

The Effect Of Executive Compensation And Board Of Director's Gender Diversity To Tax Aggressiveness

Pengaruh Kompensasi Eksekutif Dan Keberagaman Gender Dalam Direksi Terhadap Agresivitas Pajak

Indrawan Wijaya¹

¹Department of Accounting, Faculty of Economy dan Business, Universitas Airlangga

Email: ¹in.wan.wijaya-2017@unair.ac.id

How to Cite :

Wijaya, I. (2021). The Effect Of Executive Compensation And Board Of Director's Gender Diversity To Tax Aggressiveness. JURNAL EMBA REVIEW. 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/e.mba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [01 August 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Tax Aggressiveness, Executive compensation, Board of director's gender diversity

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari kompensasi eksekutif dan keberagaman gender direksi terhadap tindakan agresivitas pajak perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif serta analisis regresi linier berganda sebagai pengujian statistik. Penelitian ini menggunakan data sekunder yang berasal dari laporan keuangan dan laporan tahunan perusahaan. Populasi penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia pada tahun 2015-2019. Sampel penelitian dipilih dengan menggunakan metode purposive sampling dengan sampel berjumlah 447 perusahaan yang telah memenuhi kriteria. Penelitian ini menggunakan program SPSS versi 26 sebagai alat dalam pengolahan data. Hasil penelitian menunjukkan kompensasi eksekutif berpengaruh signifikan dan negatif terhadap tingkat agresivitas pajak, sedangkan keberagaman gender direksi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat agresivitas pajak.

ABSTRACT

This study aims to examine the influence of executive compensation and board of director's gender diversity on tax aggressiveness the companies. This study utilizes quantitative method and multiple linear regression as statistical testing. This study is uses secondary data from companies financial reports and annual reports. Population in this study is manufacturing companies listed on Indonesia Stock Exchange in 2015-2019. Research samples were selected using purposive sampling method with 447 companies were considered to fulfilling the criteria. This study utilizes SPSS version 26 program as the processing data tool. The result of this study shows that executive compensation significantly and negatively influences the tax aggressiveness, while gender diversity doesn't have any significant influence on tax aggressiveness..

PENDAHULUAN

Pajak menjadi unsur fundamental yang merupakan salah satu sumber pendapatan sebuah negara. Pajak yang dipungut oleh negara bertujuan dalam membantu dan juga untuk mensejahterakan masyarakat. Undang - Undang Ketentuan Umum dan Tata cara Perpajakan (KUP) pasal 1 ayat (1) tahun 2007 menyatakan bahwa pajak merupakan "kontribusi yang diberikan oleh wajib pajak kepada negara yang sifatnya memaksa untuk memenuhi keperluan negara dan mensejahterakan masyarakat namun imbalan yang dirasakan tidak didapatkan secara langsung."

Pajak merupakan sumber pendapatan utama negara Indonesia paling besar. Penerimaan pajak nantinya digunakan untuk membangun infrastruktur serta fasilitas-fasilitas yang dibutuhkan untuk menunjang kebutuhan masyarakat secara luas. Akan tetapi selama lima tahun terakhir dari tahun 2015-2019, realisasi penerimaan pajak di Indonesia tidak pernah mencapai target yang sudah ditetapkan, pada tahun 2015 persentase realisasi penerimaan pajaknya adalah Rp1.055 triliun, 81,5% dari targetnya yaitu Rp1.294 triliun. Pada tahun 2016 realisasi penerimaan pajak Rp1.283 triliun, 83,4% dari Rp1.539 triliun. Pada 2017 penerimaan pajaknya Rp1.147 triliun yaitu 89,4% dari Rp1.283 triliun. Tahun 2018 menjadi Rp1.316 triliun 92% dari Rp1.424 triliun. Tahun 2019 realisasi penerimaan pajak mengalami penurunan menjadi 84,4%, yaitu Rp1.332 triliun dari Rp1.577 triliun.

