis Sepatu Cibaduyut. Berdasarkan hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa fase kematangan dan fase kebangkitan merupakan posisi yang dirasakan pada Sentra Bisnis Sepatu Cibaduyut sekarang berdasarkan skor tertinggi 77%. Lalu dilakukan wawancara kepada 3 responden dan mendapatkan hasil penyebab terjadinya penurunan yaitu, daya beli masyarakat menurun, harga bahan baku yang selalu mengalami kenaikan, dan kebijakan pemerintah khususnya ACFTA. Berdasarkan hasil penelitian, maka untuk mengatasi fase kematangan yang cenderung menurun. Maka dapat dilakukan seperti menciptakan keselarasan antar bengkel sepatu, merek terkenal, dan Pemerintah agar tersedianya lapangan kerja, persaingan yang sehat, rasa cinta pada produk dalam negeri dan memperkuat Citra Cibaduyut sebagai Kawasan wisata kerajinan sepatu dan Sentra Sepatu Kulit di Jawa Barat. Lalu memberikan pelatihan kepada pengerajin agar lebih inovatif dalam pengembangan produk untuk memenuhi kebutuhan pasar, memberikan pinjaman modal, dan mengkaji ulang kebijakan ACFTA.

Kata Kunci : *Business Life Cycle; IKM; & UMKM*

Abstract

Implementation of government policy about, applying policies to impose a merchant agreement ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA). So many foreign products entering Indonesia, one of the shoe so that it becomes a threat to the shoe industry in Indonesia. Through this study, it will determine the position of the business life cycle in the SMEs (Small and Medium Industries) in the Central Business Shoes Cibaduyut based on the five stages of business life cycles. Methods of data collection is done through questionnaires circulated to the 70 respondents who have been selected according to predetermined criteria and interview all three respondents are businesses in the Central Business Shoes Cibaduyut. Based on the results of descriptive analysis shows that the maturity phase and revival phase are a perceived position in the Cibaduyut Shoe Business Center now based on the highest score of 77%. Then conducted interviews to the three respondents and get the cause of the decline is, decreased purchasing power, raw material prices are always increased, and government policies, especially ACFTA. Based on the results of the study, then to overcome the maturity phase that tends to decline. It can be done such as creating harmony between workshops shoes, famous brand, and government to full employment, fair competition, a love of domestic products and strengthen Cibaduyut image as a tourist area and Sentra craft shoes Leather Shoes in West Java. And then provides training to craftsmen to be more innovative in product development to meet market needs, provide capital loans, and review of development policy ACFTA.

Keywords: *Business Life Cycle; SMIs; & SMEs*

1. Pendahuluan

Indonesia saat ini, semakin banyak pelaku usaha baik dari jumlahnya dan produk yang ditawarkannya pun semakin beraneka ragam. Tujuan dari aktivitas usaha ini secara umum tentu saja untuk memperoleh laba. Akan tetapi ada tujuan lain selain itu yaitu, memperoleh reputasi, memperoleh perhatian dari masyarakat sehingga menarik minat masyarakat untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan. Dengan jumlah populasi penduduk yang berusia produktif semakin bertambah dibandingkan dengan lapangan kerja yang ada di Indonesia. Sehingga hal ini memicu banyaknya masyarakat Indonesia yang menciptakan lapangan pekerjaan sendiri. Sebagian besar mencoba untuk berkecimpung dalam dunia UMKM (Prasetyo, 2018).

Sentra industri Sepatu Cibaduyut merupakan salah satu sentra industri yang berpotensi tinggi karena sudah terkenal dimanfaatkan negara. Dengan jumlah investasi yang cukup tinggi sebesar 19 miliar rupiah tidak

menutup kemungkinan akan bisa berkembang terus. Para pengerajin merasakan permasalahan yang dihadapi seperti, sumber daya manusia, finansial, pengendalian mutu dan sebagainya. Menurut Pratiwi (2018), terdapat permasalahan selain itu yaitu, penerapan kebijakan pemerintah yang dilakukan pada awal 2010, tentang menerapkan kebijakan dengan memberlakukan persetujuan pedagang bebas ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA). Sehingga banyak produk luar yang masuk ke Indonesia, salah satunya sepatu sehingga menjadi ancaman bagi industri sepatu di Indonesia.

