

TESIS

ANALISIS PENGARUH REGULASI PEMERINTAH DAN PELATIHAN KOMPETENSI TERHADAP SEKTOR INDUSTRI YANG TERDAMPAK COVID-19 DI KOTA MAKASSAR

ANALYSIS OF THE EFFECT OF GOVERNMENT REGULATION AND COMPETENCY TRAINING ON INDUSTRIAL SECTOR AFFECTED BY COVID-19 IN MAKASSAR CITY

Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister

Disusun dan diajukan oleh

AFFANDY AGUSMAN ARIS

D072191002



**PROGRAM PASCASARJANA TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2021

TESIS

ANALISIS PENGARUH REGULASI PEMERINTAH DAN PELATIHAN KOMPETENSI TERHADAP SEKTOR INDUSTRI YANG TERDAMPAK COVID-19 DI KOTA MAKASSAR

ANALYSIS OF THE EFFECT OF GOVERNMENT REGULATION AND COMPETENCY TRAINING ON INDUSTRIAL SECTOR AFFECTED BY COVID-19 IN MAKASSAR CITY

Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister

Disusun dan diajukan oleh

AFFANDY AGUSMAN ARIS

D072191002



**PROGRAM PASCASARJANA TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2021

LEMBAR PENGESAHAN TESIS**ANALISIS PENGARUH REGULASI PEMERINTAH
DAN PELATIHAN KOMPETENSI TERHADAP
SEKTOR INDUSTRI YANG TERDAMPAK
COVID-19 DI KOTA MAKASSAR****ANALYSIS OF THE EFFECT OF GOVERNMENT
REGULATION AND COMPETENCY TRAINING ON
INDUSTRIAL SECTOR AFFECTED BY
COVID-19 IN MAKASSAR CITY**

disusun dan diajukan oleh

AFFANDY AGUSMAN ARIS

D072191002

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka
Penyelesaian Studi Program Magister Program Studi Teknik
Industri Fakultas Teknik Universitas Hasanuddin
Pada tanggal **(30 Juni 2021)**
dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui

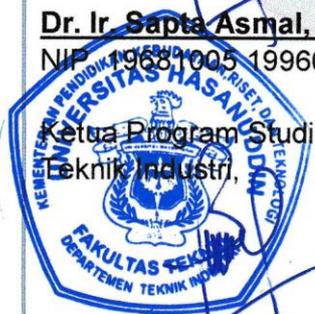
Pembimbing Utama,

Pembimbing Pendamping,

Dr. Ir. Sapta Asmal, ST., MT

NIP. 19681005 199603 1002

Ketua Program Studi
Teknik Industri,



Dr. Ir. Sapta Asmal, ST., MT

NIP. 19681005 199603 1002

Dr. Ir. Saiful, ST., MT., IPM

NIP. 19810606 200604 1004

Dekan Fakultas Teknik
Universitas Hasanuddin,



Prof. Dr. Ir. Muhammad Arsyad Thaha, M.T

NIP. 19601231 198609 1 001

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertandatangan dibawah ini:

N a m a : Affandy Agusman Aris

Nomor Mahasiswa : D072191002

Program Studi : Teknik Industri

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pemikiran orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan tesis ini hasil karya orang lain, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, Juni 2021

Yang menyatakan,



Affandy Agusman Aris

PRAKATA

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan tesis ini. Tesis ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Magister Teknik (MT) pada program pendidikan magister di fakultas teknik Universitas Hasanuddin.

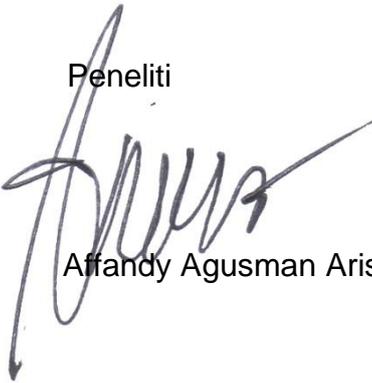
Peneliti mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya tesis ini. Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada Bapak Dr. Ir. Sapta Asmal, ST., MT., IPM dan Bapak Dr. Ir. Saiful, ST., MT., IPM sebagai tim penasehat atas waktu yang telah diberikan untuk membimbing, memberi motivasi dan memberi bantuan literature, serta diskusi-diskusi yang telah dilakukan. Ucapan terimakasih juga peneliti tujukan kepada pimpinan PT. Matahari Department Store Makassar, PT. Lottemart Indonesia, Hotel Denpasar Makassar, Hotel Melia Makassar, Kampung Popsa Restaurant, dan PT. Industri Kapal Indonesia (PT. IKI).

Ucapan terimakasih kepada Ayah, Ibu dan Istri beserta saudara-saudara peneliti atas bantuan nasehat dan motivasi yang diberikan selama penelitian tesis ini. Semoga semua pihak mendapat kebaikan darinya atas bantuan yang diberikan hingga tesis ini terselesaikan dengan baik.

Tesis ini masih jauh dari sempurna walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam tesis ini sepenuhnya menjadi tanggungjawab peneliti dan bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan tesis ini.

Makassar, Juni 2021

Peneliti

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Affandy Agusman Aris', written in a cursive style.

Affandy Agusman Aris

ABSTRAK

AFFANDY AGUSMAN ARIS. *Analisis pengaruh regulasi pemerintah dan pelatihan kompetensi terhadap sektor industri yang terdampak Covid19 di Kota Makassar.* (dibimbing oleh **Dr. Ir. Sapta Asmal, ST., MT** dan **Dr. Ir. Saiful, ST., MT., IPM**).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Pengaruh regulasi pemerintah terhadap pemulihan sektor industri ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar, (2) Pengaruh pelatihan kompetensi terhadap pemulihan sektor industri ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar. Penelitian ini bersifat kuantitatif eksplanatif yakni berusaha menjelaskan hubungan antar variabel kemudian data diolah menggunakan pendekatan *Partial Least Square* (PLS).

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa regulasi pemerintah berpengaruh terhadap pemulihan industri sektor ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar, serta pelatihan kompetensi juga berpengaruh terhadap pemulihan industri sektor ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar.

Kata Kunci : Regulasi Pemerintah, Pelatihan Kompetensi, Covid-19, Partial Least Square (PLS).

ABSTRACT

AFFANDY AGUSMAN ARIS. analysis of the effect of government regulation and competency training on industrial sector affected by covid-19 in makassar city (guided by **Dr. Ir. Sapta Asmal, ST., MT** and **Dr. Ir. Saiful, ST., MT., IPM**).

This study aims to determine (1) The effect of government regulations on the recovery of the retail, hotel, restaurant and welding construction sectors affected by Covid-19 in Makassar City, (2) The effect of competency training on the recovery of the retail, hospitality, restaurant and welding construction industry sectors. affected by Covid-19 in Makassar City. This research is an explanative quantitative research that tries to explain the relationship between variables and then the data is processed using the Partial Least Square (PLS) approach.

Based on the results of the analysis, it shows that government regulations have an effect on the recovery of the retail, hotel, restaurant and welding construction sectors affected by Covid-19 in Makassar City, and competency training also affects the recovery of the retail, hotel, restaurant and welding construction sectors that were affected by Covid-19. 19 in Makassar City.

Keywords: Government Regulation, Competency Training, Covid-19, Partial Least Square (PLS).

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iv
PRAKATA.....	v
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR SIMBOL	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Batasan Masalah	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
1.6 Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Ritel.....	8
2.1.1 Pengertian Bisnis Ritel	8
2.1.2 Karakteristik Ritel	11
2.1.3 Klasifikasi Ritel	12
2.1.4 Ritel Online.....	13
2.1.5 Faktor Berpengaruh Dalam Bisnis Ritel.....	16
2.1.6 Regulasi Terhadap Sektor Ritel.....	17
2.2 Perhotelan.....	19
2.2.1 Pengertian Bisnis Perhotelan	19
2.2.2 Jenis dan Klasifikasi Industri Perhotelan	21
2.2.3 Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Hunian	25

2.2.4	Regulasi Terhadap Sektor Perhotelan.....	30
2.3	Restoran.....	31
2.3.1	Pengertian Bisnis Restoran	31
2.3.2	Klasifikasi Restoran.....	32
2.3.3	Jenis Restoran	35
2.3.4	Faktor Berpengaruh Dalam Industri Restoran	37
2.3.5	Regulasi Terhadap Sektor Restoran	41
2.4	Konstruksi Pengelasan.....	43
2.4.1	Pengertian Jasa Konstruksi Pengelasan	43
2.4.2	Tenaga Kerja Pengelasan Indonesia.....	45
2.4.3	Faktor Yang Mempengaruhi Konstruksi Pengelasan	45
2.4.4	Regulasi Terhadap Sektor Konstruksi	48
2.5	Kompetensi Pelatihan.....	49
2.5.1	Pengertian Konsep Pelatihan Berbasis Kompetensi.....	49
2.5.2	Pengertian Pelatihan	50
2.5.3	Pengertian Kompetensi	52
2.5.4	Pengertian Pelatihan Berbasis Kompetensi.....	54
2.5.5	Indikator Pelatihan Kompetensi Pada Masa Pandemi	54
2.6	Literatur Review	56
2.7	Kerangka Konsep.....	63
2.7	Hipotesis Penelitian	66
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN.....	67
3.1	Rancangan Penelitian	79
3.2	Objek dan Waktu Penelitian	67
3.2.1	Objek Penelitian	67
3.2.2	Waktu Penelitian	68
3.3	Populasi, sampel dan Teknik Pengambilan Sampel	68
3.4	Jenis Penelitian	70
3.5	Metode Pengumpulan Data.....	70
3.6	Metode Analisis Data.....	72
3.6.1	Statistik Deskriptif.....	74

3.6.2 Uji Asumsi dan Kualitas Instrumen Penelitian.....	75
3.6.3 Pengujian Hipotesis.....	81
3.7 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	82
3.7.1 Variabel Penelitian	82
3.7.2 Definisi Operasional Variabel	83
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	87
4.1 Deskriptif Hasil Penelitian	88
4.2 Hasil Penelitian.....	88
4.2.1 Uji Asumsi dan Kualitas Instrumen	90
4.2.2 Pengujian Hipotesis.....	68
4.3 Pembahasan	104
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	114
5.1 Kesimpulan	114
5.2 Saran	115
DAFTAR PUSTAKA.....	117
LAMPIRAN	121

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Kriteria Standar Usaha Perhotelan.....	19
Tabel 2.2	Literatur Review.....	56
Tabel 3.1	Jumlah Responden.....	69
Tabel 4.1	Descriptive Analysis.....	87
Tabel 4.2	Hasil Indicator Reliability.....	89
Tabel 4.3	Composite Reliability.....	90
Tabel 4.4	Hasil Convergent Validity.....	91
Tabel 4.5	Hasil Discriminant Validity.....	91
Tabel 4.6	Hasil Uji-t.....	94

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Pertumbuhan Ekonomi Kota Makassar	2
Gambar 1.2	Tingkat Pengangguran Kota Makassar	3
Gambar 2.1	Kerangka Konseptual	66
Gambar 3.1	Diagram Alir Penelitian	70
Gambar 3.2	Persentase Responden – Sektor Usaha	69
Gambar 4.1	Hasil Bootstrapping	93

DAFTAR SIMBOL

Singkatan/symbol	Keterangan
PLS	<i>Partial Least Squares</i>
P	Angka Persentase
F	Frekuensi Jawaban Responden
N	Jumlah Responden
\bar{x}	<i>Mean</i>
n	Jumlah Data
SD	Standar Deviasi
$\sum X_1$	Jumlah Tiap Data
Λ_y	Matrik Loading Variabel Endogen
Λ_x	Matrik Loading Variabel Eksogen
ξ	Vektor Error Variabel Endogen
δ	Vektor Error Variabel Eksogen
p	Jumlah Variabel Laten Endogen
q	Jumlah Variabel Laten Eksogen
m	Jumlah Indikator Variabel
Endogen	
n	Jumlah Indikator Variabel
Eksogen	
AVE	<i>Average Variance Extracted</i>

BAB I

PENDAHULUAN

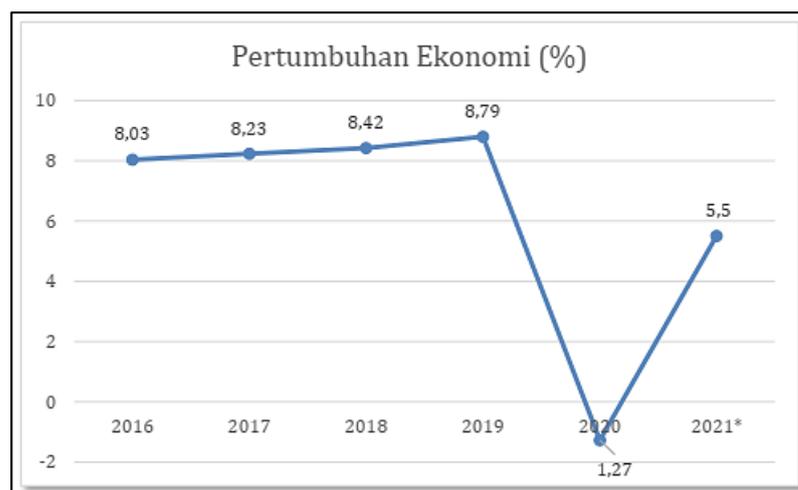
1.1 Latar Belakang

Saat ini Indonesia sedang dilanda pandemi Covid-19 yang mengakibatkan beberapa sektor industri seperti ritel, perhotelan, restoran dan juga konstruksi mengalami dampak. Pemerintah menganjurkan rakyatnya tetap di rumah sehingga dunia usaha dan dunia industri mengalami kerugian. Banyak investor yang menarik modalnya sehingga berpotensi terjadi PHK dan dirumahkan. UMKM tidak bisa lagi menjadi penyanggah perekonomian seperti yang terjadi pada krisis ekonomi tahun 1997-1998. Para pelaku usaha saat ini justru terpukul karena kurangnya kegiatan yang dilakukan masyarakat. Banyak pekerja sektor jasa ritel, perhotelan, restoran, dan konstruksi pengelasan yang dirumahkan dan di PHK, karena penghasilan dunia usaha dan dunia industri mengalami penurunan drastis, sebagai akibat dari penerapan status tanggap darurat yang membatasi aktifitas warga.