Perusahaan adalah salah satu objek pajak penyumbang sebagian besar pendapatan pajak yang diterima negara, dimana perusahaan memiliki kewajiban dalam pembayaran pajak atas Pajak Penghasilan (PPH) Badan. Akan tetapi perusahaan dan pemerintah memiliki perbedaan pandangan terhadap masalah perpajakan ini. Di satu sisi, pemerintah memiliki pandangan pajak yang dibayarkan oleh perusahaan merupakan sumber pendapatan utama untuk negara. Sementara pada sisi perusahaan memiliki pandangan bahwa pajak merupakan biaya yang dapat mengurangi keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan. Perbedaan pandangan mengenai pajak antara pihak perusahaan dan pemerintah menghasilkan perbedaan kepentingan antara kedua belah pihak. Dimana Pemerintah ingin memaksimalkan penerimaan negara melalui pajak, sedangkan di sisi perusahaan, mereka ingin meminimalisir pembayaran beban pajak. Perbedaan pandangan ini menyebabkan munculnya tindakan perusahaan untuk bertindak agresif terhadap pajak yang dibebankan dengan melakukan agresivitas pajak.

Agresivitas pajak dapat didefinisikan sebagai tindakan agresif yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara melakukan perencanaan pajak dalam perusahaan sebagai usaha dalam mengurangi tingkat pajak efektif yang harus dibayarkan. Agresivitas pajak dalam sebuah perusahaan muncul serta dipengaruhi karena sifat alami sebuah perusahaan yang ingin mendapatkan laba sebanyak dan semaksimal mungkin, sehingga perusahaan terdorong untuk melakukan perencanaan pajak yang dilakukan untuk meminimalkan pajak yang harus dibayarkan, dimana perusahaan akan terdorong untuk bertindak secara agresif dalam mengurangi pajak yang dibayarkan sampai seminimal mungkin.

Hasil *Effective Tax Rate* (ETR) yang diambil dari data 447 perusahaan manufaktur selama tahun 2015-2019 yang telah diolah. ETR merupakan acuan dalam penghitungan tingkat agresivitas pajak yang dilakukan oleh perusahaan. Pada tahun 2015 rasio ETR adalah sebesar 0,304, kemudian di tahun 2016 rasio ETR terjadi penurunan menjadi 0,273, pada 2017 rasio ETR mengalami peningkatan menjadi 0,282, pada tahun 2018 mengalami penurunan kembali menjadi 0.269, kemudian tahun 2019 mengalami penurunan kembali menjadi 0,029. Dalam grafik tersebut dapat dilihat bahwa hasil ETR perusahaan manufaktur di Indonesia memiliki nilai mendekati 0, terutama tahun 2019 memiliki ETR paling rendah sehingga mengindikasikan perusahaan-perusahaan manufaktur di Indonesia memiliki kecenderungan melakukan tindakan agresivitas pajak.

Tindakan agresivitas pajak perusahaan bisa dipengaruhi oleh banyak faktor, salah satu faktornya dapat berasal dari dalam dewan direksi yang ada di sebuah perusahaan. Menurut UU No. 40 tahun 2007 menyatakan bahwa dewan direksi adalah "organ perseroan yang berwenang dan bertanggung jawab penuh atas pengurus perseroan untuk kepentingan perseroan." Zarkasyi (2008) menyatakan dewan direksi berfungsi menjadi perwakilan pemegang saham sebagai manajemen perusahaan dan membuat keputusan-keputusan penting dalam perusahaan. Sehingga dapat diartikan dewan direksi bertugas dalam membuat keputusan atau kebijakan terkait pajak dalam perusahaan.

Dewan direksi merupakan seorang agent, yang berarti direksi sebagai perwakilan pemegang saham yang diberikan wewenang untuk membuat keputusan dalam perusahaan. Dalam penelitian Jensen dan Meckling (1976) mengatakan bahwa agent akan melakukan kegiatan yang menguntungkan dirinya dan bukan untuk para pemegang saham. Sehingga diperlukan alat untuk mengatasi masalah perbedaan kepentingan antara dewan direksi dengan pemegang saham. Sistem kompensasi menurut Minnick dan Noga (2010) merupakan alat yang dapat meningkatkan motivasi kerja manajer serta kinerja manajer untuk menjalankan perusahaan sesuai keinginan pemegang saham.

