

Pengaruh Kebijakan Impor dan Strategi Penambahan Jenis Produk terhadap Risiko Penurunan Penjualan pada PT YHI Indonesia

Rizky Setiawan ¹, Anna Ramadhayanti ², Dadan Hidayat ³
Universitas Bina Sarana Informatika ^{1,2,3}

*Email 64220751@bsi.ac.id; ana.rdx@bsi.ac.id; dadan.dhq@bsi.ac.id

Sejarah Artikel:

Diterima 09-09-2026
Disetujui 14-09-2026
Diterbitkan 16-09-2026

ABSTRACT

This research is motivated by the fluctuation of sales of PT. YHI Indonesia for the period 2017–2025 which is suspected to be influenced by the government's import restriction policy and the strategy of adding product types implemented by the company in facing market uncertainty. It is the purpose of this research to examine the relationship between import policy (X1) and the strategy of adding product types (X2) in relation to the risk of decreasing sales (Y) using the theories of import policy and product diversification strategy. Forty people working at PT. YHI Indonesia were surveyed for this research, which used a causal associative quantitative methodology and a saturated sampling technique. Validity, reliability, classical assumptions, t-test, F-test, and coefficient of determination were all part of the multiple linear regression analysis performed in SPSS 26 utilizing data acquired via questionnaires. While the Strategy of Adding Product Types somewhat affects the Risk of Declining Sales, Import Policy has a favorable and substantial influence, according to the research. At the same time, with a combined 16.4% contribution, both factors significantly impact the Risk of Declining Sales. It follows that import policy is a major consideration for businesses, and that adding products to the lineup won't guarantee a steady stream of revenue unless other variables are also in play. Companies are advised to anticipate import policies and tailor their products to market needs.

Keywords: Import Policy, Product Addition Strategy, Risk of Sales Decline, Multiple Linear Regression, PT. YHI Indonesia

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fluktuasi penjualan PT. YHI Indonesia periode 2017–2025 yang diduga dipengaruhi oleh kebijakan pembatasan impor pemerintah serta strategi penambahan jenis produk yang diterapkan perusahaan dalam menghadapi ketidakpastian pasar. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji hubungan antara kebijakan impor (X1) dan strategi penambahan jenis produk (X2) dalam kaitannya dengan risiko penurunan penjualan (Y) menggunakan teori kebijakan impor dan strategi penambahan jenis produk. Empat puluh orang yang bekerja di PT. YHI Indonesia disurvei untuk penelitian ini, yang menggunakan metodologi kuantitatif asosiatif kausal dan teknik pengambilan sampel jenuh. Validitas, reliabilitas, asumsi klasik, uji-t, uji-F, dan koefisien determinasi semuanya merupakan bagian dari analisis regresi linier berganda yang dilakukan di SPSS 26 dengan menggunakan data yang diperoleh melalui kuesioner. Sementara Strategi Penambahan Jenis Produk agak mempengaruhi Risiko Penurunan Penjualan, Kebijakan Impor memiliki pengaruh yang menguntungkan dan substansial, menurut penelitian. Pada saat yang sama, dengan kontribusi gabungan sebesar 16,4%, kedua faktor tersebut secara signifikan mempengaruhi Risiko Penurunan Penjualan. Dengan demikian, kebijakan impor merupakan pertimbangan utama bagi bisnis, dan

penambahan produk ke lini produk tidak akan menjamin aliran pendapatan yang stabil kecuali variabel lain juga berperan. Perusahaan disarankan mengantisipasi kebijakan impor dan menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar.

Katakunci: Kebijakan Impor, Strategi Penambahan Produk, Risiko Penurunan Penjualan, Regresi Linier Berganda, PT. YHI Indonesia

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Setiawan, R., Ramadhayanti, A., & Hidayat, D. (2026). Pengaruh Kebijakan Impor dan Strategi Penambahan Jenis Produk terhadap Risiko Penurunan Penjualan pada PT YHI Indonesia. Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, 2(5), 10652-10663. <https://doi.org/10.63822/5aq7zn24>

PENDAHULUAN

Perkembangan perdagangan internasional dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan dinamika yang semakin kompleks, terutama karena meningkatnya kebijakan proteksionis yang diterapkan oleh berbagai negara. Salah satu bentuk kebijakan tersebut adalah pembatasan impor yang bertujuan melindungi industri dalam negeri dari tekanan produk asing. Namun, kebijakan pembatasan impor juga dapat menimbulkan gangguan distribusi, kenaikan biaya, dan perubahan kondisi pasar yang pada akhirnya memengaruhi aktivitas perusahaan.

