

PENGARUH PRODUK HARGA DAN BIAYA PROMOSI TERHADAP TINGKAT KUNJUNGAN DI COUNTER HANDPHONE DI KECAMATAN KEDIRI KABUPATEN TABANAN

NI L PT BUDIARI¹⁾, I MADE HARY KUSMAWAN²⁾, SILUH KOMANG AMRITHA DAARA³⁾

Fakultas Ekonomi Universitas Tabanan

¹⁾*Putubudiari64@gmail.com*, ²⁾*harykusmawan@gmail.com*

ABSTRAK

Permasalahan dalam penelitian ini adalah: 1) Apakah produk berpengaruh nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan. 2) Apakah harga berpengaruh nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan. 3). Apakah biaya promosi berpengaruh nyata secara persial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan. 4) Apakah produk, biaya promosi, dan harga berpengaruh nyata secara simultan terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui: Pengaruh produk, biaya promosi dan harga secara parsial maupun secara simultan terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan. Teknik analisis data yang digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat adalah analisis regresi linear berganda

Berdasarkan analisis data, maka dapat disimpulkan sebagai berikut: 1) Produk berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri. 2) Harga berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri. 3) Biaya promosi berpengaruh positif dan nyata secara persial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri. 4) Produk, biaya promosi, dan harga berpengaruh positif dan nyata secara simultan terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di kecamatan Kediri.

Kata kunci: *Produk, Harga, Biaya Promosi, Tingkat kunjungan di Counter Handphone di kecamatan Kediri.*

ABSTRACT

The problems in this study are: 1) Does the product partially have a significant effect on the level of visits at Mobile Counters in Kediri District, Tananan Regency. 2) Is the price partially significant effect on the level of visits at the Mobile Counter in Kediri District, Tananan Regency. 3). Does the promotion cost have a partial effect on the level of visits at the Mobile Counter in Kediri District, Tananan Regency. 4) Do products, promotional costs, and prices have a significant effect simultaneously on the level of visits at Mobile Counters in Kediri sub-district, Tananan Regency. The purpose of this study was to determine: The effect of product, promotional costs and prices partially or simultaneously on the level of visits at Mobile Counters in Kediri sub-district, Tananan Regency. The data analysis technique used to determine the effect of the independent variables on the dependent variable is multiple linear regression analysis

Based on data analysis, it can be concluded as follows: 1) The product has a positive and significant effect partially on the level of visits at mobile counters in the District of Kediri. 2) Price has a positive and partially significant effect on the level of visits at Mobile Counters in Kediri District. 3) Promotional costs have a positive and partially significant effect on the level of visits at Mobile Counters in Kediri District. 4) Products, promotional costs, and prices have a positive and significant effect simultaneously on the level of visits at Mobile Counters in the Kediri sub-district.

Keyword: *Product, Price, Promotion Cost, Visit rate at Mobile Counter in Kediri district.*