Keberadaan sepatu cibaduyut ini hingga akhirnya kalah bersaing dengan produk Cina yang dijual dengan harga yang lebih murah tetapi dengan kualitas yang rendah dan memiliki merek yang menarik perhatian konsumen dengan kemasan yang menarik (Pratiwi, 2018). Maka dari itu metode Analisis *Business Life Cycle*, merupakan metode analisis yang dapat memetakan UMKM yang berada dikawasan Cibaduyut untuk mengetahui seberapa besar dampak yang diberikan ACFTA dengan melihat dari kelima fase yang akan dianalisis.

2. Dasar Teori

Business Life Cycle menurut Miller dan Friesen (1984), adalah fase tahapan bisnis yang setidaknya mengarahkan langkah dan speak terjang dalam memulai usaha. Berikut adalah 5 fase siklus hidup bisnis yang perlu diketahui. Fase pertama atau fase kelahiran (*Birth Phase*) merupakan fase dimana pengusaha mengalami pertumbuhan penjualan dan keuntungan yang relatif lamban. Karena selain sebagai pendatang baru didalam industri, pengusaha yang bersangkutan juga masih dalam pengenalan. Fase pertumbuhan (*Growth Phase*) penekanannya adalah pada pencapaian pertumbuhan penjualan yang cepat dan menumpulkan sumber daya dalam upaya untuk merealisasikan keuntungan yang diperoleh dari skala yang lebih besar. Fase kematangan (*Maturity Phase*) pada fase ini tingkat penjualan relative stabil, tingkat inovasi menurun, dan struktur organisasi yang lebih birokratis terbentuk.

Fase kebangkitan (*Revival Phase*) merupakan fase diversifikasi dan perluasan ruang lingkup pasar produk menunjukkan pengusaha mengadopsi struktur yang lebih kompleks dan heterogen untuk mengatasi pasar. Pada fase menurun (*Decline Phase*) pengusaha menghadapi banyak kompetitor yang menawarkan barang-barang pengganti yang lebih diminati konsumen. Selain itu pasar yang berpotensi sangat sempit, dan permintaan akan produk yang di produksi pengusaha sangat rendah sehingga terjadi kerugian.

3. Metode Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif (*Mix Methods*). Menurut Jonathan Sarwonno (2006), metode penelitian kuantitatif adalah penelitian ilmiah yang sistematis terhadap bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya. Metode ini juga disebut metode *discovery* karena dengan metode ini dapat ditemukan dan dikembangkan berbagai iptek baru. Metode kuantitatif merupakan data penelitian berupa angka-angka (Sugiyono, 2013:13). Metode kualitatif yang mana menurut Sugiyono (2016), sebuah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme* atau *enterpretif*, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, Teknik penumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan observasi, wawancara, dokumentasi), data yang diperoleh cenderung kualitatif, analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif bersifat untuk memahami makna, memahami keunikan, mengkonstruksi fenomena, dan melakukan hipotesis.

Peneliti menggunakan instrumen untuk mengumpulkan data. Alat instrument yang digunakan adalah berupa angket atau kuesioner dan wawancara langsung. Sumadi Suryabrata (2008:52) menyatakan bahwa instrument penelitian adalah alat yang digunakan untuk merekam pada umumnya secara kuantitatif keadaan dan aktivitas atribut-atribut psikologis. Atribut-atribut psikologis itu secara teknis biasanya digolongkan menjadi atribut kognitif dan atribut non kognitif. Sumadi menyebutkan bahwa untuk atribut kognitif, perangsangnya adalah pertanyaan. Sedangkan untuk atribut non-kognitif, perangsangnya adalah pernyataan.