Fenomena tersebut tercermin pada data penjualan PT YHI Indonesia periode 2017–2025 yang menunjukkan fluktuasi signifikan. Total penjualan meningkat dari 30.162 unit pada 2017 menjadi 66.120 unit pada 2019, kemudian turun menjadi 54.088 unit pada 2020 dan 44.417 unit pada 2023. Penjualan selanjutnya meningkat menjadi 79.129 unit pada 2024 dan mencapai 107.104 unit pada 2025. Fluktuasi ini menunjukkan adanya tantangan dalam mempertahankan kestabilan penjualan.

Ketergantungan terhadap produk impor membuat perusahaan menghadapi risiko ketika terjadi perubahan tarif, kuota, perizinan, dan regulasi. Di sisi lain, perusahaan berupaya memperluas variasi produk untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk. Strategi penambahan jenis produk dipandang sebagai salah satu upaya untuk memperluas pasar dan meningkatkan peluang penjualan (Kristiutami et al., 2021; Rambing & Rut, 2021).

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kebijakan perdagangan dapat memengaruhi aktivitas penjualan perusahaan, sedangkan diversifikasi atau penambahan jenis produk dapat membantu perusahaan menghadapi perubahan pasar. Namun, hasil penelitian belum sepenuhnya seragam dan kajian yang menguji kebijakan impor serta strategi penambahan jenis produk secara bersamaan terhadap risiko penurunan penjualan pada perusahaan distribusi masih terbatas. Kondisi tersebut menjadi celah penelitian yang diuji pada PT YHI Indonesia.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kebijakan impor terhadap risiko penurunan penjualan, menganalisis pengaruh strategi penambahan jenis produk terhadap risiko penurunan penjualan, serta menganalisis pengaruh kedua variabel tersebut secara simultan pada PT YHI Indonesia.

TINJAUAN PUSTAKA

Kebijakan Impor

Kebijakan impor merupakan instrumen pemerintah untuk mengatur arus barang dari luar negeri ke suatu negara. Kebijakan ini dapat digunakan untuk menjaga keseimbangan perdagangan, melindungi industri dalam negeri, memenuhi kebutuhan domestik, dan mendukung stabilitas ekonomi (Ngatikoh, 2020). Fauzin (2021) menjelaskan bahwa implementasi kebijakan impor dapat dilakukan melalui tarif, kuota, perizinan, standar, dan berbagai persyaratan administratif.

Dalam penelitian ini, kebijakan impor diukur melalui dimensi tarif dan kuota impor serta perizinan dan regulasi impor. Indikatornya mencakup jumlah tarif atau bea impor, dampak tarif terhadap biaya pengadaan dan harga produk, pembatasan jumlah barang impor, dampak kuota terhadap ketersediaan barang, kemudahan dan kecepatan perizinan, kejelasan persyaratan administrasi, konsistensi kebijakan, serta dampaknya terhadap operasional perusahaan.

Strategi Penambahan Jenis Produk

Strategi penambahan jenis produk merupakan upaya perusahaan memperluas variasi atau lini produk untuk memenuhi kebutuhan pasar, meningkatkan daya saing, memperluas peluang penjualan, dan mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk. Kristiutami et al. (2021) menjelaskan bahwa perluasan penawaran produk dapat membantu perusahaan bertahan dan berkembang di lingkungan bisnis yang kompetitif. Raming dan Rut (2021) menempatkan penambahan produk sebagai strategi yang dapat memperluas peluang penjualan dan mengurangi risiko bisnis.

Variabel ini diukur melalui dimensi lebar lini produk dan inovasi produk. Indikatornya meliputi keragaman produk, penambahan kategori baru, kesesuaian variasi dengan kebutuhan pelanggan, jangkauan segmen pasar, kelengkapan pilihan, pengembangan produk baru, penyesuaian terhadap kebutuhan pasar, nilai tambah, keunikan dibanding pesaing, serta pemanfaatan ide dan teknologi.