Badan Pusat Statistik Republik Indonesia mengeluarkan laporan bahwa perekonomian Indonesia tahun 2020 mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,07% dibandingkan dengan tahun 2019. (Badan Pusat Statistik, 2020). Menyikapi keadaan sosial yang terjadi dan melihat banyaknya masyarakat yang terinfeksi virus ini, maka pemerintah mengeluarkan kebijakan untuk melakukan Pembatasan Sosial Berskala

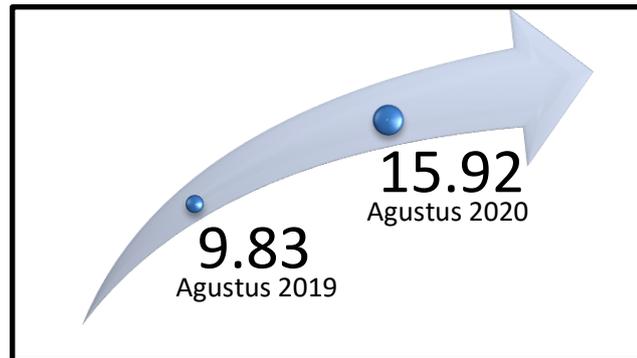
Besar (PSBB) dengan tujuan untuk memutus mata rantai penularan Covid-19 ini. Pada tanggal 24 April 2020 kota Makassar menerapkan PSBB untuk mengurangi dampak penyebaran virus ini.

Pertumbuhan ekonomi Kota Makassar mengalami kontraksi di tahun 2020 pada angka range minus 1,27. Kondisi ini terkait dengan pandemi Covid-19 yang masih tinggi hingga akhir tahun 2020. Akibatnya terjadi perlambatan ekonomi pada skala nasional dan skala global yang berdampak pada perekonomian Kota Makassar. (Makassar Recover, Pemkot Makassar, 2021).



Gambar 1.1 Pertumbuhan Ekonomi Kota Makassar

Dengan adanya pandemi Covid-19 ini beberapa perusahaan mengurangi jumlah pekerja sehingga terjadi PHK dan dirumahkan. Banyak pula perusahaan yang mengambil langkah-langkah ekstrim demi mempertahankan bisnis mereka untuk mengurangi kerugian akibat Covid-19.



Gambar 1.2 Tingkat Pengangguran Terbuka Kota Makassar

Menurut Sadono Sukirno (2007) dalam bukunya *Makroekonomi Modern*, pengangguran adalah suatu keadaan dimana seseorang yang tergolong dalam angkatan kerja ingin mendapatkan pekerjaan, tetapi belum bisa memperolehnya. Pengangguran tercipta karena adanya kesenjangan antara sisi penawaran dan permintaan dibidang lapangan pekerjaan. Tingkat pengangguran terbuka di Kota Makassar selama terjadinya pandemi Covid-19 meningkat dibandingkan dengan tahun sebelumnya dikarenakan terjadinya pemutusan hubungan kerja (PHK) dan dirumahkan pada beberapa kegiatan usaha.

Akibat pandemi Covid-19 di Kota Makassar tercatat sebanyak 317 perusahaan yang terdampak, dengan jumlah pekerja sebanyak 9.350 orang dan yang terkena PHK sebanyak 328 orang. (Dinas Tenaga Kerja Kota Makassar, 2020). Perlu ada upaya terstruktur dalam langkah pemulihan ekonomi terhadap sektor industri ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak oleh pandemi Covid-19, maka dari itu penulis menganggap penting untuk melakukan penelitian mengenai **“Analisis Pengaruh Regulasi Pemerintah dan Pelatihan Kompetensi**

Terhadap Sektor Industri Yang Terdampak Covid-19 di Kota Makassar”.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Apakah regulasi pemerintah berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar?
2. Apakah pelatihan kompetensi berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan yaitu sebagai berikut:

1. Untuk menentukan pengaruh regulasi pemerintah terhadap pemulihan sektor industri ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar.
2. Untuk menentukan pengaruh pelatihan kompetensi terhadap pemulihan sektor industri ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar.

1.4 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini:

1. Sektor industri yang diteliti adalah industri ritel, perhotelan, restoran dan konstruksi pengelasan.
2. Regulasi pemerintah terkait pemulihan sektor industri yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar yang mencakup industri ritel, hotel, restoran dan konstruksi pengelasan.
3. Pelatihan kompetensi terhadap sektor industri ritel, hotel, restoran dan konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar.
4. Pengolahan data kuesioner dengan pendekatan *Partial Least Square* (PLS) menggunakan aplikasi smartPLS.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penulisan tugas akhir ini, yakni Analisis Pengaruh Regulasi Pemerintah, Pelatihan Kompetensi Terhadap Sektor Industri Ritel, Industri Perhotelan, Industri Restoran dan Industri Konstruksi Pengelasan Yang Terdampak Covid-19 di Kota Makassar, meliputi :

1. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk mengaplikasikan ilmu pengetahuan, yang diperoleh selama masa studi (perkuliahan) dan dapat menerapkannya dalam kehidupan nyata.

2. Bagi Pemerintah Kota makassar

Memberikan sumbangan pemikiran kepada dunia usaha dan dunia industri dalam penempatan tenaga kerja dimasa pandemi Covid-19.

3. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini dapat membantu tenaga kerja sektor industri ritel, perhotelan, restoran, dan konstruksi pengelasan dimasa pandemi Covid-19 dan serta Diharapkan dapat menjadi bahan informasi dan referensi, serta sebagai pendorong bagi pendidikan lebih lanjut, khususnya dalam kajian penempatan tenaga kerja di Kota Makassar.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam tugas akhir ini, disusun sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, permasalahan, pembatasan masalah, tujuan, batasan masalah dan manfaat penulisan, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang regulasi pemerintah, teori tentang pelatihan berbasis kompetensi, teori tentang pemulihan sektor ritel, teori

tentang pemulihan sektor perhotelan, teori tentang pemulihan sektor restoran dan pemulihan sektor konstruksi pengelasan .

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan variabel penelitian, metode pengumpulan data, waktu dan tempat penelitian, dan prosedur analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini berisi analisis dari hasil pengolahan data dan pembahasan mengenai masalah yang diteliti.

BAB V KESIMPULAN

Pada bab ini berisikan beberapa kesimpulan dari hasil penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Ritel

2.1.1 Pengertian Bisnis Ritel

Menurut Kotler and Keller (2006) Bauran pemasaran atau pemasaran retail adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mengejar tujuan pemasaran mereka. Ini mencakup apa yang dapat dilakukan bisnis, yang dapat dikombinasikan dengan tindakan apa pun yang dapat dilakukan bisnis untuk memengaruhi permintaan produk mereka untuk ritel. Argumen adalah kelompok variabel seperti produk, lokasi, harga, promosi, dll (Kotler dan Keller, 2006).

Ritel adalah suatu penjualan dari sejumlah kecil komoditas kepada konsumen. Menurut Levy dan Weitz (2001), *retailing* adalah perusahaan komersial yang bertujuan untuk menjual barang dan jasa kepada pengguna akhir untuk penggunaan pribadi dan rumah. Produk yang dijual secara eceran adalah barang, jasa, atau kombinasi keduanya.

Menurut Kotler (2005) *retailing* adalah Pengeceran mencakup segala aktivitas, termasuk penjualan barang atau jasa kepada konsumen akhir untuk tujuan non-komersial (Kotler, 2005).

Menurut Berman dan Evans (2001) menjelaskan bahwa pada mulanya, *retailing* berarti memotong kembali menjadi bagian-bagian yang lebih kecil. *“Retailing may be defined as the activities incident to selling goods and service to ultimate consumers. Retailing is the final link in the chain of distribution of most product from initial producers to ultimate consumers”*. Bisnis ritel dapat didefinisikan sebagai peristiwa kegiatan untuk menjual barang dan layanan kepada konsumen akhir. Retail adalah link terakhir dalam rantai distribusi produk dari produsen initial ke konsumen akhir. Menurut Toyip dalam Edwin Japariato (2012) juga mengatakan bahwa “Bisnis ritel (bisnis eceran) meliputi seluruh aktifitas yang melibatkan penjualan barang dan jasa langsung kepada konsumen” (dalam (Edwin Japariato, 2012)).

Transaksi ritel penting untuk manufaktur karena produsen menerima informasi berharga tentang produk mereka melalui pengecer. Produsen dapat melakukan polling pengecer untuk pendapat konsumen tentang bentuk, rasa, daya tahan, harga, dan segala sesuatu di antaranya. Anda juga bisa mengetahui kekuatan saingan. Produsen dan pengecer dapat mempromosikan kerjasama yang saling menguntungkan.

Pengecer perlu melihat dan mengikuti permintaan pasar, tidak hanya untuk membuka toko dan menyiapkan seluruh barang,

tetapi lebih dari itu karena pengecer berhasil dan memiliki keunggulan kompetitif.

Menurut Sopiah dan Syihabudin (2008), pedagang eceran memainkan peran yang sangat penting baik dari sudut pandang konsumen maupun dari sudut pandang produsen. Dari sudut pandang produsen, pengecer dianggap ahli di bidang penjualan produk perusahaan. Dia adalah pemimpin dalam bisnis penentuan perilaku produk perusahaan. Di sisi lain, dari perspektif konsumen, pengecer juga memainkan peran yang sangat penting. Pengecer bertindak sebagai agen yang membeli, mengumpulkan dan menyediakan barang/jasa untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan konsumen. (Dalam (Pancawuri et al., 2018).

Perkembangan bisnis ritel di Indonesia semakin marak dengan hadirnya pusat-pusat perbelanjaan modern dan toko-toko modern. Fenomena ini hampir terjadi di seluruh kota besar di Indonesia, sehingga tidak heran muncul aspirasi-aspirasi publik yang menyuarakan agar adanya aturan yang ketat menyangkut bisnis ritel ini.

Melihat kenyataan seperti ini pemerintah kemudian membuat aturan tentang penataan pasar tradisional dan pasar modern seperti Perpres No. 112 Tahun 2007, Salah satunya adalah tentang zonasi pasar tradisional dan pasar modern, yang dimaksud dengan peraturan zonasi adalah ketentuan-ketentuan pemerintah daerah

setempat yang mengatur pemanfaatan ruang dan unsur-unsur pengendalian yang disusun untuk setiap zona peruntukan sesuai dengan rencana rinci tata ruang.

Peraturan Presiden No. 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern dimaksudkan untuk menciptakan keserasian, saling memerlukan, saling memperkuat serta saling menguntungkan antara pasar tradisional dan pasar modern.