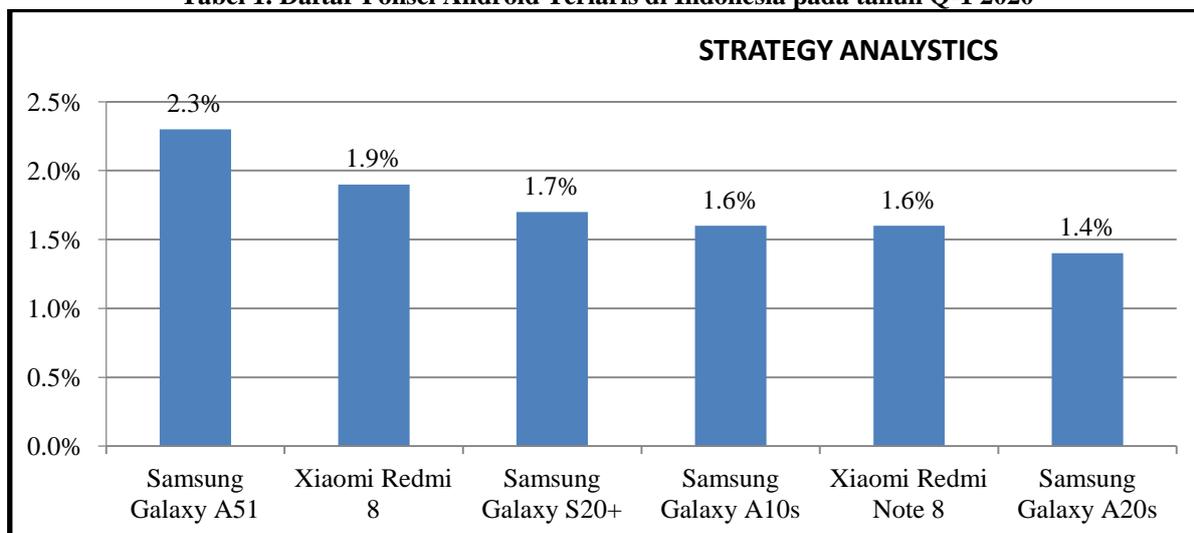
PENDAHULUAN

Teknologi saat ini berkembang sangat pesat dan berpengaruh sangat signifikan terhadap pribadi maupun komunitas, segala aktifitas, kehidupan, cara kerja, metode belajar, gaya hidup maupun cara berfikir. Oleh karena itu semakin berkembangnya ilmu pengetahuan di bidang teknologi maka secara otomatis semakin berkembang pula produk elektronik, bahkan bisa dijadikan objek wirausaha, salah satu dari produk elektronik tersebut adalah produk *handphone*.

UMKM *Counter Handphone* adalah Usaha mikro, kecil dan menengah yang menjual *Handphone, pulsa, Sim Card* beserta *accessories* dari *handphone* tersebut. Sistem pembayaran yang dilakukan *counter handphone* tersebut adalah pembayaran secara kredit dan pembayaran secara tunai. Tujuan *counter handphone* melakukan pembayaran secara kredit adalah membantu masyarakat menengah untuk membeli *handphone* di *counter handphone* ini sehingga konsumen dapat memiliki jenis *handphone* yang diinginkan, *counter handphone* juga menjual barang secara tunai, yang bertujuan untuk mempermudah konsumen dalam bertransaksi sehingga konsumen tidak harus melakukan pembayaran berkali – kali yang dapat menyita waktu konsumen. *Counter* yang berlokasi di kecamatan Kediri menjual *Handphone, pulsa, Sim Card* dan *accessories handphone*. Beberapa *Counter* di Kediri juga melayani service *Handphone* jika ada kerusakan.

Menurut Basiya dan Rozak (2012) tingkat kunjungan adalah intensitas atau frekuensi seorang pembeli atau konsumen dalam pembelian produk barang atau jasa pada tempat usaha yang mempertimbangkan aspek - aspek seperti kualitas pelayanan dan nilai tambah lainnya yang diukur dengan bagaimana perilaku konsumen tersebut sebelum mengunjungi tempat yang akan dituju. Kunjungan konsumen untuk membeli barang di *counter handphone* yang berlokasi di Kediri sangat diharapkan dalam meningkatkan omset di *counter handphone* tersebut, dari hasil kunjungan dimana pembeli telah menentukan pilihan produk, semakin tinggi tingkat penjualan maka keuntungan *counter* akan semakin tinggi, sedangkan semakin menurun penjualan dari *counter* dapat mengakibatkan menurunnya omset *counter* dan bisa mengakibatkan kerugian pada *counter*. *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri Kabupaten Tabanan kebanyakan menjual produk HP yang laris dipasaran Indonesia Tabel 1.

Tabel 1. Daftar Ponsel Android Terlaris di Indonesia pada tahun Q-1 2020



Sumber : CNBN Indonesia 2020

Terlihat pada Tabel 1 berdasarkan laporan terbaru *Strategy Analytics*, Samsung Galaxy A51 menjadi ponsel android terlaris pada kuartal I-2020. Ponsel ini dipasarkan sebanyak 6 juta unit secara global. Samsung Galaxy A51 memiliki pangsa pasar 2,3%. Peringkat Kedua ada Xiaomi Redmi 8 dengan pangsa pasar 1,9%. Kemudian ponsel Samsung Galaxy S20+ dengan pangsa pasar 1,7%. Berikutnya Xiaomi Redmi Note 8 dengan pangsa pasar 1,6% dan Samsung Galaxy A20s dengan pangsa pasar 1,4%. Dalam deretan ponsel terlaris ini tak ada ponsel besutan Oppo dan Vivo. Direktur *Strategy Analytics* Linda Sui mengatakan pada kuartal I-2020 ada 275 juta pengiriman smartphone secara global di mana 86% merupakan ponsel yang menjalankan android. Direktur Eksekutif *Strategy Analytics* Neil Mawston dalam daftar ponsel terlaris Samsung menguasai 4 dari 6 posisi sementara Xiaomi dua. Smartphone Samsung Galaxy A51 populer di semua wilayah, terutama Eropa dan Asia. Xiaomi Redmi 8 terpopuler kedua di mana banyak dijual di India dan China.