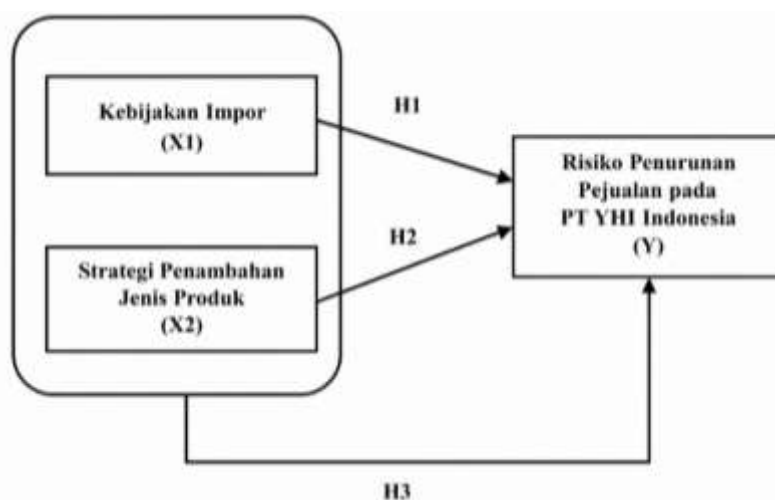
Risiko Penurunan Penjualan

Risiko penurunan penjualan merupakan kondisi ketidakpastian yang berpotensi menurunkan volume penjualan, pendapatan, jumlah pelanggan, atau kemampuan perusahaan mencapai target. Armandi et al. (2021) menjelaskan bahwa penurunan penjualan dapat memengaruhi kinerja keuangan karena berkurangnya pendapatan operasional. Hidayat dan Topowijono (2023) juga menempatkan penjualan sebagai sumber pendapatan penting bagi keberlangsungan bisnis.

Dalam penelitian ini, risiko penurunan penjualan diukur melalui dimensi penurunan kinerja penjualan dan kehilangan daya saing pasar. Indikatornya mencakup penurunan jumlah produk terjual, frekuensi transaksi, pencapaian target, pendapatan, pesanan pelanggan, jumlah pelanggan, perpindahan pelanggan ke pesaing, posisi pasar, kestabilan permintaan, dan kemampuan mempertahankan pelanggan.

Kerangka Berpikir Dan Hipotesis

Kerangka penelitian menempatkan Kebijakan Impor (X1) dan Strategi Penambahan Jenis Produk (X2) sebagai variabel independen yang diduga memengaruhi Risiko Penurunan Penjualan (Y). Pengaruh X1 dan X2 diuji secara parsial dan simultan.



Gambar 1. Kerangka Berpikir Penelitian

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Berdasarkan kerangka berpikir tersebut, hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut:

H1 : Kebijakan impor berpengaruh signifikan terhadap risiko penurunan penjualan di PT YHI Indonesia.

H2 : Strategi penambahan jenis produk berpengaruh signifikan terhadap risiko penurunan penjualan di PT YHI Indonesia.

H3: Kebijakan impor dan strategi penambahan jenis produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap risiko penurunan penjualan di PT YHI Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif kausal. Pendekatan kuantitatif digunakan karena variabel penelitian diukur menggunakan data numerik yang dianalisis secara statistik, sedangkan sifat asosiatif kausal digunakan untuk menguji hubungan pengaruh antarvariabel (Sugiyono, 2023).

Populasi penelitian adalah seluruh karyawan PT YHI Indonesia yang berjumlah 40 orang. Karena ukuran populasi relatif kecil, penelitian menggunakan teknik sampling jenuh sehingga seluruh 40 karyawan dijadikan responden. Data primer dikumpulkan melalui kuesioner, observasi, dan dokumentasi. Instrumen menggunakan skala Likert lima poin dari sangat tidak setuju (1) sampai sangat setuju (5).

Data dianalisis menggunakan IBM SPSS dengan tahapan uji validitas, reliabilitas, normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, linearitas, regresi linear berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi. Uji validitas menggunakan perbandingan r hitung dengan r tabel, sedangkan reliabilitas menggunakan Cronbach's Alpha dengan batas 0,60.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Penelitian melibatkan 40 karyawan PT YHI Indonesia. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, usia, dan lama bekerja disajikan sebagai berikut.