2.1.2 Karakteristik Ritel

Pengecer (retail) datang dalam berbagai bentuk dan ukuran, dan jenis pengecer baru terus bermunculan. Pengecer dikategorikan berdasarkan beberapa karakteristik, seperti tingkat layanan yang ditawarkan, lebar dan kedalaman lini produk, dan harga relatif yang dibebankan..

2.1.3 Klasifikasi Ritel

Didalam bisnis retail sendiri dapat diklasifikasikan dengan cara meneliti retailer-retailer kecil dan besar sebagai pengelompokan yang terpisah.

a. Retailer Kecil

Bisnis ritel kecil digambarkan sebagai retailer yang berpenghasilan dibawah \$500.000 pertahun yang

mempunyai ciri khas adanya spesialisasi pada pekerjaan-pekerjaan kecil. Pemilik toko secara umum bertanggung jawab seluruhnya terhadap tugas penjualan dan manajemen. Pemilik toko juga mempunyai tanggung jawab, membeli, menjual, mengatur jadwal kerja, membuat rencana promosi penjualan, dan memberikan jaminan kerja bagi para pegawainya. Kebanyakan kepemilikan toko pada bisnis ritel kecil ini dimiliki oleh seorang individu.

b. Retailer Besar

Retailer besar adalah ritel yang memiliki organisasi-organisasi besar seperti *departement store*, *chain organization* (organisasi berantai), *supermarket*, *catalog store*, *warehouse outlet*, *superstore* dan pesanan melalui *e-mail* yang menyediakan mayoritas dari penjualan retail.

Menurut Berman dan Evans (2001) pada intinya karakteristik *retailing* ada tiga, yaitu:

a. *Small Average Sale*

Tingkat penjualan *retailing* pada toko tersebut relatif kecil, dikarenakan targetnya merupakan konsumen akhir yang membeli dalam jumlah kecil

b. *Impulse Purchase*

Pembelian yang terjadi dalam *retailing* sebagian besar merupakan pembelian yang tidak direncanakan. Hal ini yang harus dicermati pengecer, yaitu bagaimana mencari strategi yang tepat untuk memaksimalkan pembelian untuk mengoptimalkan pendapatan

c. *Popularity Of Stores*

Keberhasilan dari *retailing* sangat tergantung akan popularitas dan image dari toko atau perusahaan. Semakin terkenal toko atau perusahaan maka semakin tinggi pula tingkat kunjungan yang pada akhirnya berdampak pada pendapatan

2.1.4 Ritel Online

Ritel *online* yang biasa disebut *e-retailing* merupakan kegiatan ritel yang dilakukan secara *online* melalui jaringan internet. Menurut Levy dan Weitz (2001), elektronik ritel adalah format ritel yang dimana pengecer dan konsumennya berkomunikasi satu sama lain melalui jaringan elektronik secara interaktif. Sedangkan menurut Efraim Turban (2006) elektronik ritel adalah ritel yang dilakukan melalui internet.

Tren perilaku konsumen ini telah mendorong pengecer untuk melakukan perubahan yang bertujuan tidak hanya untuk memenuhi

kebutuhan konsumen, tetapi juga membawa kemudahan dan kenyamanan bagi konsumen saat berbelanja.

Bisnis apa pun yang dijalankan oleh pengecer adalah dasar dari keunggulan kompetitif, tetapi keunggulan ini harus bertahan lama dan bertahan lama. Berikut adalah tujuh peluang utama bagi pengecer untuk membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan:

a. Kesetiaan konsumen

Konsumen yang loyal atau setia adalah konsumen yang enggan membeli dari pengecer tertentu dan bergabung dengan pengecer pesaing. Memiliki pelanggan setia sangat penting untuk tetap menguntungkan.

b. Lokasi

Lokasi merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan konsumen dalam memilih toko. Memilih lokasi yang tepat memiliki kelebihan. Manfaat pertama adalah komitmen jangka panjang terhadap sumber daya dapat mengurangi fleksibilitas masa depan industri ritel itu sendiri. Kedua, lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan bisnis ritel ke depan. Area yang dipilih harus mampu tumbuh secara ekonomi sehingga toko dapat menjaga kelangsungan baik di awal maupun di masa depan.

c. Manajemen sumber daya manusia

Peritel merupakan bisnis yang menggunakan tenaga kerja secara intensif, para pegawai memiliki peranan penting dalam memberikan layanan pada konsumen dan membangun kesetiaan pelanggan konsumen.

d. Sistem distribusi dan informasi

Pengecer yang sukses berusaha untuk beroperasi secara efisien. Mereka memanfaatkan kesempatan untuk mengalihkan perhatian konsumen dari pesaing mereka dengan membeli produk dengan harga lebih rendah dari pesaing mereka dan menawarkan layanan yang lebih baik, berbagai produk dan presentasi yang menarik. Dengan demikian, dan terus memenuhi kebutuhan konsumen.

e. Barang dagangan yang unik

Keunikan barang dagangan menjadi hal yang relatif sulit untuk disamai oleh pesaing.

f. Hubungan pedagang dan penjual

Dengan membangun hubungan dekat dengan penjual dan penjual, pengecer dapat memperoleh hak eksklusif. Hubungan dengan penjual sebagai hubungan dengan konsumen telah berkembang dari waktu ke waktu dan tidak dapat dengan mudah dibandingkan dengan para pesaing.

g. Layanan konsumen

Tujuan dari layanan ini adalah agar konsumen dapat melakukan pembelian di toko retail. Pelayanan yang baik adalah aset strategis yang berharga dan dibutuhkan waktu dan upaya untuk membangun tradisi dan reputasi pengecer untuk layanan pelanggan.

2.1.5 Faktor berpengaruh dalam bisnis ritel

Pertumbuhan bisnis ritel modern baik dari segi perputaran uang, jumlah gerai, jumlah pemain maupun formasi gerai dipicu oleh beberapa faktor, antara lain:

a. Aspek sumber daya manusia

Karyawan terlibat dalam ritel, termasuk keterampilan yang mereka butuhkan untuk mencapai tujuan toko, dan keterampilan atau kemampuan yang mereka kelola butuhkan untuk menjalankan bisnis.

b. Aspek keuangan

Merupakan besarnya nilai keuangan yang dimiliki, termasuk pada sumber permodalan yang dimiliki dalam menjalankan kegiatan usaha dan manajemen keuangan yang dilakukan dalam menjaga kelangsungan usaha.

c. Aspek teknis dan operasional

Merupakan aset yang dimiliki dalam menjalankan aktifitas usaha, termasuk dalam ketersediaan sarana dan prasarana dalam mendukung produksi dan penjualan atas hasil usaha.

d. Aspek pasar dan pemasaran

Merupakan penilaian terhadap permintaan pasar, termasuk pada aspek-aspek kegiatan pemasaran yang dilakukan dalam menjalankan usaha.

2.1.6 Regulasi Terhadap Sektor Industri Ritel

Selama masa pandemi bisnis ritel mampu menjadi motor penggerak pemulihan ekonomi di era *new normal*. Pemerintah meminta para pelaku usaha ritel agar berupaya menjalankan bisnis ritel dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan, baik bagi pekerja maupun konsumennya. Aturan tersebut tertuang dalam Surat Edaran Menteri Kesehatan Nomor HK.02.01/Menkes/335 Tahun 2020 mengenai Pencegahan Penularan Covid-19 di setiap sektor jasa dan perdagangan (area publik) dalam rangka keberlangsungan usaha. Protokol ini diterapkan saat penerapan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan saat menghadapi kenormalan baru atau *new normal*.

Kontribusi sektor perdagangan secara umum dan bisnis ritel secara khusus, terhadap perekonomian Indonesia tetap penting, meskipun pertumbuhannya melambat selama masa pandemi. Pembukaan aktivitas perdagangan tidak bisa langsung mengembalikan 100% omzet, namun dengan adanya aktivitas perdagangan, paling tidak pelaku usaha tetap mendapatkan pemasukan.

Selama pandemi, kelas menengah melihat pendapatan rata-rata mereka turun 30%. Tidak hanya mengurangi daya beli, tetapi juga mengurangi keinginan untuk berbelanja, karena cenderung mencegah infeksi virus. Banyak model transaksi juga beralih ke platform digital, dan akibatnya, ritel kehilangan potensi pendapatannya.

Sebagai respon terhadap perubahan tersebut selama masa pandemi, pemerintah melakukan beberapa langkah. Pertama, memastikan pusat-pusat perbelanjaan, baik modern maupun tradisional menerapkan dan menjaga standard kesehatan yang ketat. Kedua, Mendorong pengecer untuk beradaptasi dengan perubahan model bisnis mereka di masa depan. Dengan kata lain, ia mulai memasuki ekosistem bisnis digital dengan menggabungkan penjualan dan aktivitas offline dan online.

2.2 Perhotelan

2.2.1 Pengertian Bisnis Perhotelan

Hotel adalah suatu perusahaan yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makanan, minuman dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang-orang yang sedang melakukan perjalanan dan mampu membayar dengan jumlah yang wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa adanya perjanjian khusus. Hotel adalah salah satu bentuk usaha yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa kepada para tamu hotel baik secara fisik, psikologi maupun keamanan selama tamu mempergunakan fasilitas atau menikmati pelayanan di hotel (Agusnawar, 2002 dalam (Achyana & Sidiq, 2016)).

Hotel merupakan bagian integral dari kegiatan pariwisata dan atas pertimbangan Menteri Pariwisata dan Kementerian Pos dan Komunikasi, dianggap sebagai usaha penginapan yang menyediakan dan menjual kamar atau toilet, makanan dan minuman dan layanan pendukung lainnya. Misalnya: fasilitas olahraga, laundry, dan sebagainya. (supranto, 2006 dalam (Prameswari, 2020)).

Maka dari beberapa pernyataan itu dapat disimpulkan bahwa hotel adalah suatu akomodasi yang menyediakan jasa penginapan, makan, minum dan bersifat umum serta fasilitas lainnya yang memenuhi syarat kenyamanan dan dikelola secara komersil.

Salah satu kriteria aktivitas hotel adalah tingkat aktivitas hotel atau konstruksi klasifikasi kelas bisnisnya, yang meliputi produk, layanan, dan aspek manajemen hotel. Kriteria ini menjadi acuan dalam evaluasi kriteria yang menentukan peringkat hotel dan kemampuannya untuk mendapatkan sertifikasi.. Adapun standar usaha hotel menurut regulasi Peraturan Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Nomor 6 Tahun 2014 bahwa pelaku usaha hotel mampu memenuhi kriteria seperti berikut:

Tabel 2.1 Kriteria Standar Usaha Perhotelan

No	Aspek	No	Unsur	Sub Unsur
1	Produk	1	Bangunan	Tersedia suatu bangunan hotel
		2	Penanda Arah	Tersedia papan nama hotel
		3	Parkir	Tersedia tempat parkir dan pengaturan lalu lintas
		4	Lobby	Tersedia lobby dengan sirkulasi udara, pencahayaan
		5	Toilet Umum	Tersedia toilet umum
		6	Front Office	Tersedia gerai, meja kursi
		7	Fasilitas Makan Minum	Tersedia ruang makan, minum dengan sirkulasi udara, pencahayaan
		8	Kamar Tidur Tamu	Tersedia kamar tidur dengan perlengkapannya termasuk kamar mandi Tersedia denah lokasi kamar dan petunjuk darurat
		9	Dapur/Pantry	Tersedia dapur dengan perlengkapannya dan tata letak sesuai kebutuhan
		10	Kantor	Tersedia ruang pimpinan hotel
		11	Utilitas	Tersedia ruang karyawan
		12	Pengelolaan Limbah	Tersedia instalasi air bersih

2	Pelayanan	13	Kantor Depan	Tersedia pelayanan pemesanan kamar, pendaftaran, penerimaan dan pembayaran
		14	Tata Graha	Pelayanan pembersihan fasilitas tamu, publik dan karyawan
		15	Area Makan Minum	Tersedia pelayanan penyajian makanan dan minuman
		16	Keamanan	Tersedia pelayanan keamanan
		17	Kesehatan	Tersedia pelayanan kesehatan
3	Pengelolaan	18	Organisasi	Memiliki struktur organisasi Memiliki peraturan perusahaan
		19	Manajemen	Memiliki program pemeriksaan kesehatan karyawan Pemeliharaan sanitasi, hygiene dan lingkungan
		20	SDM	Melaksanakan sertifikasi kompetensi karyawan

2.2.2 Jenis dan Klasifikasi Dalam Industri Perhotelan

Menurut Bagyono (2012), Hotel adalah akomodasi komersial dan dikelola secara profesional yang menawarkan akomodasi, makanan, dan layanan lainnya untuk semua.