Dalam melakukan penelitian ini, kuesioner digunakan sebagai alat untuk mengumpulkan informasi dari responden. Terdiri dari pertanyaan pilihan sangat tidak setuju hingga sangat setuju dan pertanyaan skala Likert yang memungkinkan responden untuk mengungkapkan tingkat kesepakatan mereka dan memilih jawaban terbaik yang paling sesuai untuk mereka. Pertanyaan skala Likert untuk penelitian ini menggunakan lima poin tanggapan. Menurut Gwinner (2006), sebuah forum telah dilakukan untuk memahami preferensi para peneliti pasar menggunakan antara lima (5) poin dan enam (6) skala Likert. Kesepakatan bersama dari forum ini menyatakan bahwa lima (5) skala titik paling tepat saat melakukan survei. Karena itu, peneliti telah memutuskan untuk mengikuti lima (5) skala titik dalam penelitian ini.

Lalu untuk wawancara terdapat dua desain dalam penelitian kombinasi yaitu *sequential design* dan *concurrent design*. *Sequential design* terdiri dari tiga macam, yaitu *sequential explanatory design*, *sequential exploratory design*, dan *sequential transformative design*. Sedangkan *concurrent design* terdiri dari *concurrent triangulation design*, *concurrent embedded design*, dan *concurrent transformatif design* (Lestari & Yudhanegara, 2017: 153).

4. Pembahasan

Berikut merupakan penjelasan hasil dari penelitian yang telah dilakukan kepada responden penelitian yang berjumlah 70 responden dan 3 informan, untuk memberikan gambaran karakteristik para responden pada penelitian ini.

a. Karakteristik Berdasarkan Pendapatan Pertahun

Berdasarkan karakteristik responden yaitu pelaku usaha di Sentra Sepatu Cibaduyut yang memiliki pendapatan pertahunnya maksimal 300 juta sebanyak 38 pelaku usaha atau 55%. Untuk pelaku usaha yang memiliki pendapatan dari 301 juta – 2,5 milyar sebanyak 32 pelaku usaha atau 45%. Dapat disimpulkan dari responden di Sentra Sepatu Cibaduyut mayoritas memiliki pendapatan usaha pertahunnya sebesar maksimal 300 juta atau di kategorikan usaha mikro

b. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan karakteristik responden yaitu pelaku usaha/manajer di Sentra Sepatu Cibaduyut yang berjenis kelamin pria sebesar 62% atau sebanyak 44 orang, dan untuk yang berjenis kelamin wanita yaitu sebesar 38% atau sebanyak 26 orang. Dimana pelaku usaha/manajer di Sentra Sepatu Cibaduyut didominasi oleh pria dibanding wanita.

c. Karakteristik Berdasarkan Umur Usaha

Berdasarkan Tabel 4.3 diatas karakteristik responden yaitu pelaku usaha di Sentra Sepatu Cibaduyut berdasarkan lama usaha <10 tahun yaitu sebanyak 41% atau 29 pelaku usaha. Untuk lama usaha 11-20 tahun sebanyak 40% atau 28 pelaku usaha. Sementara lama usaha lebih dari 21 tahun sebanyak 19% atau 13 pelaku usaha. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha di Sentra Sepatu Cibaduyut mayoritas sudah berdiri rata-rata lebih dari 10 tahun lamanya.

d. Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Berdasarkan dapat dilihat karakteristik responden yaitu pelaku usaha di Sentra Sepatu Cibaduyut berdasarkan Pendidikan terakhir SD sebanyak 9 orang atau 12%. Untuk tingkat SMP sebanyak 15 orang atau 21%, lalu untuk tingkat SMA terdapat 40 orang atau 57%. Pada tingkat Diploma 2 orang atau 3% dan untuk tingkat S1 terdapat 4 orang atau 7%. Dapat disimpulkan berdasarkan tingkat pendidikan terakhir para pelaku usaha/manajer di Sentra Sepatu Cibaduyut berada pada tingkat SMA.