Tabel 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	23	57,5%
Perempuan	17	42,5%
Total	40	100%

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Persentase
<25 tahun	7	17,5%
25–35 tahun	18	45%
36–45 tahun	12	30%
>45 tahun	3	7,5%
Total	40	100%

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja

Lama Bekerja	Frekuensi	Persentase
<1 tahun	7	17,5%
1–3 tahun	16	40%
4–6 tahun	9	22,5%
>6 tahun	8	20%
Total	55	100%

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Karakteristik responden menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah laki-laki sebanyak 23 orang (57,5%). Berdasarkan usia, kelompok 25-35 tahun merupakan kelompok terbesar sebanyak 18 orang (45%). Dari berdasarkan lama bekerja, kelompok 1-3 tahun menjadi yang terbesar dengan 16 orang (40%).

Uji Instrumen dan Asumsi Klasik

Tabel 4. Hasil Uji Validitas

Variabel	Rentang r-hitung	r-tabel	Keterangan
Kebijakan Impor (X1)	0,370–0,710	0,312	Seluruh item valid
Strategi Penambahan Jenis Produk (X2)	0,357–0,729	0,312	Seluruh item valid
Risiko Penurunan Penjualan (Y)	0,325–0,747	0,312	Seluruh item valid

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Uji validitas menunjukkan seluruh butir pernyataan memiliki nilai r-hitung lebih besar daripada r-tabel sebesar 0,312, sehingga seluruh item pada variabel kebijakan impor, strategi penambahan jenis produk, dan risiko penurunan penjualan dinyatakan valid.

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Jumlah Item	Cronbach's Alpha	Standar	Keterangan
Kebijakan Impor (X1)	10	0,740	0,60	Reliabel
Strategi Penambahan Jenis Produk (X2)	10	0,806	0,60	Reliabel
Risiko Penurunan Penjualan (Y)	10	0,839	0,60	Reliabel

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Nilai Cronbach's Alpha seluruh variabel lebih besar dari 0,60. Dengan demikian, instrumen penelitian dinyatakan reliabel dan memiliki konsistensi internal yang memadai.

Tabel 6. Ringkasan Uji Asumsi Klasik

Pengujian	Hasil	Kriteria	Kesimpulan
Normalitas	Sig. K-S = 0,183	> 0,05	Normal
Heteroskedastisitas	Scatterplot acak	Tidak membentuk pola	Tidak ada gejala
Multikolinearitas	Tolerance 0,901; VIF 1,110	Tol. > 0,10; VIF < 10	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa model regresi memenuhi asumsi dasar. Uji Kolmogorov-Smirnov menghasilkan nilai signifikansi 0,183 yang lebih besar dari 0,05. Nilai tolerance sebesar 0,901 dan VIF sebesar 1,110 pada kedua variabel menunjukkan tidak adanya multikolinearitas. Uji heteroskedastisitas tidak ditemukan gejala.

Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	19.266	8.724	2.209	.033
	Kebijakan Impor (X1)	.516	.206	.398	.017
	Strategi Penambahan Jenis Produk (X2)	.023	.180	.128	.899

a. Dependent Variable: Risiko Penurunan Penjualan (Y)

Gambar 2. Hasil Regresi Linier Berganda

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Berdasarkan tabel tersebut, persamaan regresi linier berganda adalah:

$$Y = 19,266 + 0,516X_1 + 0,023X_2 + e$$

Konstanta sebesar 19,266 menunjukkan nilai Risiko Penurunan Penjualan ketika X1 dan X2 dianggap konstan atau nol. Koefisien Kebijakan Impor sebesar 0,516 menunjukkan arah positif, sedangkan koefisien Strategi Penambahan Jenis Produk sebesar 0,023 juga bernilai positif tetapi relatif kecil.

Uji Hipotesis

Tabel 7. Hasil Uji t

Variabel	t hitung	Pembanding	Sig.	Keputusan
Kebijakan Impor (X1)	2,511	t tabel 2,026	0,017	H1 diterima
Strategi Penambahan Jenis Produk (X2)	0,128	t tabel 2,026	0,899	H2 ditolak

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Hasil uji t menunjukkan bahwa Kebijakan Impor berpengaruh positif dan signifikan terhadap Risiko Penurunan Penjualan ($2,511 > 2,026$; $0,017 < 0,05$), sehingga H1 diterima. Sebaliknya, Strategi Penambahan Jenis Produk memiliki t hitung 0,128 yang lebih kecil dari t tabel 2,026 dengan signifikansi $0,899 > 0,05$, sehingga H2 ditolak. Secara simultan, Nilai signifikansi ini lebih kecil dari 0,05 ($0,037 < 0,05$), sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Kebijakan Impor (X1) dan Strategi Penambahan Jenis Produk (X2) secara bersama-sama (simultan) memiliki pengaruh signifikan terhadap Risiko Penurunan Penjualan (Y).

Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.405 ^a	.164	.119	5.691
a. Predictors: (Constant), Strategi Penambahan Jenis Produk (X2), Kebijakan Impor (X1)				

Gambar 3. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Sumber: Data diolah peneliti, 2026

Nilai R Square sebesar 0,164 menunjukkan bahwa Kebijakan Impor dan Strategi Penambahan Jenis Produk secara bersama-sama mampu menjelaskan 16,4% variasi Risiko Penurunan Penjualan. Sementara itu, sisanya sebesar 83,6% dipengaruhi oleh faktor-faktor di luar model penelitian yang tidak diteliti dalam studi ini.

Pembahasan

Pengaruh Kebijakan Impor terhadap Risiko Penurunan Penjualan. Hasil uji parsial menunjukkan bahwa Kebijakan Impor berpengaruh positif dan signifikan terhadap Risiko Penurunan Penjualan. Nilai koefisien regresi 0,516 menunjukkan bahwa peningkatan persepsi terhadap dampak kebijakan impor diikuti peningkatan risiko penurunan penjualan, dengan variabel lain dianggap konstan. Perubahan tarif, kuota, prosedur perdagangan, dan regulasi dapat memengaruhi biaya pengadaan, ketersediaan produk, serta kelancaran operasional perusahaan. Temuan ini sejalan dengan pandangan Ngatikoh (2020) dan Fauzin (2021) bahwa kebijakan impor berperan dalam mengatur arus barang dan dapat memengaruhi aktivitas perdagangan.

Pengaruh Strategi Penambahan Jenis Produk terhadap Risiko Penurunan Penjualan. Strategi Penambahan Jenis Produk tidak terbukti berpengaruh signifikan. Koefisien regresi sebesar 0,023 menunjukkan arah positif, tetapi pengaruhnya sangat kecil dan tidak signifikan secara statistik. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa penambahan variasi produk belum menjadi faktor utama dalam menjelaskan risiko penurunan penjualan pada objek penelitian. Penambahan produk perlu disertai kesesuaian dengan kebutuhan pasar, kualitas, harga, promosi, dan pengelolaan strategi pemasaran agar dapat memberikan dampak terhadap penjualan. Temuan ini tetap dapat dipahami dalam konteks Kristiutami et al. (2021) dan Rambing & Rut (2021) yang menekankan bahwa pengembangan produk harus diarahkan

pada kebutuhan pasar.

Pengaruh Kebijakan Impor dan Strategi Penambahan Jenis Produk secara Simultan. Uji F menunjukkan bahwa kedua variabel secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Risiko Penurunan Penjualan. Nilai R Square sebesar 0,164 menunjukkan bahwa Kebijakan Impor dan Strategi Penambahan Jenis Produk menjelaskan 16,4% variasi risiko penurunan penjualan, sedangkan 83,6% dipengaruhi faktor lain di luar model. Dengan demikian, risiko penurunan penjualan tidak hanya ditentukan oleh satu faktor, tetapi merupakan hasil interaksi kondisi eksternal dan strategi internal perusahaan. Faktor lain yang dapat dipertimbangkan antara lain harga, kualitas produk, promosi, daya beli konsumen, tingkat persaingan, serta kondisi ekonomi.

KESIMPULAN

Kebijakan Impor (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Risiko Penurunan Penjualan (Y) dengan t hitung $2,511 > 2,026$ dan signifikansi $0,017 < 0,05$. Hasil ini menunjukkan bahwa perubahan kebijakan impor menjadi salah satu faktor yang berkaitan dengan peningkatan risiko penurunan penjualan PT YHI Indonesia.

Strategi Penambahan Jenis Produk (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap Risiko Penurunan Penjualan (Y), dengan t hitung $0,128 < 2,026$ dan signifikansi $0,899 > 0,05$. Penambahan variasi produk belum menjadi faktor utama yang menjelaskan risiko penurunan penjualan pada penelitian ini.