Menurut Bagyono (2012), hotel dapat diklasifikasikan menjadi 8 kategori, yaitu:

1. Luas dan jumlah kamar
 - a. Hotel kecil (*small hotel*) adalah hotel yang memiliki lebih 25 kamar atau kurang dari 100 kamar.
 - b. Hotel menengah (*above average hotel*) adalah hotel yang memiliki lebih dari 100 kamar dan kurang dari 300 kamar.

- c. Hotel besar (*large hotel*) adalah hotel yang memiliki lebih dari 300 kamar.

2. Jenis tamu yang menginap

- a. Hotel keluarga (*family hotel*) adalah hotel yang dirancang untuk keluarga.
- b. Hotel bisnis (*business hotel*) adalah hotel yang dirancang untuk para usahawan.
- c. Hotel wisata (*tourist hotel*) adalah hotel yang dirancang untuk para wisatawan.
- d. Hotel transit (*transit hotel*) adalah hotel yang dirancang khusus untuk orang-orang yang melakukan persinggahan sementara dalam suatu perjalanan.
- e. Hotel perawatan kesehatan (*cure hotel*) adalah hotel yang dirancang untuk orang-orang yang sedang menginginkan penyembuhan dari suatu penyakit atau meningkatkan kesehatannya.
- f. Hotel konvensi (*convention hotel*) adalah hotel yang dirancang untuk keperluan orang-orang yang menyelenggarakan konvensi.

3. Lama tamu menginap

- a. Transient hotel, yaitu dimana para tamunya menginap hanya untuk satu atau dua malam.

- b. Semi-residential hotel, yaitu hotel dimana para tamunya lebih dari dua malam sampai seminggu.
- c. Residential hotel, yaitu hotel dimana para tamunya menginap untuk jangka waktu lama, lebih dari seminggu.

4. Lokasi

- a. Mountain hotel, adalah hotel yang terletak di pegunungan.
- b. Beach hotel, adalah hotel yang terletak di tepi pantai.
- c. City hotel, adalah hotel yang berlokasi pada perkotaan.
- d. Highway hotel, adalah hotel yang terletak di tepi jalan bebas hambatan dan biasanya diantara dua kota.
- e. Airport hotel, adalah hotel yang terletak tidak jauh dari bandara.
- f. Resort hotel, adalah hotel yang berlokasi di kawasan wisata.

5. Lamanya buka dalam setahun

- a. *Seasonal hotel*, yaitu hotel yang hanya buka pada waktu-waktu tertentu dalam setahun (3 bulan, 6 bulan, 9 bulan).
- b. *Year-round hotel*, yaitu hotel yang buka sepanjang tahun.

6. Berdasarkan tarif kamar

- a. *Economy class hotel*, adalah hotel yang memiliki tarif kamar kelas ekonomi (harga kamar relatif murah).
- b. *First class hotel*, yaitu hotel dengan tarif kamar mahal.
- c. *Deluxe/luxury hotel*, yaitu hotel yang memiliki harga kamar sangat mahal.

7. Menurut bintang (*star*)

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perhubungan Nomor PM.10/P.V.301/Pht/77 tanggal 22 Desember 1977 tentang Peraturan Industri Perhotelan dan Klasifikasi Hotel antara lain ditentukan menurut bintang, yaitu mulai bintang satu hingga lima. Perbedaan bintang tersebut terlihat pada fasilitas, peralatan dan mutu serta standar pelayanan. Penentuan kelas atau bintang diadakan setiap tiga tahun sekali dan ditetapkan oleh Keputusan Direktur Jenderal Pariwisata dalam bentuk sertifikat.

8. Unsur atau komponen harga kamar (*type of plan*)

- a. *European Plan Hotel* (EHP) adalah hotel yang menetapkan bahwa harga kamar hanya untuk kamar saja.
- b. *Continental Plan Hotel* (CP) adalah hotel yang menetapkan bahwa harga kamar termasuk makan pagi.

- c. *Modified American Plan Hotel* (MAP) adalah hotel yang menetapkan bahwa harga kamar termasuk dua kali makan (makan pagi, siang atau malam).
- d. *Full American Plan* (FAP) yaitu harga kamar termasuk tiga kali makan.

2.2.3 Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Hunian Hotel

Perusahaan perhotelan dituntut untuk lebih serius di dalam upaya meningkatkan jumlah tingkat hunian kamar hotel. Sebagaimana yang dikemukakan oleh R.G. Soekardija (1997) bahwa tingkat hunian kamar hotel dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain: fasilitas, pelayanan, tarif kamar, lokasi, promosi dan keamanan (dalam (Setiyawati, 2016)).

Sedangkan menurut James J. Spillane (2001), tingkat hunian kamar hotel dipengaruhi oleh lima faktor antara lain: atraksi, fasilitas, transportasi, infrastruktur (sarana prasarana) dan keramah tamahan. Dari beberapa pendapat diatas, mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel, ada 5 faktor utama berpengaruh yaitu (Spillane, 2001):

a. Fasilitas

Bentuk fasilitas yang disediakan oleh pengusaha hotel harus dapat dipahami penggunaannya oleh konsumen. Fasilitas yang disediakan harus berfungsi sesuai dengan

baik misalkan kran air harus menyalurkan air dengan baik, lampu harus dapat dinyalakan, tempat tidur harus memberikan kenyamanan. Sehingga, makin baik fungsi fasilitas tersebut maka akan semakin memberikan kepuasan kepada konsumen.

Fasilitas hotel lainnya seperti toilet, lobi, tempat parkir sebaiknya mudah dijangkau. Untuk itu perlu dipasang papan penunjuk jalan sehingga pengunjung dapat dengan mudah mengetahuinya. Dengan fasilitas yang baik akan memberikan kepuasan dan kesan yang baik pada konsumen.

b. Pelayanan (*service*)

Bisnis perhotelan merupakan usaha yang menawarkan jasa. Masalah pelayanan terhadap tamu memegang peranan yang sangat penting. Pelayanan mulai dari petugas counter sampai pada room boys itu perlu menjaga sopan santun, ramah tamah dan memiliki wawasan yang luas khususnya tentang hal-hal yang berhubungan dengan pelayanan terhadap pengunjung.

Pelayanan atau servis yang memuaskan konsumen akan dapat menarik konsumen baru atau lama agar betah menginap di hotel yang bersangkutan. Pelayanan tersebut antara lain dengan memperhatikan tamu mulai dari pertama

datang, misalnya memberikan kemudahan atau kecepatan melayani tamu untuk menginap, sampai tamu meninggalkan hotel dengan sikap yang baik dari pelayan hotel itu sendiri. Sehingga dengan pelayanan yang baik dan cepat maka diharapkan akan memberikan kepuasan kepada tamu yang datang.

c. Tarif kamar

Tarif kamar merupakan harga atas jasa penginapan yang ditawarkan oleh perusahaan perhotelan kepada pengunjung. Berkenaan dengan hal tersebut pengelola jasa perhotelan akan mengenakan tarif kamar hotelnya secara layak, sebab jika tidak justru akan rugi sendiri. Kemampuan pengelola jasa perhotelan untuk memasang tarif yang sesuai adalah penting, agar dapat meningkatkan hunian kamar dan mampu bersaing dengan jasa hotel yang lainnya sehingga hotel tetap bisa bertahan.

Sehubungan dengan pemasangan tarif kamar tersebut, maka tarif kamar dapat ditinjau dari sudut pengusaha dan pemakai jasa (pengunjung). Dari sudut pengusaha tarif kamar harus wajar sehingga dengan tarif itu pengusaha akan memperoleh pendapatan yang dapat menutup pengeluaran atau biaya operasional serta bisa tetap menjaga kelangsungan hidup hotel yang dikelola.

Ditinjau dari sudut pengunjung, hendaknya tarif kamar hotel haruslah dapat dijangkau oleh calon pengunjung. Oleh karena itu tarif kamar akan ditentukan kekuatan pasar baik untuk pengelola hotel agar tidak terjadi persaingan yang tidak sehat antar sesama pengelola jasa perhotelan, maupun dari segi pemakai jasa.

Tarif kamar menjadi pertimbangan karena hal ini berhubungan dengan kemampuan untuk membayar dari pengunjung. Agar tarif kamar sesuai dengan kepentingannya, hendaknya pengelola hotel dapat menetapkan tarif kamar hotel sesuai dengan kondisi hotel.

d. Lokasi hotel

Pengusaha hotel harus pandai-pandai mengelola usahanya dengan melihat kondisi lingkungan dimana hotel berada. Jika hotel berada dilokasi tujuan wisata, maka sasaran bisa diarahkan pada wisatawan. Lokasi hotel yang ideal adalah yang terletak ditengah kota yang dengan mudah dapat dijangkau oleh transportasi umum. Akan tetapi bila hotel berada diluar kota yang sulit dijangkau oleh kendaraan umum maka pengelola hotel perlu menyesuaikan dengan kondisi yang ada. Hal tersebut bisa dilakukan dengan bekerjasama dengan biro perjalanan atau travel

untuk memudahkan calon pengunjung yang akan menginap di hotel.

e. Atraksi

Atraksi wisata biasanya berwujud suatu peristiwa atau kegiatan yang terjadi secara periodik atau sekali saja baik yang bersifat tradisional maupun yang telah dilembagakan dalam kehidupan masyarakat modern, yang mempunyai daya tarik kepada calon konsumen untuk menginap, menyaksikan dan menikmati sehingga memberikan kepuasan yang maksimal. Soekardija (1997) mengatakan bahwa atraksi dapat mengenai sasaran yang tepat jika memenuhi syarat antara lain: dalam keadaan baik, cara penyajian yang tepat, mudah dijangkau, menarik dan memberikan kesan pada konsumen (Dalam (Muakhor, 2008)).

Atraksi wisata ini perlu mendapat perhatian bagi pengelola jasa perhotelan untuk meningkatkan hunian kamar. Atraksi ini merupakan salah satu daya tarik calon konsumen untuk berkunjung dan menginap di hotel yang bersangkutan

2.2.4 Regulasi Terhadap Sektor Industri Perhotelan

Sektor perhotelan merupakan bagian penting dari industri pariwisata. Pandemi Covid-19 telah melumpuhkan sektor ini dalam beberapa bulan terakhir. Hal ini memperlambat perekonomian dan meningkatkan jumlah orang miskin. Namun industri perhotelan berharap untuk muncul kembali dengan awal dari persepsi umum baru untuk industri perjalanan. Melalui tatanan normal baru diharapkan industri perhotelan dapat kembali beroperasi sehingga perekonomian dapat segera pulih kembali.

Pemerintah pusat melalui Peraturan Menteri Keuangan telah mengeluarkan Peraturan Menteri Keuangan No. 12/PMK.010/2020 tentang Bea Masuk Ditanggung Pemerintah Sektor Industri Tertentu Tahun Anggaran 2020 (Indrawati, Sri Mulyani. 2020). Salah satunya adalah sejumlah kebijakan fiskal yang diterapkan pemerintah untuk merevitalisasi industri pariwisata yang terdampak virus corona., yakni adanya pembebasan pajak restoran dan hotel (PRH) selama 6 bulan.

Selain itu Pemerintah pusat juga mengeluarkan *handbook* Panduan Pelaksanaan Kebersihan, Kesehatan, Keselamatan, dan Kelestarian Lingkungan di Hotel, dalam rangka melaksanakan protokol kesehatan bagi masyarakat produktif untuk pencegahan dan pengendalian Covid-19. Panduan tersebut dikeluarkan oleh Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata dan

Ekonomi Kreatif. Panduan tersebut ditujukan bagi pengusaha dan/atau pengelola serta karyawan dalam memenuhi kebutuhan tamu akan produk dan pelayanan pariwisata yang bersih, sehat, aman, dan ramah lingkungan pada masa pandemi Covid-19. Panduan ini juga menjadi acuan bagi Pemerintah Provinsi, Pemerintah Kabupaten/Kota, serta asosiasi usaha dan profesi terkait hotel untuk melakukan sosialisasi, tutorial/edukasi, simulasi, uji coba, pendampingan, pembinaan, pemantauan dan evaluasi dalam penerapan kebersihan, kesehatan, dan kelestarian lingkungan demi meningkatnya keyakinan para pihak, reputasi usaha dan destinasi pariwisata.

2.3 Restoran

2.3.1 Pengertian Bisnis Industri Restoran

Industri restoran adalah industri yang sangat beragam dan berkembang yang menggabungkan persiapan desain dengan layanan berkualitas. Restoran didefinisikan sebagai bisnis yang dikelola secara profesional yang menyediakan layanan makanan dan minuman. (Soekresno, 2001, Dalam (Syahrizal & Putri, 2014)).