Hasibuan (2014:118) kompensasi eksekutif adalah seluruh pendapatan baik berbentuk uang, barang yang langsung atau barang tidak langsung yang diterima oleh seluruh direksi sebagai imbalan atas jasa yang diberikan pada perusahaan. Desai dan Dharmapala (2006) mengatakan bahwa kompensasi tinggi yang diberikan kepada eksekutif dalam hal ini adalah suatu upaya dalam mengatasi perbedaan kepentingan pihak eksekutif yang menjalankan dan terlibat langsung dalam operasional perusahaan dengan pihak pemegang saham, sehingga dapat mengurangi usaha melakukan agresivitas pajak oleh perusahaan. Tetapi hal tersebut berlawanan dengan penelitian Jihene dan Moez (2019) yang mengatakan bahwa semakin tinggi kompensasi eksekutif maka agresivitas pajak juga tinggi.

Menurut Anderson dkk (1993) mengatakan pemegang saham menuntut lebih banyak mekanisme pengendalian untuk pemantauan manajer. Menurut Adams dan Ferreira (2009) ; Francoeur dkk (2008) ; Huse dan Solberg (2006), keberagaman gender dapat membantu pihak pemegang saham, dengan adanya keberadaan direksi wanita dapat menjadi mekanisme yang berfungsi untuk mengawasi serta menjadi pengendali aktivitas dalam dewan.

Keberagaman gender pada dasarnya merupakan sifat alami yang telah melekat pada pria dan wanita sebagai individu yang memberikan pengaruh pada lingkungannya. Menurut Anggaraeni dkk (2014), keberagaman gender menggambarkan persebaran antara laki-laki dengan wanita yang menempati posisi dalam anggota dewan. Keberadaan wanita dinilai memiliki perilaku yang lebih etis sehingga kehadiran wanita mempunyai pengaruh positif terhadap pengambilan suatu keputusan. Hasil penelitian dari Indriyani dan Sudaryati (2020) menyebutkan bahwa keberagaman gender, yaitu peran wanita dalam dewan mampu membuat perusahaan melakukan tanggung jawab sosial yang lebih baik. Dalam penelitian Chen dkk (2017) meneliti pengaruh keberagaman gender terhadap tax avoidance dimana mereka menemukan bahwa keberagaman gender dalam dewan berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance* yang membuktikan perusahaan yang dewan direksinya memiliki keberagaman gender lebih berhati-hati terhadap potensi risiko reputasi yang berhubungan dengan strategi pajak yang agresif, meliputi penerimaan pajak daerah, redistribusi daerah, laba perusahaan daerah, dan lain-lain.

LANDASAN TEORI

Teori Keagenan

Jensen dan Meckling (1976) menjelaskan mengenai teori keagenan adalah sebuah kontrak yang terjadi antara pihak agen (agent) dengan pihak pemilik (principal). Pemilik sebagai pihak yang menjadi pemberi tugas kepada agen, sedangkan agen sebagai pihak yang diberi tugas oleh pemilik. Dalam sebuah perusahaan, pihak agent merupakan manajer yang menerima wewenang, sedangkan principal berperan sebagai investor/pemegang saham sebagai yang memberikan wewenang. Pemegang saham yang merupakan principal perusahaan, mempercayakan pengelolaan dalam perusahaan kepada pihak manajer agar diharapkan kinerja manajer tersebut dapat berjalan dengan memberikan return sesuai dengan keinginan para pemegang saham. Penelitian dari Jensen dan Meckling (1976) juga mengungkapkan bahwa agent ketika melakukan kegiatan operasional dalam perusahaan cenderung akan melakukan kegiatan yang dapat menguntungkan diri mereka sendiri, bukan untuk kepentingan principal. Perbedaan kepentingan inilah yang menimbulkan adanya konflik keagenan atau biasanya dikenal dengan masalah keagenan (*agency problem*).

Teori Upper Echelon

Teori upper echelon menurut Hambrick dan Mason (1984) menyatakan bahwa organisasi merupakan cerminan dari manajemen puncak dalam organisasi. Teori ini mempunyai pandangan bahwa karakteristik serta latar belakang dari manajemen puncak dapat memengaruhi pembuatan keputusan serta kinerja dari sebuah organisasi. Karakteristik dan latar belakang manajemen meliputi usia, gender, pengalaman dan pendidikan digunakan sebagai cerminan perbedaan kognitif dalam manajemen atas.