Kebijakan Impor dan Strategi Penambahan Jenis Produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Risiko Penurunan Penjualan, dengan F hitung 3,622 dan signifikansi $0,037 < 0,05$. Nilai R Square sebesar 0,164 menunjukkan bahwa kedua variabel menjelaskan 16,4% variasi risiko penurunan penjualan, sedangkan 83,6% dijelaskan faktor lain di luar penelitian.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, PT. YHI Indonesia disarankan untuk meningkatkan kemampuan dalam mengantisipasi perubahan kebijakan impor melalui pemantauan regulasi secara berkala, pengelolaan persediaan yang efektif, serta pengembangan pemasok alternatif guna meminimalkan risiko penurunan penjualan. Selain itu, meskipun strategi penambahan jenis produk tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko penurunan penjualan, perusahaan tetap perlu melakukan inovasi produk dengan menyesuaikannya terhadap kebutuhan dan preferensi pasar serta memperhatikan faktor lain seperti kualitas, harga, promosi, dan pelayanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar. (2021). Pengantar Metodologi Penelitian. Suka-Press Uin Sunan Kalijaga.
- Afzali, M., Colak, G., & Francis, K. (2026). Import Competition And Stock Price Crash Risk. *Journal Of Financial Research*, (49(2)), 510–542. <https://doi.org/10.1111/Jfir.12463>
- Agung, A., & Lestariningsih, M. (2023). Pengaruh Kompensasi, Motivasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *Global: Jurnal Lentera Bitep*, 1(03), 127–131. <https://doi.org/10.59422/Global.V1i03.233>

- Akhmad Syafi'i1, Shobichah2, M. (2023). Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Pertumbuhan Dan Keunggulan Bersaing: Studi Kasus Pada Industri Makanan Dan Minuman. 2(6), 592–599.
<https://doi.org/10.58344/jii.v2i6.3140>
- Armandi, Fisabil Abid Ilmun, & Salsabila Dexta Tiata. (2021). Analisis Rasio Kebangkrutan Perusahaan Pada Masa Pandemi Covid-19. Jurnal Akuntansi, 13(1), 99–108. <http://journal.maranatha.edu>
- Azzahra, Amir, Dan H. (2025). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Impor Beras Di Indonesia Tahun 1991-2021. E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, 13(04), 248–262.
<https://doi.org/10.24843/eep.2024.v13.i04.p01>
- Darma, B. (2021). Statistika Penelitian Menggunakan Spss (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji T, Uji F, R2). Guepedia.
- Dezka Arwandriya Prasetya, S. . (2024). Cepat Kuasai Spss. Anak Hebat Inonesia (Anggota Ikap), Yogyakarta, 2024.
- Fadli, M. . (2021). Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. Humanika: Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum, 21(1), 33–54. <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1>.
- Faizin, M. (2019). Diversifikasi Produk Terhadap Penjualan Lampu Romantis Batu Akik (Lapis Batik) Purbalingga. Jurnal Terapan Ilmu Manajemen Da Bisnis, 2(1), 33–48.
- Faradissa, N. A., Shintia, N., Amelia, R., Mutammimah, H., & Fitriani. (2024). Analisis Dampak Penerapan Kebijakan Domestic Market Obligation (Dmo) Terhadap Penjualan Ekspor Minyak Goreng (Rbdp Olein) Pada Pt Citra Borneo Utama Tbk. Bima: Jurnal Bisnis Dan Manajemen, 3(2), 65–75.
<https://doi.org/10.1234/bima.v3i2>
- Fauzin, F. (2021). Pengaturan Impor Pangan Negara Indonesia Yang Berbasis Pada Kedaulatan Pangan. Pamator Journal, 14(1), 1–9. <https://doi.org/10.21107/pamator.v14i1.10497>
- Fisher Ke, J. Yu, Otto, J., & Han, C. (2022). Customer-Country Diversification And Inventory Efficiency: Comparative Evidence From The Manufacturing Sector During The Pre-Pandemic And The Covid-19 Pandemic Periods. Journal Of Business Research, 148(May), 292–303.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.04.066>
- Ghozali, I. (2021). Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program Ibm Spss 26. In Badan Pelnelrbit Univelrsitas Diponegoro.
- Halik, D. (2024). Profitabilitas Perusahaan Makanan Dan Minuman (2020-2022): Dampak Dari Ukuran Perusahaan , Inflasi , Dan Leverage. Ural Ekonomi, Bisnis, Dan Sosial, 2(2), 82–94.
- Halim, A., Setio, C. H., Pranoto, T., & Gunawan, V. P. (2019). Pengaruh Strategi Diversifikasi Terhadap Efisiensi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia. Studi Akuntansi Dan Keuangan Indonesia, 2(2), 149–176. <https://doi.org/10.21632/saki.2.2.149-176>
- Hidayat Dan Topowijono. (2023). Analisis Rasio Keuangan Untuk Memprediksi Pertumbuhan Laba Perusahaan Pt. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk Priode 2017-2021. Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 53(1), 1–19.
<http://publications.lib.chalmers.se/records/fulltext/245180/245180.pdf>
<https://hdl.handle.net/20.500.12380/245180>
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jsames.2011.03.003>
<https://doi.org/10.1016/j.gr.2017.08.001>
<http://dx.doi.org/10.1016/j.precamres.2014.12>
- Huda, N. (2021). Ekonomi Pembangunan Islam. 10(2), Prenada Media.
- Itta, D., Helmi, M., & Ardhana, A. (2021). Bussines Model Canvas Sebagai Alternatif Strategi Bisnis Kerajinan Sedotan Purun Di Desa Tumbang Nusa, Kecamatan Jabiren Kabupaten Pulang Pisau. Jurnal Hutan Tropis, 9(3), 271. <https://doi.org/10.20527/jht.v9i3.12315>