Gregoire dan Spacer mengatakan Tergantung pada tujuan restoran, untuk mendukung bisnis utamanya, dibagi menjadi dua arah: layanan katering di tempat yang hanya menjual makanan dan bisnis katering yang menjual hewan setelah diklasifikasikan sebagai

organisasi nirlaba. Umpan untuk keuntungan yang Anda inginkan menjadi prioritas utama (Gregoire et al., 2009).

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa restoran adalah industri jasa makanan dan industri makanan dan minuman adalah prioritas utama dan dikelola secara profesional.

2.3.2 Klasifikasi Restoran

Berusia pertumbuhan restoran terus menjadi banyak berkembang serta tumbuh, baik di kota-kota besar ataupun kecil. Buat itu butuh diidentifikasi ciri tiap-tiap restoran. Dilihat dari pengelolaannya serta sistem penyajian, restoran bisa diklasifikasikan jadi tiga berbagai, ialah:

- *Formal Restaurant* (Restoran Formal)

Pengertian restoran formal adalah industri jasa pelayanan makanan dan minuman yang dikelola secara komersial dan profesional dengan pelayanan eksklusif. Ciri restoran formal antara lain:

- 1) Penerimaan pelanggan dengan sistem pemesanan tempat terlebih dahulu.
- 2) Para pelanggan terikat dengan menggunakan pakaian formal.
- 3) Menu pilihan yang disediakan adalah menu klasik atau menu-menu populer.

- 4) Sistem penyajian makanan yang dipakai adalah *Russian Service* atau *French Service* dengan berbagai modifikasi antara keduanya.
 - 5) Disediakan ruangan *cocktail* selain ruangan jamuan makan yang digunakan sebagai tempat minuman beralkohol sebelum santap makan dimulai.
 - 6) Dibuka untuk pelayanan makan malam atau makan siang tetapi tidak menyediakan makan pagi.
 - 7) Menyediakan beberapa macam minuman beralkohol baik lokal maupun non-lokal.
 - 8) Tenaga kerja yang dibutuhkan relatif banyak
 - 9) Harga makanan dan minuman relatif mahal dibandingkan dengan restoran informal.
- *Informal Restaurant* (Restoran Informal)

Restoran Informal adalah industri layanan makanan yang dikendalikan secara profesional dan komersial yang memprioritaskan layanan yang lebih cepat, lebih nyaman, dan rotasi pelanggan. Ciri restoran informal antara lain:

- 1) Harga makanan dan minuman relatif terjangkau.
- 2) Penerimaan pelanggan tanpa sistem pemesanan tempat.
- 3) Para pelanggan tidak terikat menggunakan pakaian formal.

- 4) Sistem penyajian makanan menggunakan *American Service*, *self service* dan bahkan *counter service*.
- 5) Penataan meja dan kursi cukup rapat antara satu dengan lainnya.
- 6) Menu yang disajikan terbatas pada menu-menu yang cepat dalam penyajian.
- 7) Jumlah tenaga service relatif sedikit, dengan standar kebutuhan pramusaji satu orang pramusaji dapat melayani hingga 20 pelanggan.

- *Specialities Restaurant* (Restoran Spesial)

Specialities Restaurant adalah industri jasa pelayanan makanan dan minuman yang dikelola secara komersial dan profesional dengan menyediakan makanan khas dari suatu daerah/negara tertentu. Dengan ciri restoran seperti:

- 1) Menyediakan sistem pemesanan tempat.
- 2) Menyediakan menu khas suatu negara (populer atau disenangi).
- 3) Sistem penyajian makanan disesuaikan dengan budaya negara asal dan dimodifikasi dengan budaya internasional.
- 4) Umumnya hanya dibuka untuk menyediakan makan malam dan makan siang.
- 5) Jumlah tenaga service sedang.

2.3.3 Jenis Restoran

Ditinjau dari aspek bisnis restoran dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis, antara lain:

- a. *Automat Restaurant* atau *Vendetarian*, suatu restoran yang memakai mesin otomatis. Seseorang dapat mengambil makanan dan minuman sendiri dengan memasukkan koin.
- b. *Bistro*, restoran kecil ala Prancis
- c. *Canteen*, restoran yang menyediakan makanan kecil atau refreshment. Pada awalnya restoran ini berada dalam kampus militer.
- d. *Café*, restoran kecil terutama menyediakan cake, *sandwiches*, coffee dan teh. Pilihan makanan umumnya terbatas dan tidak menyediakan minuman beralkohol.
- e. *Cafeteria*, makanan yang disediakan terbatas pilihan-pilihannya, selain makanan yang sifatnya seperti cafe dan juga menyediakan makanan siap saji (*fast food*). Makanan yang disajikan biasanya ditata pada meja service dan bersifat *self service*. Perhitungan harga makanan berdasarkan makanan atau minuman yang diambilnya.
- f. *Chop steak* atau *steak house*, restoran yang mempunyai *special steak* atau *chop*.
- g. *Cabaret* atau *Nite Club*, restoran yang mengadakan pertunjukan disamping menjual makanan dan minuman.

- h. *Coffee Pot*, restoran kecil yang murah harganya, berada ditepi jalan (warung kopi).
- i. *Delicatessent*, restoran spesial yang menjual *dellicatessant food* seperti: *ham, sausage, bacon* dan sebagainya.
- j. *Dinner* atau kereta makan, restoran di kereta api atau restoran yang berbentuk kereta.
- k. *Drive Inn*, restoran di *drive inn theatre* mobil (teater mobil) menghadirkan makanan di mobil, kadang-kadang hanya menjual makanan kecil seperti hotdog, sandwich, ice cream dan lainnya.
- l. Grill , spesial restoran untuk steak atau chops. Hidangan dibakar menurut selera tamu (*cook to order*).
- m. *Wagon Restaurant*, restoran dorong biasanya menyediakan makanan kecil, seperti bakso, sate, mie dan sebagainya.
- n. *Tavern*, restoran kecil yang khusus menjual wine dan bir.
- o. *Common*, menghadirkan makanan untuk orang banyak dalam satu meja yang panjang. Biasanya terdapat pada institusi atau kampus militer.

Dengan pertumbuhan jaman serta kompleksitas warga penggemar sebagian santapan membagikan kesempatan hendak terciptanya jenis, ciri restoran dengan mencampurkan sebagian tipe restoran yang banyak ditemukan akhir- akhir ini.

Pendapat pelanggan mengenai santapan serta pelayanan yang diperoleh secara universal hendak merefleksikan perilaku positif dari totalitas pada dikala makan. Pengalaman tersebut jadi bernilai negatif bila santapan serta pelayanan yang diperoleh oleh pelanggan kurang baik, sehingga kurang membagikan kepuasan individu.

2.3.4 Faktor Yang Berpengaruh Dalam Industri Restoran

Seiring dengan perkembangan zaman di Indonesia, pola konsumsi masyarakat Indonesia mengalami sedikit pergeseran. Mobilitas masyarakat Indonesia yang semakin tinggi menyebabkan banyak kegiatan yang dilakukan di luar rumah termasuk makan. Selain itu tingkat pendidikan masyarakat Indonesia yang semakin tinggi membuat masyarakat Indonesia mempunyai ekspektasi yang tinggi ketika makan di restoran.

Selain itu faktor lain yang juga mendorong pengusaha menggeluti bisnis restoran adalah terjadinya pergeseran pola hidup di masyarakat dimana masyarakat sudah mulai terbiasa untuk makan diluar rumah, karena selain efisiensi juga dijadikan sarana *refreshing* baik bersama keluarga maupun kerabat.

Pertumbuhan jumlah restoran menampilkan kalau zona bisnis tersebut alami perkembangan yang positif dan disisi lain pula

ikut menampilkan kalau tingkatan persaingan dalam zona bisnis tersebut juga terus menjadi ketat.

Dalam perkembangannya usaha bisnis restoran ini terdapat beberapa faktor yang cukup berpengaruh, seperti:

1. Kualitas Makanan

Menurut Kotler (2002), definisi produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa produk merupakan segala sesuatu yang diciptakan perusahaan agar dapat ditawarkan untuk mendapatkan perhatian dalam memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen (Kotler, 2002).

Salah satu aspek yang harus diperhatikan tentang suatu produk ialah kualitas produk tersebut. Menurut Tjiptono (2002), kualitas adalah suatu keadaan dinamis untuk memenuhi atau melebihi harapan yang berkaitan dengan produk, jasa, orang, proses, dan lingkungan. (dalam, (Prasetio, 2012)).

Kualitas produk adalah kumpulan karakteristik dan atribut suatu produk atau jasa yang dapat memenuhi persyaratannya dan merupakan pemahaman yang terintegrasi untuk keandalan produk, akurasi, kenyamanan, rawatan, dan sifat lainnya. Produk yang ditawarkan oleh

masing-masing bisnis berbeda satu sama lain, bahkan jika jenis produknya sama, produk yang dibutuhkan yang memiliki karakteristik yang membedakannya dengan produk pesaing memiliki keunggulan keunikan, keistimewaan, dan akses pasar sasaran.

Dalam hal ini, produk utama restoran adalah makanan. Menurut Knight dan Kotschevor (2000), kualitas makanan dicapai melalui konsistensi kualitas menu yang dicapai dengan menetapkan standar produk dan mendefinisikan apa yang perlu dikendalikan untuk menentukan kualitas yang dicapai. Setiap menu makanan memiliki banyak standar, karena setiap makanan memiliki standarnya masing-masing.

2. Kualitas Layanan

Layanan adalah setiap kegiatan atau manfaat yang ditawarkan oleh suatu pihak pada pihak lain dan pada dasarnya tidak berwujud, serta tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu (Kotler, 2003).

Dalam sebuah restoran yang merupakan penyedia jasa, kualitas layanan merupakan masalah yang harus benar-benar dipertimbangkan karena dari dimensi ini akan menjadi pembeda dari jenis perusahaan jasa lainnya.

3. Harga

Menurut Basu Swasta (2002), harga merupakan sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk menambahkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Dalam, (Kurniawan & Astuti, 2012)).

Menurut Kotler dan Gary Armstrong (2010), harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan atas produk atau jasa atau nilai total dari keuntungan yang didapatkan dari konsumen ketika mendapatkan produk atau jasa yang ditawarkan (Kotler & Armstrong, 2010).

Zeithmal dan Bitner (2006) mengatakan kalau jasa sangat pengaruhi anggapan tentang mutu, kepuasan serta nilai(value). Sebab jasa tidak berwujud serta kerap sukar buat dinilai saat sebelum pembelian, hingga harga umumnya dikira selaku penanda yang hendak pengaruhi anggapan serta harapan hendak mutu.

4. Kepuasan Pelanggan

Zeithmal dan Bitner (2006) menjelaskan bahwa kepuasan lebih bersifat inklusif dan keberadaanya dipengaruhi oleh persepsi pelanggan atas lima faktor yaitu kualitas layanan, kualitas produk, harga, faktor situasional, dan faktor personal.

Kotler (2002) dalam bukunya *Marketing Management* memberikan definisi kepuasan adalah Kesenangan dan kekecewaan seseorang terhadap produk setelah pelanggan membandingkan kinerja produk dengan harapan.

Kepuasan pelanggan ialah sesuatu perasaan ataupun evaluasi emosional dari pelanggan atas pemakaian sesuatu produk benda ataupun dimana jasa harapan serta terpenuhi kebutuhan mereka. Kalau kinerja kandas penuh ekspektasi, pelanggan tidak hendak puas. Bila kinerja cocok dengan ekspektasi, pelanggan hendak puas. Bila kinerja melebihi ekspektasi, pelanggan hendak sangat puas ataupun bahagia.

Kepuasan pelanggan ialah reaksi pelanggan terhadap ketidaksesuaian antara tingkatan kepentingan serta kinerja yang dirasakannya (Kotler, 2003). Kepuasan pelanggan dipengaruhi oleh anggapan mutu layanan, mutu produk, serta harga.

2.3.5 Regulasi Terhadap Sektor Industri Restoran

Sektor industri restoran termasuk industri yang memiliki perkembangan yang signifikan dan menguntungkan, hal ini dikarenakan adanya perubahan gaya hidup masyarakat yang karena kesibukan tidak sempat masak dan atau untuk menunjang

gaya hidup dan identitas dalam pergaulan serta untuk hiburan dan rekreasi.