Keragaman karakteristik dan latar belakang dalam manajemen memberikan perspektif yang lebih luas serta solusi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam pengambilan keputusan. Hal ini berarti dapat membantu direksi sebagai manajemen puncak menghasilkan keputusan-keputusan yang inovatif yang dapat meningkatkan kualitas tindakan dalam perusahaan.

Agresivitas Pajak

Menurut Hlaing (2012) dijelaskan bahwa agresivitas pajak adalah suatu kegiatan agresif yang perusahaan lakukan dengan melakukan perencanaan pajak (tax planning) perusahaan sebagai bentuk usaha mengurangi tingkat pajak efektif yang harus dibayarkan. Menurut Frank dkk (2009), pengurangan pajak perusahaan dapat dilakukan secara legal, yaitu dengan cara penghindaran pajak (tax avoidance) ataupun sampai ke cara yang ilegal dengan penggelapan pajak (tax evasion). Penelitian Juliawaty dan Astuti (2019) menyebutkan bahwa dalam praktiknya, biasanya kelemahan hukum perpajakan dimanfaatkan untuk tindakan agresivitas pajak dengan tidak melanggar hukum pajak itu sendiri (*tax avoidance*). Perusahaan mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan akan berusaha semaksimal mungkin untuk mengurangi beban yang mengurangi keuntungan mereka, termasuk pengurangan pajak yang harus dibayar. Perilaku penghindaran pajak sebenarnya merupakan tindakan legal dilakukan karena tidak melanggar undang-undang, tetapi apabila perusahaan berusaha mengurangi beban pajak sampai sekecil mungkin, maka perusahaan dianggap agresif pajak.

Kompensasi Eksekutif

Kompensasi menurut Hasibuan (2014:118) yaitu merupakan seluruh pendapatan baik dengan berbentuk uang, dalam bentuk barang langsung maupun tidak langsung yang oleh karyawan terima sebagai imbalan atas jasa yang diberikan kepada perusahaan.

Larcker dan Tayan (2011: 241) menjelaskan bahwa kompensasi eksekutif umumnya terdiri dari gaji tahunan, bonus tahunan dan opsi saham, dimana kompensasi diberikan dengan jumlah tinggi kepada eksekutif apabila performa dalam perusahaan tinggi.

Pemberian kompensasi kepada eksekutif mempunyai tujuan untuk menyelaraskan atau menjembatani perbedaan terkait dengan kepentingan antara pihak dari pemegang saham (principles) dan kepentingan manajer (agent). Desai dan Dharmapala (2006) menyatakan permasalahan perbedaan kepentingan antara pihak principal dengan agent dapat diatasi dengan kompensasi yang tinggi sehingga mengurangi tindakan agresivitas pajak.

Keberagaman Gender

Menurut Anggraeni dkk (2014), Keberagaman Gender (Gender Diversity) Direksi merupakan gambaran dalam dewan terkait dengan persebaran antara wanita dengan laki-laki sebagai anggota dalam dewan. Arfken dkk (2004) menjelaskan pada perusahaan, perbedaan gender dapat memberikan tambahan manfaat pengetahuan serta wawasan dan ide-ide baru untuk membantu memecahkan suatu permasalahan, serta meningkatkan, pengetahuan, perencanaan strategis, pendapat serta pengalaman yang baru.

Adams dan Ferreira (2009), Francoeur dkk (2008) serta Huse dan Solberg (2006) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa dalam dewan direksi, keberagaman gender adalah faktor yang penting, yang merupakan kebutuhan sustainability, memastikan pengawasan serta pemantauan. Keberagaman gender, terutama mengenai keberadaan wanita memainkan peran penting dalam kepatuhan terhadap hukum, khususnya dalam masalah perpajakan.