Berlangsungnya UMKM *counter handphone* sangat ditentukan oleh jumlah kunjungannya, khususnya yang melakukan transaksi. Reisinger (2009) menjelaskan bahwa perilaku konsumen itu mempelajari dan menjelaskan bagaimana seorang konsumen mengambil keputusan untuk menggunakan segala sumber daya yang ia miliki dan

mengonsumsi produk atau jasa terkait dengan tempat yang akan ia kunjungi. Jumlah kunjungan masyarakat yang melakukan transaksi sangat perlu diketahui faktor penyebabnya, seperti misalnya jenis produk yang tersedia, harga masing produk termasuk juga gencarnya promosi serta besarnya biaya promosi yang dikeluarkan, sehingga hal itu menjadikan daya tarik untuk diteliti.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan beberapa pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah produk berpengaruh nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.
2. Apakah harga berpengaruh nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.
3. Apakah biaya promosi berpengaruh nyata secara persial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.
4. Apakah produk, biaya promosi, dan harga berpengaruh nyata secara simultan terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah, untuk mengetahui:

1. Pengaruh produk secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.
2. Pengaruh harga produk secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.
3. Pengaruh biaya promosi secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.
4. Pengaruh produk, biaya promosi dan harga secara simultan terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.

METODELOGI PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan. Alasan memilih lokasi ini selain mengetahui pengaruh Produk, Harga dan Promosi terhadap Tingkat Kunjungan di *Counter Handphone* di kecamatan Kediri, karena juga di wilayah kecamatan Kediri merupakan jalur ekonomi di kabupaten Tabanan. Berdasarkan homogenitas jumlah sampel dihitung dengan rumus Slovin dalam buku Arikunto, 2010 sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2} \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

e = Persentase kesalahan yang dapat di toleransi.

berdasarkan rumus slovin tersebut sampelnya adalah:

$$n = \frac{153}{(1 + 153(0,1)^2)}$$

$$n = \frac{153}{(1 + 153(0,01))}$$

n = 60,47 ⇒ dibulatkan menjadi 61 orang.

Teknik Analisis Data

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Jumlah produk berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.
2. Harga produk berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.
3. Jumlah promosi berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap terhadap tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tananan.

4. Jumlah produk, harga dan jumlah promosi secara simultan berpengaruh nyata terhadap tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan.

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Analisa ini digunakan untuk mengetahui pengaruh produk, harga dan biaya promosi terhadap Tingkat Kunjungan konsumen baik secara parsial maupun simultan. Perhitungannya dapat dicari dengan rumus (Natawirawan, 2002) :

$$\hat{Y} = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e_i \dots \dots \dots (1) \text{(Wirawan, Nata. 2002)}$$

Keterangan :

Keterangan:

- \hat{Y} = Tingkat Kunjungan
- β_0 = Konstanta/*intercept* sampel
- β_1 = Koefisien regresi sampel X_1
- β_2 = Koefisien regresi sampel X_2
- X_1 = Jumlah produk
- X_2 = Harga Produk
- X_3 = Biaya Promosi
- e_i = Faktor pengganggu/*error term*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Kecamatan Kediri

Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan terletak dalam batas geografis 8°14'30" 8°30'70"LS dan 114°12'55" BT. Kecamatan Kediri adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali, dan dapat dilihat secara administrasi maka wilayah Kabupaten Tabanan dengan batas-batas wilayah sebagai berikut :

- 1. Utara : Kecamatan Marga
- 2. Timur : Kabupaten Badung
- 3. Selatan : Samudera Indonesia
- 4. Barat : Kecamatan Tabanan

Salah satu obyek wisata yang terdapat di kecamatan Kediri adalah Tanah Lot. Secara *administrative* Kecamatan Kediri memiliki 15 desa dengan luas keseluruhan 99,17 km². Adapun luas Kecamatan Kediri per wilayah desa yaitu sebagai berikut:

Tabel .2 Luas Wilayah Desa di Kecamatan Kediri Tahun 2021

No	Nama Desa	Luas Wilayah (Km ²)
1	Abian Tuwung	4.25
2	Banjar Anyar	6.28
3	Belalang	2.68
4	Bengkel	2.91
5	Beraban	6.92
6	Buwit	2.99
7	Cepaka	2.00
8	Kaba-Kaba	4.52
9	Kediri	4.59
10	Nyambu	3.09
11	Nyitdah	3.64
12	Pandak Bandung	1.50
13	Pandak Gede	4.29
14	Pangkung Tibah	1.91
15	Pejaten	2.03
Jumlah		99,17

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Tabanan, 2022

Diskripsi Hasil Penelitian

Pengaruh jumlah produk (X_1), harga (X_2), dan biaya promosi (X_3) terhadap tingkat kunjungan (Y) di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan dapat dideskripsikan seperti Tabel 3.