Namun, karena adanya pandemi Covid-19 sektor usaha ini ikut terkena imbasnya, dengan adanya pemberlakuan PSBB sebagai salah satu cara untuk menghadapi pandemi Covid-19 ternyata memicu munculnya permasalahan baru. Salah satu penyebabnya karena bisnis ini menyediakan layanan jasa untuk menyuguhkan makanan dan minuman bagi tamu yang datang ke sebuah tempat untuk menikmati makanan ataupun minuman yang disajikan. Sedangkan kenyataannya dalam masa pandemi Covid-19, restoran hanya diperbolehkan menjual makanan dan minuman untuk dibawa pulang oleh tamu dan tidak diperkenankan untuk makan ditempat. Terjadi penurunan penjualan yang dialami oleh sejumlah restoran dikarenakan menurunnya jumlah pelanggan yang datang untuk makan ditempat.

Pemerintah pusat dalam hal ini Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif membuat Panduan Pelaksanaan *Cleanliness, Health, Safety and Environmental Sustainability* (CHSE) atau yang selanjutnya disebut Panduan Pelaksanaan Kebersihan, Kesehatan, Keselamatan, dan Kelestarian Lingkungan di Restoran/Rumah Makan merupakan panduan operasional dari Keputusan Menteri Kesehatan Nomor HK.01.07/Menkes/382/2020 tentang Protokol Kesehatan bagi

Masyarakat di Tempat dan Fasilitas Umum dalam Rangka Pencegahan dan Pengendalian Covid-19.

Ketentuan yang termuat dalam panduan tersebut mengacu langsung pada protokol dan panduan yang telah ditetapkan Pemerintah Indonesia, *World Health Organization* (WHO), dan *World Travel & Tourism Council* (WTCC) dalam rangka pencegahan dan penanganan Covid-19.

2.4 Konstruksi Pengelasan

2.4.1 Pengertian Jasa Konstruksi Pengelasan

Pengelasan adalah bagian penting dari proses manufaktur. Pengelasan (*welding*) adalah salah satu teknik penyambungan logam, dengan atau tanpa logam tambahan untuk menciptakan ikatan yang berkesinambungan. Pengelasan, untuk bagiannya, seperti yang didefinisikan oleh *Deutsche Industrie and Normen* (DIN), las adalah ikatan metalurgi terhadap sambungan logam atau pada logam yang berpaduan untuk dilaksanakan didalam keadaan *melting* atau cair. (Wiryosumarto, 1996).

Pembangunan infrastruktur merupakan salah satu program utama yang akan dilakukan pemerintah dalam lima tahun ke depan. Struktur ini membutuhkan banyak usaha, bukan hanya materi. Manara Lodewijk Hutapea, Ketua Umum *Indonesian Welding Engineering Society* Manara Lodewijk Hutapea mengatakan,

kebijakan pemerintah untuk membangun infrastruktur lepas pantai dan lepas pantai membutuhkan tenaga kerja di industri pengelasan. Tenaga kerja ini merupakan bagian dari sektor industri, mulai dari perkapalan, pertambangan, minyak dan gas, hingga pembangkit listrik.

Oleh karena itu, perlu memaksimalkan percepatan pertumbuhan tenaga kerja pengelasan. Sebagian besar tenaga kerja pengelasan Indonesia bekerja di industri minyak dan gas. Menurut Manara, Indonesia saat ini memiliki sekitar 15 ribu tenaga pengelasan profesional dan ahli. Tetapi setengah dari mereka bekerja di luar negeri, termasuk Singapura, Malaysia, Arab Saudi, Uzbekistan, AS, Turki, Jepang, Hong Kong, Jerman, dan Australia..

Beberapa negara memilih untuk tinggal di negara-negara tersebut untuk mengurangi tenaga kerja pengelasan mereka. Bahkan, pemerintah kini memiliki program untuk mendukung pembangunan infrastruktur dan pembangunan kawasan industri di luar Jawa, Sumatera, Kalimantan, dan Sulawesi. Tenaga kerja pengelasan memiliki spesifikasi sendiri dan ada beberapa jenis, antara lain tukang las, tukang las, dan struktur yang akan dilas. Mempercepat pertumbuhan tenaga kerja membutuhkan alat pengujian. Selama ini para pekerja ini hanya dilatih teknik pengelasan, dan belum ada ahli yang memverifikasi hasilnya.

2.4.2 Tenaga Kerja Pengelasan Indonesia

Dalam skala regional, Indonesia juga tergabung dalam Asian Welding Federation (AWF). Untuk skala nasional, Indonesia telah memiliki Lembaga Sertifikasi Personil Las (LSP Las) yang berada dibawah Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP).

Apabila tidak tunduk standar itu maka akan ditolak di negara MEA dan negara dunia. Saat ini tenaga pengelasan di sektor seperti pertambangan terutama batu bara, gas dan minyak bumi banyak yang di PHK akibat tidak memiliki sertifikasi. Dari sisi pertambangan banyak tenaga kerja yang di PHK dari tambang batu bara, gas dan minyak bumi. Yang bertahan nikel, emas, tembaga. Untuk membuat bangsa Indonesia mampu bertahan kami ingin sertifikasi kompetensi ini berjalan dengan lancar. Ke depannya investor asing di Indonesia tidak perlu mendatangkan tenaga ahli welder asing untuk pengelasan. Indonesia sendiri sudah siap, baik las perkapalan, pesawat, dan konstruksi baja lainnya.

2.4.3 Faktor Yang Mempengaruhi Konstruksi Pengelasan

Beberapa faktor, seperti sumber daya manusia (SDM) dan kemajuan teknologinya yang mempengaruhi konstruksi pengelasan. Sumber energi manusia ialah aspek yang sangat berarti buat tiap usaha yang bisa dilihat dari kompetisi SDM dalam kebijakannya berkemampuan yang sangat ketat dalam lokal

ataupun asing wajib mempunyai kemampuan ataupun skill dalam bidang yang terpaut serta keahlian dalam benturan bahasa serta budaya semacam sanggup berbicara ataupun berbahasa asing yang baik. Dari segi teknologi pengelasan, tenaga kerja pengelasan di Indonesia wajib sanggup membiasakan terhadap pertumbuhan teknologi yang terdapat serta yang mencukupi

Dengan melakukan analisis resiko bahaya ini maka dapat terlihat mana aktifitas yang masuk ke dalam resiko tinggi (high), sehingga dipertimbangkan untuk ditunda sampai dapat dilakukan dengan aman (level resiko sedang). Setelah semua aktifitas di dalam pekerjaan konstruksi dikelompokkan ke dalam 3 level resiko, langkah selanjutnya adalah mengikuti hierarki pengendalian resiko sebagai berikut:

a. Kontrol rekayasa teknik

Pada tingkat tinggi dengan sifat pekerjaan yang mendesak / mendesak, tutup pintu dan dinding jika memungkinkan untuk berfungsi sebagai penghalang fisik yang memisahkan pekerja dan orang-orang dengan gejala yang sesuai dengan Covid-19. Harus ada pengelolaan dan juga penggunaan. Dan pekerja wajib menempati area tertentu (kurang dari 6 kaki) area kerja dalam ruangan yang kontak dekat dengan orang yang diduga atau diketahui mengidap Covid-19. Jika demikian, pertimbangkan untuk

membuat pagar dengan terpal plastik. Pemeriksaan desain ulang berkala (serta praktik kerja dan pemeriksaan manajemen) untuk mengidentifikasi perubahan yang dapat dilakukan untuk mengurangi kebutuhan akan respirator N95. (atau respirator lain dengan tingkat perlindungan yang lebih tinggi).

b. Kontrol administrasi

Perlu dilakukan dengan tujuan untuk mengurangi atau menghilangkan resiko paparan. Hal yang perlu dilakukan adalah menerapkan prosedur operasi standar sesuai dengan pusat pengendalian dan pencegahan penyakit dan pedoman lokal untuk mencegah penyebaran infeksi Covid-19. Pelatihan bagi karyawan tentang penyebaran penyakit di wilayah geografis tempat mereka bekerja. Memastikan lokasi kerja bersih dari paparan Covid-19 sebelum pekerja memasuki lokasi kerja khususnya untuk pekerjaan indoor. Menerapkan praktek kerja yang aman dengan cara menyeleksi semua orang yang akan memasuki tempat kerja, mengadopsi jadwal kerja bergiliran, dan sebagainya.

c. Menggunakan alat pelindung diri

Jika tindakan pengendalian lain tidak cukup untuk melindungi pekerja, sediakan APD yang sesuai untuk mereka yang memasuki rumah atau tempat kerja mereka.

Ansambel APD meliputi sarung tangan, pelindung mata dan/atau pelindung wajah. Anda berisiko terpapar virus Covid-19 dan membutuhkan APD pelindung tambahan. Perusahaan juga berusaha melindungi pekerja dengan tindakan selain APD.

2.4.4 Regulasi Terhadap Sektor Industri Konstruksi Pengelasan

Salah satu sektor yang terkena dampak Covid-19 adalah sektor konstruksi yang memperparah keadaan karena konstruksi merupakan elemen penting dari Program Pembangunan Ekonomi Nasional. Kebijakan *lockdown* atau PSBB berupa penutupan akses keluar dan masuk daerah tertentu serta pembatasan transportasi umum telah berdampak pada ketersediaan dan terbatasnya mobilitas tenaga kerja dan material konstruksi.

Mengingat sektor konstruksi memegang peranan penting dalam menggerakkan perekonomian, berbagai kebijakan dan perubahan perlu dilakukan agar sektor konstruksi tetap berjalan. Terjadi perubahan dalam pelaksanaan konstruksi dan peningkatan kapasitas tenaga kerja konstruksi. Kegiatan yang sebelumnya tidak terbatas pada kontak tatap muka telah dibatasi dan diganti dengan kebijakan daring atau *online*.

Pemerintah mengeluarkan Surat Edaran Dirjen Bina Konstruksi Nomor 107/SE/Dk/2020 tentang Pedoman Pembinaan

Kompetensi Tenaga Kerja Konstruksi Periode Normal Baru, bahwa pembinaan kompetensi harus tetap berjalan ditengah pandemi dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan dan meminimalisir potensi penularan Covid-19. Penyelenggaraan pembinaan kompetensi di masa *new normal* mencakup beberapa metode: bimbingan teknis, pembekalan, pelatihan singkat, dan uji kompetensi, dimana pemilihan metode disesuaikan dengan kriteria, karakter dan situasi di masing-masing wilayah.

2.5 Kompetensi Pelatihan

2.5.1 Pengertian Konsep Pelatihan Berbasis Kompetensi

Pelatihan menggambarkan mengupayakan organisasi buat tingkatkan target kinerja dari karyawan. Pelatihan bisa dicoba dengan sebagian metode cocok dengan kebutuhan organisasi itu sendiri. Tentunya Nadler menjelaskan “pelatihan dapat dilakukan dengan cara berikut: training (belajar yang ada kaitannya dengan pekerjaan yang ditangani saat ini); education (belajar untuk persiapan melakukan pekerjaan yang berbeda tetapi teridentifikasi); development (belajar untuk perkembangan individu, tetapi tidak berhubungan dengan pekerjaan tertentu saat ini atau yang akan datang)” (Nadler dalam Atmosoeparto, 2000).

Menemukan pelatihan yang tepat untuk organisasi pada departemen atau tingkat tertentu memerlukan analisis kebutuhan

pelatihan. Hasil analisis kebutuhan pendidikan harus mempertimbangkan kapan dan di mana mereka berhubungan dengan kebutuhan organisasi dan pekerja. “Analisis kebutuhan pelatihan merupakan upaya pemahaman analitis tentang situasi tempat kerja untuk secara spesifik menentukan kebutuhan pelatihan apa yang harus dipenuhi, sehingga dana, waktu dan segala usaha tidak sia-sia” (Tovey dalam Irianto, 2001).

2.5.2 Pengertian Pelatihan

Pendidikan dan pelatihan karyawan ialah upaya sistematis perusahaan untuk meningkatkan semua pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*) dan sikap karyawan (*attitude*) melalui proses pembelajaran yang mengoptimalkan prestasi kerja dan prestasi kerja pelatihan karyawan. Pelatihan Karyawan akan memiliki banyak prosedur, proses, peraturan, ilmu pekerjaan, dan banyak lagi (Wungu & Brotoharsojo, 2003).

Program pelatihan bertujuan untuk meningkatkan perolehan keterampilan khusus dan keterampilan kinerja untuk memenuhi kebutuhan saat ini, selain untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja karyawan, selain keterampilan dan pekerjaan karyawan, juga bertujuan untuk menjembatani kesenjangan antara kebutuhan. Mencapai sasaran kerja. (Umar, 2003).