e. Karakteristik Berdasarkan Hasil Wawancara

| | | |
|------------------------|---|----------------|
| Nama | : | Celvin Cotto |
| Jabatan | : | Pemilik |
| Bidang Bisnis | : | Sepatu |
| Kategori Bisnis | : | UMKM |
| Daerah Pemasaran | : | Cibaduyut |
| Usia Bisnis | : | 20 tahun |
| Status Bisnis Sekarang | : | Masih berjalan |

| | | |
|------------------------|---|--------------------|
| Nama | : | Muhammad Suta Jaya |
| Jabatan | : | Pemilik |
| Bidang Bisnis | : | Sepatu |
| Kategori Bisnis | : | UMKM |
| Daerah Pemasaran | : | Cibaduyut |
| Usia Bisnis | : | 3 tahun |
| Status Bisnis Sekarang | : | Masih berjalan |

| | | |
|------------------------|---|----------------|
| Nama | : | Afif Ilham |
| Jabatan | : | Pemilik |
| Bidang Bisnis | : | Sepatu |
| Kategori Bisnis | : | UMKM |
| Daerah Pemasaran | : | Cibaduyut |
| Usia Bisnis | : | 10 tahun |
| Status Bisnis Sekarang | : | Masih berjalan |

f. Hasil Analisis Deskriptif Fase Kelahiran (*Birth Phase*)

Indikator Fase Kelahiran (*Birth Phase*), pada data yang didapat dari total 70 responden 27 responden sangat setuju telah melakukan inovasi terhadap produk sesuai dengan kebutuhan pasar/konsumen, 19 responden sangat setuju bahwa pemilik dari usaha tersebut menjalankan usahanya dengan mengelola sendiri, 14 responden sangat setuju bahwa mereka bekerja sama dengan kompetitor untuk menjaga kestabilan usaha mereka, 13 responden sangat setuju bahwa pemberian informasi mudah diberikan dengan *word of mouth*. dan hasil akhir pengolahan data pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa skor total untuk Fase Kelahiran adalah 1076 atau 76% dari skor ideal sebanyak 1400.

g. Hasil Analisis Deskriptif Fase Pertumbuhan (*Growth Phase*)

Indikator Fase Pertumbuhan (*Growth Phase*) bahwa 8 responden sangat setuju bahwa memiliki investor dalam usahanya, 18 responden sangat setuju bahwa mereka memiliki spesialisasi produk mereka, 16 responden sangat setuju bahwa pemrosesan informasi sebagai struktur organisasi yang sederhana. Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel 4.6, dapat dilihat bahwa skor total untuk Fase Pertumbuhan adalah 1068 atau 76% dari skor ideal sebanyak 1400.

h. Hasil Analisis Deskriptif Fase Kematangan (*Maturity Phase*)

Indikator Fase Kematangan (*Maturity Phase*) bahwa 19 responden sangat setuju melakukan inovasi dan mengembangkan lebih baik lagi, 13 responden sangat setuju berfokus pada efisiensi sumber daya perusahaan daripada melakukan inovasi, 14 responden sangat setuju struktur usaha yang dimiliki lebih detail dan kompleks, 19 responden sangat setuju bahwa mereka sudah menggunakan teknologi untuk peningkatan produksinya agar lebih efisien. Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa skor total untuk Fase Kematangan adalah 1081 atau 77% dari skor ideal sebanyak 1400.

i. Hasil Analisis Deskriptif Fase Kebangkitan (*Revival Phase*)

Indikator Fase Kebangkitan (*Revival Phase*) bahwa 11 responden sangat setuju bahwa dalam meningkatkan penjualan selalu mencari peluang baru, 19 responden sangat setuju bahwa struktur organisasi terbagi menjadi beberapa divisi dengan sistem kontrol yang ketat, 19 responden sangat setuju menggunakan pemrosesan informasi yang kompleks digunakan untuk koordinasi kegiatan untuk melayani pasar dengan baik, 16 responden sangat setuju bahwa mereka mengejar pertumbuhan melalui inovasi. Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa skor total untuk Fase Kebangkitan adalah 1080 atau 77% dari skor ideal sebanyak 1400.