**Tabel .3 Deskripsi Hasil Penelitian/
Descriptive Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
Kunjungan (Y)	21.2459	1.16413	61
Produk (X1)	17.2131	1.01841	61
Harga (X2)	17.1148	1.27930	61
Promosi (X3)	15.4754	1.63917	61

Sumber : Data diolah, 2022

Dari 61 *owner counter handphone* di Kecamatan Kediri selama sebulan rata-rata skor pengunjung yang diperoleh sebesar 21, 2459 orang. Dari 61 *owner counter handphone* yang diteliti rata-rata skor produk yang di pasarkan sebanyak 17, 2131, harga produk dengan skor rata-rata sebesar 17,1148 dan skor rata - rata biaya promosi sebesar Rp. 15,4754.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis ini diolah dengan menggunakan program SPSS. Adapun rangkuman dari hasil pengolahan data tersebut terlihat pada tabel 5 berikut ini :

Tabel 4. Hasil Perhitungan Regresi Linear Berganda Metode Full Regression

Variabel Bebas	Koefisien Regresi (b)	t – hitung	Sig
Produk (X ₁)	.459	4.514	.000
Harga (X ₂)	.234	2.727	.008
Promosi (X ₃)	.243	3.837	.000
Konstanta	5.576		
R ²	.800		
F _{hitung}	76.191		
Sig F	.000		

Dependent Variable: Kunjungan (Y)

Sumber : Hasil Olah Data Analisis SPSS, 2022

Berdasarkan tabel 4 diatas dapat dibuat satu persamaan model regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = 5,576 + 0,459 X_1 + 0,234 X_2 + 0,243 X_3$$

Hasil dari persamaan regresi linear berganda di atas menunjukkan arah dan besarnya pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat yang ditunjukkan oleh koefisien masing-masing variabel bebasnya.

1. Nilai b_0 (kostanta) sebesar 5,576 memiliki arti bahwa rata-rata tingkat kunjungan *counter handphone* di Kecamatan Kediri adalah sebesar 5,576 dengan asumsi variabel produk (X₁), harga (X₂), dan biaya produksi (X₃) sama dengan nol atau konstan.
2. Nilai b_1 (produk) sebesar 0,459 memiliki arti variabel produk berpengaruh positif terhadap variabel tingkat kunjungan sebesar 0,459 satuan. Hal ini berarti apabila nilai variabel produk naik sebesar 1 satuan dan dengan asumsi variabel harga (X₂), dan biaya produksi (X₃) adalah konstan, maka nilai variabel tingkat kunjungan akan mengalami peningkatan sebesar 0,459 satuan.
3. Nilai b_2 (harga) sebesar 0,234 memiliki arti bahwa harga berpengaruh positif terhadap tingkat kunjungan sebesar 0,234 satuan. Hal ini berarti apabila nilai harga produk naik sebesar 1 satuan dengan asumsi nilai variabel produk (X₁), dan biaya promosi (X₃) adalah konstan, maka nilai tingkat kunjungan akan mengalami peningkatan sebesar 0,234 satuan.
4. Nilai b_3 (biaya promosi) sebesar 0,234 memiliki arti variabel biaya promosi berpengaruh positif terhadap tingkat kunjungan sebesar 0,234 satuan. Hal ini berarti apabila nilai variabel biaya promosi naik sebesar 1 satuan dan dengan asumsi nilai variabel produk (X₁), dan harga (X₂) adalah tetap/ konstan, maka nilai tingkat kunjungan akan mengalami peningkatan sebesar 0,234 satuan.

Berdasarkan analisis regresi linear berganda juga diperoleh nilai Koefisien determinasi (R²) seperti pada tabel 4 sebesar 0.800 ini berarti variasi (naik turunnya) tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri Kabupaten Tabanan (Y) sebesar 80,00% dipengaruhi oleh produk (X₁), harga (X₂) dan biaya promosi (X₃) sedangkan sisanya 20,00% di pengaruhi oleh variabel-variabel lain diluar model yang tidak di masukkan dalam penelitian ini.