- Kristiutami, Y. P., Ariesta, F., & Pirastyo, S. P. (2021). Penerapan Diversifikasi Produk Sebagai Upaya Penanggulangan Pandemi Covid-19 Pada Kuswini Katering. *Jurnal Pendidikan Dan Perhotelan (Jpp)*, 1(1), 76–85. <https://doi.org/10.21009/jppv1i1.08>
- Kurniawan, M. A. (2021). Pandemi Covid-19 Dan Prediksi Kebangkrutan : Apakah Kondisi Keuangan Sebelum 2020 Berperan ? *Jurnal Akuntansi*, 13, 12–22.
- Meilani. (2021). Pengaruh Struktur Aset, Risiko Bisnis, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 19(1), 46–63.
- Mf Ramadhani, M Billah, A. S. (2025). Peran Perdagangan Internasional Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Serta Peluang Dan Tantangan Yang Dihadapi Oleh Indonesia. *Jurnal Media Akademik*, 3(1).
- Nasution, P. A. H. (2024). Strategi Diversifikasi Ekspor Untuk Mengurangi Ketergantungan Pada Komoditas Tunggal. *Circle Archive*, 4(2), 1–13.
<http://circle-archive.com/index.php/carc/article/view/234%0a>,
<https://circle-archive.com/index.php/carc/article/download/234/233>
- Ngatikoh, S. (2020). Kebijakan Ekspor Impor : Strategi Meningkatkan. *Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, 04(1), 167–190. <http://ejournal.iainu-kebumen.ac.id/index.php/lab/article/view/269>
- Nuswantoro. (2024). Pengabdian, Jurnal Masyarakat, Kepada. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 43–50.
- Panjono, P., Syahlani, S. P., Triyannanto, E., Yulianto, M. D. E., & Prabowo, B. W. (2022). Pengenalan Diversifikasi Produk Dan Metode Pemasaran Di Masa Pandemi Covid-19 Kepada Peternak Kambing Dan Domba Yogyakarta. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 2(3), 523–532.
<https://doi.org/10.33379/icom.v2i3.1752>
- Permatasari. (2022). M-Progress, Jurnal Ilmiah Pengembangan, Pengaruh Dan, Karier Kerja, Disiplin. *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 12(1), 13–25.
- Pinasti, P., & Nurdin, H. (2022). Pengaruh Knowledge Management Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Ekonomi Stiep*, 3(2), 20–23. <https://doi.org/10.54526/jes.v3i2.4>
- Pratiwi, Y. I., & Setiyono, T. A. (2024). Pengaruh Kapabilitas Inovasi, Modal Usaha, Diversifikasi Produk Dan Pemahaman Akuntansi Terhadap Keberlanjutan Bisnis Umkm Bidang Kuliner Di Kota Semarang. *Jurnal Inovasi Akuntansi (Jia)*, 2(2), 151–162.
<https://doi.org/10.36733/jia.v2i2.10161>
- Ra Akob, Ar Laba, M. S. (2022). Jimea | Jurnal Ilmiah Mea (Manajemen , Ekonomi , Dan Akuntansi) Studi Pada Usaha Catering Di Kota Makasar. 6(3), 652–664.
- Rabbani. (2021). *Jhlg Vol.2 No.1 Hukum Internasional Januari 2021_Deden Rafi Syafiq Rabbani - Telaah Kritis Tfa Wto (World Trade Organization) Analisis Terhadap Implementasi Kebijakan Perdagangan Internasional Di Indonesia. Jurnal Hukum Lex Generalis.*, 2(1), 14–38.
- Rambing, P. R., & Rut, W. M. (2021). Pengaruh Strategi Diversifikasi Produk Olahan Kelapa Terhadap Volume Penjualan Di Desa Sonsilo. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Pemasaran*, 3(2), 1–10.
- Rezandy. (2021). Pengaruh Nilai Tukar, Inflasi, Dan Pendapatan Nasional Terhadap Ekspor Non Migas Indonesia. *Independent: Journal Of Economics*, 1, 95–110.
- Rizka, A. (2022). Strategi Deversifikasi Produk Dan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 (Vol. 19). Uin Prof. Kh. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
- Sahir. (2022). Buku Ini Di Tulis Oleh Dosen Universitas Medan Area Hak Cipta Di Lindungi Oleh Undang-Undang Telah Di Deposit Ke Repository Uma Pada Tanggal 27 Januari 2022. Penerbit Kbm Indonesia.