j. Hasil Analisis Deskriptif Fase Menurun (*Decline Phase*)

Indikator Fase Menurun (*Decline Phase*) bahwa 16 responden sangat setuju bahwa memberikan potongan produk untuk mempertahankan penjualan, 9 responden sangat setuju bahwa mengurangi jumlah produksi untuk menjaga sumber daya yang semakin berkurang, 14 responden sangat setuju bahwa tidak ada inovasi berkembang untuk mencari laba, 14 responden sangat setuju bahwa penurunan penjualan menjadi penyebab produk tertahan lama. Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa skor total untuk Fase Menurun adalah 1034 atau 73% dari skor ideal sebanyak 1400.

k. Hasil Analisis Wawancara

| Kata Kunci | Hasil Coding | | | Kesimpulan |
|---|---|--|---|--|
| | N1 | N2 | N3 | |
| 1. Fase Menurun | | | | |
| a. Apa | | | | |
| Apa penyebab terjadinya penurunan usaha | Daya beli masyarakat kurang, bahan-bahan pokok naik | Bahan-bahan naik, daya beli berkurang, musibah alam dan online | Daya beli menurun, persaingan semakin banyak | Masing-masing pemilik usaha sepatu memberikan penyebab terjadinya penurunan usaha yaitu, daya beli menurun, bahan baku naik, online dan persaingan semakin banyak. |
| b. Mengapa | | | | |
| Mengapa itu bisa terjadi | Perputaran duit untuk di Indonesia itu sekarang rada kurang, impor dari cina kan bebas masuk ke Indonesia jadi barang-barang impor cina itu harganya lebih murah dan lebih bagus. | Kebijakan pemerintah salah satunya yang berdampak besar yaitu produk luar bebas pajak | Hampir semua toko sudah mengerti <i>online shop</i> | Hampir semua informan menjawab sama tentang kebijakan pemerintah yang menyebabkan terjadinya penurunan usaha. Kecuali informan N3 yang menyatakan dulu hanya sedikit yang mengerti akan <i>online</i> sekarang hampir semua sudah mengerti <i>online</i> |
| c. Bagaimana | | | | |
| Bagaimana cara mengatasinya | Produk kita hentikan dulu, jangan bebas kan barang luar masuk ke Indonesia, boleh masuk tapi dengan pajak yang tinggi | Rubah kebijakan pemerintah itu pertama, seperti produk-produk luar jangan leluasa masuk ke Indonesia. Mengharapkan bahan-bahan bisa turun tidak naik terus | Batasi barang dari luar masuk ke Indonesia | Rata-rata ketiga informan mengatakan hal yang sama mengenai perubahan kebijakan pemerintah yang mengijinkan bebas masuknya barang impor kedalam negeri |

5. Kesimpulan dan saran

a. Kesimpulan

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisa *Business Life Cycle* pada IKM (Industri Kecil Menengah) di Sentra Bisnis Sepatu Cibaduyut berdasarkan lima fase yang ada. Terdapat lima fase *Business Life Cycle* yang digunakan dalam penelitian yaitu: Fase Kelahiran, Pertumbuhan, Kematangan, Kebangkitan, dan Menurun (*Birth, Growth, Maturity, Revival, Decline Phase*). Berdasarkan hasil pada pengolahan data yang telah dilakukan dalam penelitian, dapat disimpulkan bahwa Sentra Bisnis Sepatu Cibaduyut berada pada posisi fase kematangan dengan skor 77% namun cenderung menurun. Karena, berdasarkan analisis *Concurrent Triangulation* didapatkan hasil dari ketiga narasumber yaitu N1, N2, dan N3 mengatakan bahwa masalah terbesar penyebab terjadinya penurunan usaha di Sentra Bisnis Sepatu Cibaduyut yaitu, daya beli masyarakat menurun, harga bahan baku yang selalu mengalami kenaikan, dan kebijakan pemerintah khususnya ACFTA (*Asean China Free Trade Area*) yang dimana kebijakannya membebaskan pajak impor produk China yang masuk kedalam Indonesia.