Uji hipotesis (menguji koefisien regresi berganda)

Uji signifikansi parsial (uji t) dilakukan untuk melihat pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat dengan asumsi variabel bebas lain dianggap konstan. Dalam penelitian ini menguji secara parsial dari produk (X₁), harga (X₂), dan biaya produksi (X₃) terhadap tingkat kunjungan kunjungan *counter handphone* di

Kecamatan Kediri (Y). Uji t dilakukan dengan cara membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} , kemudian diambil simpulan. Nilai t_{tabel} dapat dicari dengan formulasi: $t_{tabel} = t_{(n-k)}$, $t_{5\%} = 1,672$.

1. Analisis pengujian data antara produk dengan tingkat kunjungan *counter handphone* di Kecamatan Kediri (Y), berdasarkan perhitungan nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel ($4.514 > 1,672$) dengan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari taraf signifikansi α 0,05 dan maka dikatakan H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya produk (X_1) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri (Y).
2. Analisis pengujian data antara harga (X_2) dengan tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri (Y), berdasarkan perhitungan nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel ($2.727 > 1,672$) dengan nilai signifikansi 0,008 lebih kecil dari taraf signifikansi α 0,05 dan maka dikatakan H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya harga (X_2) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri (Y).
3. Analisis pengujian data antara biaya promosi (X_3) dengan tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri (Y), berdasarkan perhitungan nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel ($3.837 > 1,672$) dengan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari taraf signifikansi α 0,05 dan maka dikatakan H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya biaya promosi (X_3) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri (Y).

Uji F (Simultan)

Pengaruh secara simultan atau bersama – sama produk (X_1), harga (X_2) dan biaya promosi (X_3) terhadap tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri (Y). Berdasarkan analisis data dan gambar 4 diatas dapat dijelaskan bahwa nilai F hitung lebih besar dari F tabel yakni nilainya $76,191 > 2,77$ dengan signifikansi 0,000 lebih kecil dari taraf signifikansi α 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a , berarti produk (X_1), harga (X_2) dan biaya promosi (X_3) berpengaruh signifikan secara simultan terhadap tingkat kunjungan di *counter handphone* di Kecamatan Kediri (Y).

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Produk berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri.
2. Harga berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri.
3. Biaya promosi berpengaruh positif dan nyata secara persial terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di Kecamatan Kediri.
4. Produk, biaya promosi, dan harga berpengaruh positif dan nyata secara simultan terhadap tingkat kunjungan di *Counter Handphone* di kecamatan Kediri.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat disarankan sebagai berikut :

1. Mengingat produk memiliki pengaruh paling besar terhadap tingkat kunjungan *counter handphone* maka diharapkan setiap *counter handphone* di kecamatan Kediri dapat meningkatkan fasilitas *counter handpone*, sehingga dapat menampung jenis produk HP lebih banyak.
2. Terkait penelitian harga pada *counter handphone* adalah diharapkan manajemen dari masing-masing *counter handphone* mampu menciptakan harga sebuah produk yang dapat bersaing di pasaran dan sesuai dengan kualitas dari produk yang di perjualkan.
3. Pemilik usaha dari *counter handphone* di kecamatan Kediri diupayakan mampu mengelola biaya promosi sehingga target pasar yang dituju mampu diraih. Karena dengan mengelola biaya promosi dengan baik pemilik usaha mampu mengelola *counter handpone* dengan baik sehingga mampu menarik konsumen untuk berkunjung.
4. Dengan adanya tingkat kunjungan konsumen di masing-masing *counter handphone* di kecamatan Kediri diharapkan mampu melihat kebutuhan konsumen yang berkunjung agar produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan konsumen sehingga konsumen merasa terpuaskan dan selanjutnya akan kembali berkunjung lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. (2010). *Prosedur dan Metode Penelitian Suatu Pendekatan Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Tabanan. (2022). Kecamatan Kediri Dalam Angka 2021. Halaman Website: <https://tabanankab.bps.go.id/> (diakses pada tanggal 15 Juli 2022).
- Basiya, R., & Rozak, H. A. (2012). *Kualitas Dayatarik Wisata, Kepuasan Dan Niat Kunjungan Kembali Wisatawan Mancanegara Di Jawa Tengah*. Jurnal Ilmiah Dinamika Kepariwisata. Vol. XI No. 2: 1-12.
- CNBC Indonesia. (2020). *Daftar Ponsel Android Terlaris di Indonesia pada tahun Q-1 2020*. <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20200515111036-37-158749>
- Natawirawan. (2002). *Statistik 2, Edisi Kedua*. Denpasar : Keraras Emas.
- Reisinger, Y. (2009). *International tourism, cultures and behavior*, Oxford: Butterworth- Heinemann