- Saori, S. (2021). Analisis Kinerja Pemasaran Pada Industri Makanan (Studi Kasus Umkm Cv. Nj Food Industries, Kabupaten Sukabumi). *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(11), 2271–2276.
- Setyaningsih, F. (2024). *Jurnal Manajemen Bisnis*. *Manajemen Bisnis*, 1(2), 47–56. Non-Dwnldmng-Download-Dont-Retry2download
- Shabrina, N., Darmadi, D., & Sari, R. (2020). Pengaruh Motivasi Dan Stres Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Cv. Muslim Galeri Indonesia. *Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 3(2), 164–173. <https://doi.org/10.33753/Madani.V3i2.108>
- Shavira, A. V., & Febrian, W. D. (2023). Pengaruh Motivasi Kerja, Budaya Organisasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Pt. Sri Rejeki Isman Tbk. *Bullet : Jurnal Multidisiplin Ilmu*, 2(04), 1010–1022. <https://journal.mediapublikasi.id/index.php/Bullet>
- Sinaga, I. M., Lubis, A., & Prayudi, A. (2020). Pengaruh Internet Financial Reporting (Ifir) Dan Tingkat Pengungkapan Informasi Website Terhadap Frekuensi Perdagangan Saham Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bei. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis (Jimbi)*, 1(2), 106–111. <https://doi.org/10.31289/Jimbi.V1i2.394>
- Sudiantini, D., Suryadinata, A., Rahayu, A. S., Aprilia, A. B., & Lestari, A. D. (2023). Ruang Lingkup Manajemen Keuangan Scope Of Financial Management. *Jurnal Kajian Dan Penelitian Umum*, 1(3), 60–65. <https://doi.org/10.47861/Jkpu-Nalanda.V1i3.196>
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* Penerbit. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono, S. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. Google Scholar Alfabeta.
- Suhami, A. (2021). Analisis Manajemen Resiko Umkm Batik Bangkalan Madu-Ra Di Tengah Pandemi Covid-19. *Manajemen Risiko*, 1(11), 141–148. <http://ejournal.uki.ac.id/index.php/Mr/article/view/2795/1787>
- Tan, P. H. P. (2022). Macroeconomic Analysis Of The Indonesian Nickel Industry Using Depest Analysis. *Ultima Management : Jurnal Ilmu Manajemen*, 14(2), 308–320. <https://doi.org/10.31937/Manajemen.V14i2.2933>
- Tjiptono, F., & Diana, A. (2022). *Manajemen Dan Strategi Kepuasan Pelanggan*. Penerbit Andi.
- Trisdiana. (2025). Pengaruh Kompetensi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt Pln Enjiniring Jakarta. *Jurnal Ekonomi Bisnis Antartika*, 3(1), 10–17. <https://doi.org/10.70052/Jeba.V3i1.471>
- Utomo, B. (2024). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gunadarma.
- Wicaksono, W., Suyatin, H., & Wicaksono, N. (2023). *Manajemen Pemasaran: Teori Dan Aplikasi*. Cipta Media Nusantara.
- Yustia Rachma Fitriani, & Sri Minarti. (2025). Ruang Lingkup Manajemen Pendidikan Islam. *Salimiya: Jurnal Studi Ilmu Keagamaan Islam*, 6(2), 577–583. <https://doi.org/10.58401/Salimiya.V6i2.2176>