Hariandja menyebutkan alasan pelatihan harus dilakukan dalam kegiatan manajemen sumber daya manusia adalah (Hariandja, 2002):

- a. Karyawan yang baru direkrut sering kali belum memahami secara benar bagaimana melakukan pekerjaan
- b. Perubahan-perubahan dalam lingkungan kerja dan tenaga kerja. Perubahan-perubahan disini meliputi perubahan-perubahan dalam teknologi proses seperti munculnya teknologi baru atau munculnya metode kerja baru. Perubahan dalam tenaga kerja semakin beragamnya tenaga kerja yang memiliki latar belakang keahlian, nilai, dan sikap yang berbeda memerlukan pelatihan untuk menyamakan sikap dan perilaku mereka terhadap pekerjaan
- c. Meningkatkan daya saing perusahaan dan memperbaiki produktivitas sebagaimana dipahami pada saat ini, daya saing perusahaan tidak bisa lagi hanya mengandalkan aset berupa modal yang dimiliki sebab modal bukan lagi kekuatan daya saing yang langgeng, sumber daya manusia merupakan elemen yang paling penting untuk meningkatkan daya saing sebab sumber daya manusia merupakan aspek penentu utama daya saing yang langgeng
- d. Meyesuaikan dengan peraturan-peraturan yang ada, misalnya standar pelaksanaan pekerjaan yang dikeluarkan

oleh asosiasi industri dan pemerintah untuk menjamin kualitas produksi atau keselamatan dan kesehatan kerja

2.5.3 Pengertian Kompetensi

Kompetensi adalah deskripsi keterampilan (*skill*), pengetahuan (*knowledge*), dan sikap (*attitude*) yang dibutuhkan untuk bekerja secara efektif dalam pekerjaannya. “Kompetensi didefinisikan sebagai kemampuan manusia yang ditemukan saat praktik dan dapat digunakan untuk membedakan antara mereka yang sukses superior dengan yang biasa-biasa saja di tempat kerja” (Spencer, 1993).

Mulyasa (2007) mendefinisikan bahwa “kompetensi merupakan indikator yang menunjuk pada perbuatan yang bisa diamati dan sebagai konsep yang mencakup aspek-aspek pengetahuan, keterampilan, nilai dan sikap serta tahap-tahap pelaksanaannya secara utuh”. Kompetensi seorang Individu adalah hal unik yang dapat digunakan untuk memprediksi tingkat aktivitas. Yang dimaksud dapat meliputi motivasi, konsep diri, sifat, pengetahuan, kemampuan/keterampilan.

Hutapea dan Thoha (2008), mengungkapkan bahwa terdapat 5 (lima) komponen utama pembentuk kompetensi, yaitu (Hutapea & Nurianna Thoha, 2008):

- a. Pengetahuan, merupakan informasi yang dimiliki oleh seseorang. Pengetahuan adalah komponen utama kompetensi yang mudah diperoleh dan mudah diidentifikasi
- b. Keterampilan, merupakan kemampuan seseorang untuk melakukan suatu aktivitas atau pekerjaan
- c. Konsep diri, merupakan sikap atau nilai individu. Nilai individu mempunyai sikap reaktif yang dapat memprediksi apa yang akan dilakukan oleh seseorang dalam waktu singkat. Konsep diri menunjukkan bagaimana seseorang melihat dirinya sendiri atau sesuatu. Konsep diri ini mempengaruhi etika, cara pandang atau pengertian seseorang tentang sesuatu
- d. Ciri diri, adalah karakter bawaan diri. Ciri diri ini merupakan karakteristik fisik, kognitif dan sosial yang melekat secara permanen pada diri seseorang
- e. Motif, adalah sesuatu yang dipikirkan atau diinginkan seseorang secara konsisten, yang dapat menghasilkan perbuatan. Kebutuhan, keinginan dan perhatian yang biasa terjadi tanpa disadari ini akan mempengaruhi pemikiran seseorang untuk mencapai sasaran kerjanya sehingga pada akhirnya akan berdampak pada perilaku seseorang.

2.5.4 Pengertian Pelatihan Berbasis Kompetensi

Pelatihan Berbasis Kompetensi (*Competency Based Training/CBT*) merupakan salah satu pendekatan dalam pengembangan sumber daya manusia yang berfokus pada hasil akhir. Pelatihan berbasis kompetensi merupakan suatu proses pendidikan dan pelatihan yang dirancang untuk mengembangkan kemampuan dan keterampilan secara khusus, untuk mencapai hasil kerja yang berbasis target kinerja yang telah ditetapkan. (Asep Hidayat & Udin Syaefudin, 2015).

Tujuan pelatihan berbasis kompetensi oleh Boahin dan Hoffman dalam Raharja (2014) adalah “untuk memastikan bahwa keterampilan yang diberikan oleh sistem pendidikan merespon keterampilan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam jangka pendek dan jangka panjang.

2.5.5 Indikator Pelatihan Kompetensi Pada Masa Pandemi Covid-19

Adapun indikator pelatihan kompetensi di masa pandemi covid-19 yaitu sebagai berikut:

a. Virtual Learning

Virtual Learning Menurut (Rothwell et al., 2010) Virtual Group Learning untuk berkomunikasi, menginformasikan, berbagi presentasi, mengumpulkan dan menganalisis data. Anda dapat melakukan ini menggunakan

konferensi video, tetapi web sering kali lebih langsung dan efisien. Namun, konvergensi media dan kemampuan jaringan yang ditingkatkan memungkinkan pengguna melakukan konferensi web dengan lancar melalui Internet dan menggunakan konferensi video dan perangkat lain tanpa mengganggu rapat.

Ada tiga jenis pertemuan Web Virtual (1) Kolaborasi Web, (2) Konferensi Web; dan (3) Webcast. Web Conference mirip dengan pertemuan tatap muka yang dapat memasukkan presentasi individu, dokumen berbagi, dan interaksi di antara banyak orang. Sangat bermanfaat bagi dua hingga lima puluh orang jika interaksi tingkat tinggi terjadi di antara peserta, atau untuk kelompok yang terdiri dari dua hingga seratus orang jika interaksi tingkat rendah dilakukan. Interaksi selama Web Conference dilakukan dua arah. Itu sangat efektif untuk kegiatan kelompok kecil.

Web Conference juga dapat menyertakan berbagi dokumen dan file dengan komputer. Anggota tim juga dapat berbicara satu sama lain jika komputer mereka memiliki kartu suara atau mikrofon. Anggota tim juga dapat berkolaborasi menggunakan papan tulis dan pesan teks, berbagi aplikasi, berpartisipasi dalam survei, dan

mendemonstrasikan perangkat lunak. Voice over Internet Protocol (VoIP) menggunakan komunikasi suara dan suara untuk mendorong kolaborasi di Internet.

b. E-Learning

E-learning merupakan pelatihan yang memanfaatkan berbagai teknologi pelatihan baru seperti pelatihan berbasis web dan CD-ROM (Burgess & Russell, 2003). Saat ini, E-Learning menggunakan teknologi jaringan untuk merancang, menyampaikan, memilih, mengelola, dan memperluas pembelajaran sambil memanfaatkan potensi Internet untuk memberi kapan pengguna akses ke konten program dan mengirimkannya saja, di mana saja. koneksi internet (Ghislandi, 2012).

2.6 Literatur Review

Beberapa tulisan/jurnal yang terkait dengan penelitian ini disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 2.2 Literatur Review

No	Judul	Penulis	Tahun	Metode	Hasil
1	Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19	Wan Laura Hardilawati	2020	Metode penelitian yang digunakan adalah analisis kualitatif dengan langkah eksploratif dengan teknik observasi partisipatif	Merekomendasi strategi bertahan untuk UMKM berupa melakukan perdagangan secara e-commerce, pemasaran digital, perbaikan kualitas produk dan penambahan

					layanan
2	Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan UMKM di Kabupaten Kerinci	Elex Sarmigi	2020	Metode menggunakan analisis regresi linier sederhana untuk melihat pengaruh dari Covid-19 terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah	Dari hasil perhitungan dapat disimpulkan bahwa variabel Covid-19 memiliki pengaruh negatif terhadap variabel UMKM, dimana setiap kenaikan satu satuan Covid-19 akan menghambat perkembangan UMKM
3	Meta-Analisis Model Pembelajaran Vokasi Dalam Kondisi Covid-19	Hari Din Nugraha, Deni Poniman, dkk	2020	Metode yang digunakan untuk melakukan penelitian ini menggunakan <i>Systematic Literature Review</i> dan Meta-Analisis (PRISMA)	Model pembelajaran e-learning paling banyak digunakan pada pendidikan vokasi
4	Pengaruh Kompetensi dan Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan PT Adaro energy Tbk.	Ilman Ataunur, Eny Ariyanto	2015	Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei dengan disain penelitian asosiatif	Kompetensi memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap kinerja
5	Competency Based Assesment Using Electronic Rubric: Implementation On Manual Polishing Practice In Housekeeping	Yoyoh Jubaedah, dkk	2020	Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan penilaian kompetensi menggunakan rubrik elektronik. Data dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif.	Temuan dari penelitian ini adalah rubrik elektronik adalah cara yang efektif untuk memahami kompetensi housekeeping; hasil ini direkomendasikan kepada pembuat kebijakan sebagai referensi pada pembekalan pra-magang.
6	Marketing Strategy Analysis of The Inna Parapat Hotel in a Covid-19 Pandemic Situation	Anwari Masatip, Christina Anggreani, dkk	2020	Metode kualitatif deskriptif dengan metode pedoman validitas dan reliabilitas instrument	Strategi pemasaran dalam situasi Covid-19 adalah dengan memanfaatkan SDM dan fasilitas hotel untuk berkreasi dan

					berinovasi
7	How Retail Survive Against Pandemic of Covid-19: An Insight from Optical Retailer	Refli Simbolon, Setyo Riyanto	2020	Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode observasi, wawancara dan studi literasi	Hasil penelitian menemukan kebijakan yang ditempuh dimasa pandemic Covid-19 yakni menghentikan biaya operasional karyawan dan melakukan penjualan secara online dan offline
8	Development of Competency-Based Assesment Model Welding Practices for Vocational School Students	Zainur Rofiq, Zakariya Ahmad	2019	Data yang diperoleh dari hasil interview dan observasi kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis kualitatif deskriptif	Hasil penelitian menghasilkan model penilaian praktek pengelasan terdiri dari 5 tingkatan: (1) parameter pengelasan, (2) pengaturan mesin dan keselamatan, (3) membuat garis las, (4) alur; (5) mengikuti standar American Welding Society.
9	Modelling the Impact of Covid-19 Pandemic on a Hardware Retail Supply Chain	Abhishek Sathyanarayana, Nagesh Shukla, Firouzeh Taghikhah	2020	Metode penelitian menggunakan pemodelan simulasi untuk memodelkan dan menganalisis gangguan dengan perangkat lunak anyLogistix	Hasil penelitian menyimpulkan pentingnya strategi pembatalan pesanan tunggu dalam periode pemulihan untuk mengurangi biaya rantai pasokan dan mempertahankan tingkat layanan.
10	Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Bisnis Kuliner dan Strategi Beradaptasi di Era <i>New Normal</i>	Ezizwita, Tri Sukma	2021	Menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan menggunakan SWOT analysis	Hasil penelitian adalah strategi yang bias diterapkan dimasa pandemi ini adalah diversifikasi produk dan jasa, menerapkan protocol kesehatan, memaksimalkan pemasaran online

11	Perancangan Program Pelatihan Karyawan Dalam Rangka Mendukung Produktivitas Karyawan di Masa Pandemi Covid-19	Gugus Wijonarko, Aris Winarto, dkk	2020	Metode yang digunakan berupa metode kualitatif, dengan pengumpulan data berupa studi lapangan (observasi, dokumentasi dan wawancara) serta studi kepustakaan	Pelatihan karyawan harus tetap dijalankan dimasa pandemi agar produktivitas tetap terjaga, dapat dilakukan secara online, dengan membuat portal e-learning yang terintegrasi
12	Pengaruh Pelatihan dan Kompetensi Terhadap Kinerja Karyawan	Abdul Jamali	2016	Metode penelitian yang digunakan merupakan penelitian asosiatif yang bertujuan mengetahui hubungan antara variabel	Hasil penelitian menemukan bahwa pelatihan dan kompetensi secara bersama-sama berpengaruh terhadap kinerja karyawan
13	Planning Competency in the New Normal Employability Competency in Post Covid-19 Pandemic	Mohamed Buheji, Aisha Buheji	2020	Metode yang digunakan yakni berdasarkan tinjauan literatur dengan menggunakan toolkit "kompetensi kerja new normal"	Penelitian ini menampilkan kompetensi kelayakan kerja yang dapat membantu mengatasi tantangan di era new normal
14	Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia	Silpa Hanoatubun	2020	Metode penelitian yang digunakan yakni studi kepustakaan dengan mengambil berbagai sumber data yang mendukung penelitian	Hasil penelitian menyimpulkan dibutuhkan intervensi kuat melalui pembatasan social dan dibarengi dengan stimulus fiskal
15	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Eksistensi Ritel Tradisional Dalam Menghadapi Ritel Modern	Muflihatul Fauza	2017	Metode penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kuantitatif dengan menggunakan <i>path analysis</i>	Hasil penelitian menemukan bahwa faktor yang memengaruhi eksistensi ritel tradisional secara langsung adalah faktor produk, harga dan keputusan pembelian
16	The Impact of Covid-19	Angelo, Vania,	2020	Metode yang digunakan adalah	Berdasarkan analisis maka