b. Saran

1. Aspek Praktis

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terkait dengan analisis *Business Life Cycle*. Ini membuat UPT (Unit Pelaksana Teknis) Cibaduyut sebagai kantor dinas persepatuan IKM (Industri Kecil Menengah) memiliki pekerjaan rumah untuk mengkaji kembali kegiatan-kegiatan yang membantu kebutuhan dari para pelaku usaha di Cibaduyut agar bisa berkembang dan maju untuk kedepannya. Seperti menciptakan:

1. Keselarasan antar bengkel sepatu, merek terkenal, dan Pemerintah agar tersedianya lapangan kerja
2. Persaingan yang sehat, rasa cinta pada produk dalam negeri dan memperkuat Citra Cibaduyut sebagai Kawasan wisata kerajinan sepatu dan Sentra Sepatu Kulit di Jawa Barat.
3. Memberikan pelatihan kepada pengerajin agar lebih inovatif dalam pengembangan produk untuk memenuhi kebutuhan pasar, memberikan pinjaman modal, dan mengkaji ulang kebijakan ACFTA.

Sementara untuk para pelaku usaha di Sentra Bisnis Sepatu Cibaduyut agar dapat menghadapi penurunan yang terjadi dapat dilakukan seperti:

1. Optimalisasi penjualan
 - Promosi penjualan untuk menarik konsumen baru
 - Optimalisasi sumber daya yang tersedia

Bila anda memiliki banyak jenis barang yang dijual, dorong penjualan pada barang barang yang memiliki margin tinggi.

2. Pengurangan biaya

- Biaya produksi

Mungkin untuk menurunkan biaya bahan baku tanpa menurunkan kualitas

- Biaya penjualan dan supporting

Evaluasi seluruh biaya yang terjadi pada bagian penjualan dan supporting, cari dan temukan biaya biaya yang masih dapat dihemat, namun jangan mengurangi kemampuan bagian penjualan dalam memperoleh penjualan.

3. Melakaukan inovasi baik dari segi pemerosesan, produk atau pasar

2. Aspek Teoritis

1. Pada penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan variabel lain untuk menganalisa pemetaan klaster, baik dari segi pendapatan usaha atau lama usaha berdiri selain dari siklus hidup bisnis agar mendorong pengembangan IKM lain dalam memajukan usahanya.

2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti pada objek lain dengan cakupan area yang lebih luas, karena penelitian ini hanya sebatas pada Sentra Bisnis Sepatu Cibaduyut, Bandung. Mungkin dengan pemilihan objek lain dapat memperlihatkan hasil yang berbeda-beda.

5. Daftar Pustaka

- Gwinner, Chris. 2006. *Infosurv White Paper 5-point vs. 6-point Likert Scales*. [Internet] Tersedia di : http://www.infosurv.com/wp-content/uploads/2011/01/Likert_Scale_Debate.pdf Diakses pada tanggal 18 Desember 2018
- Jonathan, Sarwono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta :Graha Ilmu
- Lestari, K. E., & Yudhanegara, M. R. 2017. *Penelitian Pendidikan Matematika*. Bandung: PT Refika Aditama
- Miller, D., and Friesen, P. 1984. *A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle*. *Management Science*, 30(10), 1161-1183
- Prasetyo, Dodik. 2018. *Peran Pemerintah Dorong Kebangkitan UMKM*. [Internet]. Tersedia di : <https://baliexpress.jawapos.com/read/2018/04/18/66079/peran-pemerintah-dorong-kebangkitan-umkm> Diakses pada tanggal 7 November 2018
- Pratiwi, Diana Amalia. 2018. *Membangun Minat Beli Konsumen (Mahasiswa) Melalui Atribut Produk yang Berorientasi Pasar” (Studi pada Produk Sepatu Cibaduyut)*. Bandung: Universitas Pasundan
- Sugiyono. 2017. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Suryabrata, S. 2008. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