	Pandemic on Customer Experience Design: The Hotel Managers Perspective	Georgia		penelitian kualitatif, dengan melakukan interview dan pengumpulan data.	diidentifikasi 7 langkah penyelamatan: (1) kebersihan/ perlindungan, (2) reorganisasi kerja internal, (3) reorganisasi service, (4) investasi dan inovasi digital, (5) reorganisasi waktu tunggu, (6) pelatihan staff, (7) komunikasi.
17	Building The Trust for The Tourism Destination Resiliency in New Normal Society	Ratih Pratiwi, Rizky Rama, dkk	2021	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pembahasan penelitian terdahulu (<i>literature research methods</i>)	Konsep <i>wellness tourism</i> dinilai menjadi salah satu langkah yang dipersiapkan dengan mengintegrasikan pelayanan kesehatan terpadu
18	New Normal Bagi Pariwisata Bali di Masa Pandemi Covid-19	Ida Bagus Gede Paramita, dkk	2020	Penelitian menggunakan metode kualitatif, pengumpulan data melalui studi pustaka	Beberapa hal yang dapat dilakukan oleh pelaku pariwisata: high standard sanitation, high standard security, staycation, niche tourism, solo travel tour, wellness tour
19	Analisis Dampak Pelatihan Kompetensi <i>Hospitality</i> Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan	Dian Rahma, Ari Darmawan	2018	Penelitian menggunakan metode <i>descriptive research</i> dengan pendekatan kualitatif	Pelatihan kompetensi menjadi salah satu proses pengembangan karyawan untuk memperbaiki kinerja karyawan untuk kelangsungan hidup perusahaan
20	Pengembangan Model Pembelajaran Praktik Pengelasan Berbasis	Ismail Aqsha, Hamzah Nur, dkk	2020	Penelitian ini merupakan penelitian pengembangan atau <i>Research and Development</i> (R&D) dengan pendekatan	Hasil penelitian menunjukkan pengembangan model pembelajaran praktik pengelasan

	Kewirausahaan di SMK Negeri			model ADDIE	berbasis model ADDIE cukup valid, praktis dan efektif.
21	Eksistensi Ritel Tradisional Masa Pandemi Covid-19	Yuli Sugianti, Onny Fitriana	2021	Penelitian menggunakan jenis deskriptif dengan pendekatan kualitatif	Hasil penelitian untuk mempertahankan eksistensi ritel tradisional dengan beberapa cara yaitu: pengelolaan modal yang baik, peningkatan kualitas sumber daya manusia, dan mengubah kebiasaan yang menjadi kendala bagi peritel tradisional
22	Strategi Bertahan Hotel di Bali Saat Pandemi Covid-19	Nuruddin, Putu Eka Wirawan, dkk	2020	Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan menggunakan metode wawancara dan studi literature	Hasil penelitian menunjukkan dampak pandemic berakibat okupansi hotel hamper kosong. Strategi bertahan yaitu memberhentikan karyawan, membatasi penggunaan fasilitas hotel, efisiensi pengeluaran sampai penolakan pengembalian uang booking
23	Pengaruh Hasil Pelatihan Berbasis Kompetensi Terhadap Kinerja Perusahaan	Archie Octhanantha, dkk	2017	Penelitian menggunakan pendekatan analisis data yakni analisis deskriptif dan analisis regresi linier sederhana, dengan sumber data melalui kuesioner	Dari hasil olah data disimpulkan bahwa pelatihan berbasis kompetensi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja karyawan, artinya semakin baik pelaksanaan pelatihan kompetensi maka kinerja akan meningkat
24	Indonesian Hospitality Industry	Lanang	2020	Penelitian menggunakan	Kesimpulan yang didapat yakni

	in The Covid-19 Pandemic: Descriptive Analysis	Diayudha		metode deskriptif kualitatif	industri perhotelan memerlukan relaksasi yang lebih nyata dari pemerintah untuk menyelamatkan industri perhotelan
25	Implementasi Bauran Promosi Pada Usaha Kuliner Restoran di Masa Pandemi Covid-19	Liliyana	2020	Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa menggunakan beberapa teknik seperti SMS Blast, personal selling, promosi penjualan, memasang iklan lokal dan pemanfaatan sosial media diharapkan dapat meningkatkan pendapatan selama masa pandemi Covid-19
26	Tantangan dan Peluang Dunia Jasa Konstruksi di Tengah Pandemi Covid-19	Billy WL, Pierre Gosal	2020	Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif-kualitatif	Dimasa pandemi Covid-19 pelaku usaha konstruksi harus tetap mematuhi protokol kesehatan agar keberlangsungan sector konstruksi tetap terjaga, stimulus ekonomi baik untuk sektor perpajakan maupun perbankan juga dibutuhkan.
27	Model Manajemen Pelatihan Karyawan di Masa Pandemi Covid-19	IskandarAli Alam, Nindyahuda	2020	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif	Penelitian menyimpulkan bahwa pelatihan karyawan harus tetap berjalan secara online meski dalam keadaan pandemi.
28	Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan PT	Ine Mariane	2020	Teknik analisis yang digunakan adalah koefisien korelasi pearson product dan analisis regresi	Hasil perhitungan koefisien determinasi menyimpulkan bahwa kinerja

	Dahana Subang			sederhana	karyawan dipengaruhi oleh pelatihan
29	Pelatihan dan Pengembangan Manajemen Sumber Daya Manusia di Masa Pandemi Covid-19	Rita Mustopa, dkk	2021	Metode yang digunakan yakni metode kualitatif dengan menggunakan pendekatan kajian pustaka	Pelatihan dan pengembangan MSDM dimasa pandemi dapat dilakukan dengan media online, e-learning, zoom dan berbagai aplikasi
30	Perubahan Sistem Pelayanan Makanan Pada Usaha Kuliner Selama Masa Pandemi Covid-19 dan Era Kebiasaan Baru di Kota Makassar	Nurbaya, Wahyu, Ansar	2020	Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Pengusaha kuliner telah menerapkan standar keamanan dan kesehatan pada system pelayanan makanan, sangat direkomendasikan pembersihan dan disinfektan secara rutin

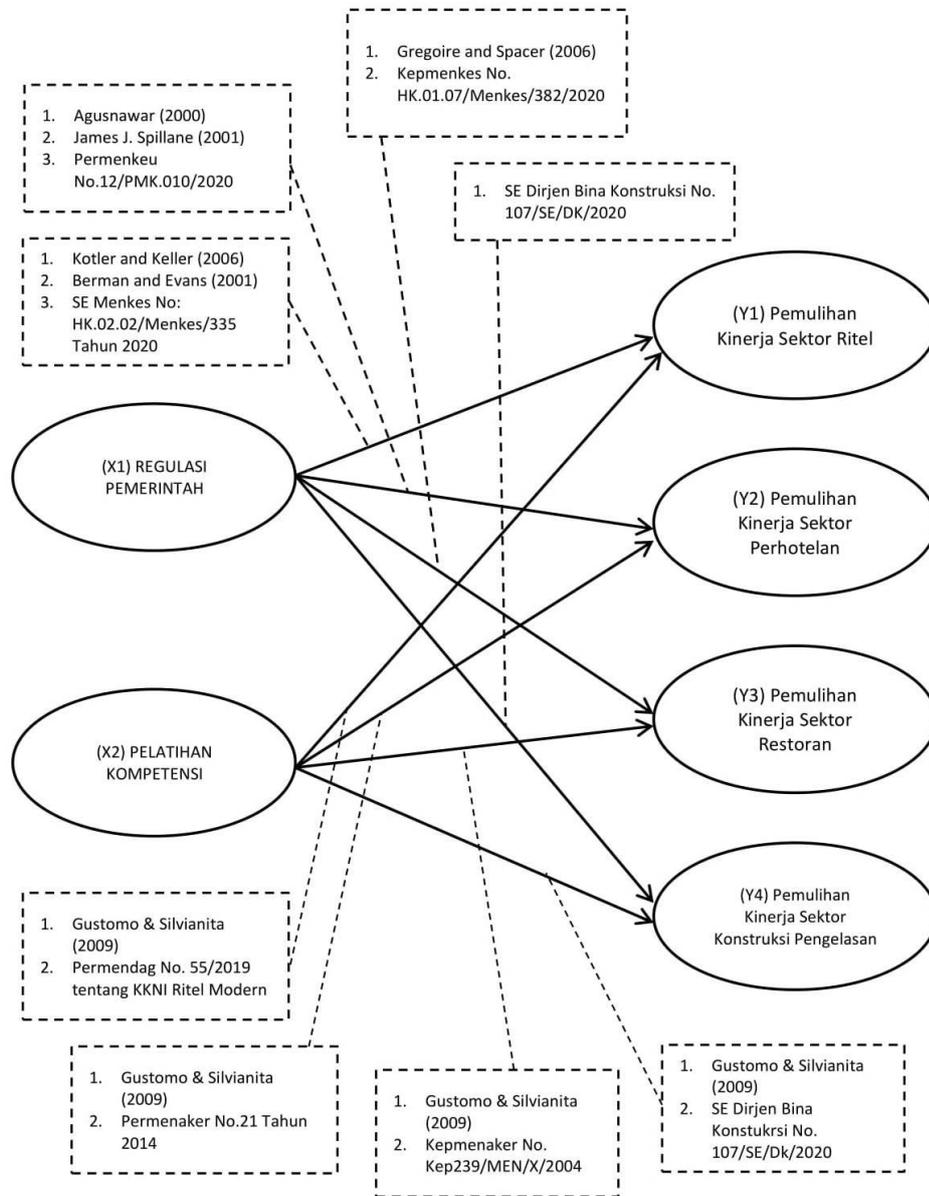
2.7 Kerangka Konsep

Tahap yang penting dalam suatu penelitian adalah menyusun kerangka konsep. Kerangka konsep adalah abstraksi dari suatu realitas agar dapat dikomunikasikan dan membentuk suatu teori yang menjelaskan keterkaitan antar variabel (baik variabel yang diteliti maupun yang tidak diteliti). Kerangka konsep akan membantu peneliti menghubungkan hasil penemuan dengan teori. (Nursalam, 2008). Dari kerangka konsep yang ditulis telah tergambar prosedur dan apa yang akan dikaji didalam penelitian.

Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yaitu: variabel independen (bebas) dan variabel dependent (terikat).

1. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat. (Sugiyono, 2012). Adapun variabel bebas pada penelitian ini yaitu regulasi pemerintah dan pelatihan kompetensi.
2. Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. (Sugiyono, 2012). Adapun variabel terikat dalam penelitian ini yaitu pemulihan dimensi sektor ekonomi yang mencakup pemulihan kinerja sektor ritel, pemulihan kinerja sektor perhotelan, pemulihan kinerja sektor restoran dan pemulihan kinerja sektor konstruksi pengelasan.

Berdasarkan pada telaah pustaka dan kajian-kajian terdahulu maka metode analisis yang digunakan adalah metode analisis jalur (*path analysis*). Untuk penelitian ini model analisis jalurnya dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.8 Hipotesis Penelitian

1. Regulasi pemerintah berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri ritel yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar
2. Regulasi pemerintah berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri perhotelan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar
3. Regulasi pemerintah berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri restoran yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar
4. Regulasi pemerintah berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar
5. Pelatihan kompetensi berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri ritel yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar
6. Pelatihan kompetensi berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri perhotelan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar
7. Pelatihan kompetensi berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri restoran yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar
8. Pelatihan kompetensi berpengaruh terhadap pemulihan sektor industri konstruksi pengelasan yang terdampak Covid-19 di Kota Makassar