Adams dan Ferreira (2009) mengemukakan bahwa wanita melakukan tindakan pengendalian yang intensif pada pemimpin dan memiliki persentase kehadiran di pertemuan tinggi. Higgs Report (2003) juga berpendapat bahwa keberagaman meningkatkan efektivitas dewan dan secara spesifik menyatakan bisnis bisa mendapatkan keuntungan dengan adanya keberadaan wanita yang profesional.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Sugiyono (2017:14) menjelaskan fungsi dari metode penelitian kuantitatif memiliki kegunaan dalam penelitian populasi atau sampel tertentu. Penelitian ini meneliti keseluruhan perusahaan manufaktur yang telah terdaftar di BEI dengan periode tahun 2015-2019. Penelitian ini menggunakan sampel sebesar 447 sampel. Sampel dipilih dengan pertimbangan yang harus dipenuhi diantaranya adalah sebagai berikut :

- 1) Perusahaan yang berada pada sektor manufaktur yang sudah terdaftar di BEI.

- 2) Perusahaan manufaktur yang melakukan penerbitan laporan keuangan dengan laporan tahunan dalam periode tahun 2015 – 2019.
- 3) Perusahaan manufaktur mengalami laba secara berturut-turut dalam periode tahun 2015 – 2019.
- 4) Perusahaan manufaktur yang mengungkapkan remunerasi direksi secara terperinci.
- 5) Perusahaan sektor manufaktur menggunakan mata uang rupiah dan bukan mata uang asing dalam pengungkapan laporan keuangan.

Penelitian ini menggunakan Analisis regresi linier berganda yang berfungsi untuk mengetahui pengaruh variabel kompensasi eksekutif dan keberagaman gender terhadap agresivitas pajak. Model regresi yang akan dipakai pada penelitian yaitu dijabarkan sebagai berikut

$$TA = \alpha + \beta_1 COMPEN_{it} + \beta_2 DIV_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LEV_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \varepsilon$$

Keterangan :

TA	: Agresivitas pajak
α	: Konstanta
$\beta_1 - \beta_5$: Koefisien regresi
COMPEN	: Kompensasi eksekutif
DIV	: Keberagaman gender
SIZE	: Ukuran perusahaan
LEV	: Tingkat leverage
ROA	: Performa perusahaan
ε	: Error

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pembahasan

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh kompensasi eksekutif dengan keberagaman gender terhadap agresivitas pajak dibantu dengan SPSS 26.

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Linier Berganda dan Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.543	.102		5.315	.000
COMPEN	-.024	.007	-.261	-3.211	.001
DIV	.049	.034	.063	1.447	.149
SIZE	.009	.006	.113	1.440	.151
LEV	.127	.030	.196	4.257	.000
ROA	-.328	.076	-.204	-4.296	.000

a. Dependent Variable: TA

Dari hasil pembahasan pada tabel diatas dapat ditarik persamaan $TA = 0.543 - 0.024COMPEN + 0.049DIV + 0.009SIZE + 0.127LEV - 0.328ROA + 0.114$. Persamaan dari regresi linier dapat diartikan sebagai berikut :

- 1) Nilai konstanta (Constant) memiliki nilai sebesar 0.543, yang berarti apabila semua variabel independen bernilai nol atau bernilai konstan maka nilai TA yang diprosikan dengan ETR adalah sebesar 0.543.
- 2) Nilai kompensasi eksekutif (COMPEN) adalah sebesar -0.024, artinya setiap peningkatan satu satuan nilai kompensasi, maka agresivitas pajak menurun sebesar 0.024.
- 3) Nilai keberagaman gender (DIV) adalah sebesar 0.049, artinya setiap peningkatan satu satuan nilai keberagaman gender, maka agresivitas pajak meningkat sebesar 0.049.
- 4) Nilai ukuran perusahaan (SIZE) adalah sebesar 0.009, artinya setiap nilai ukuran perusahaan meningkat sebesar satu satuan, maka nilai agresivitas pajak meningkat sebesar 0.009.
- 5) Nilai tingkat leverage (LEV) adalah sebesar 0.127, artinya setiap peningkatan satu satuan nilai leverage maka agresivitas pajak meningkat sebesar 0.127.
- 6) Nilai performa perusahaan (ROA) adalah sebesar -0.328, artinya setiap performa perusahaan meningkat sebesar satu satuan, maka nilai agresivitas pajak berkurang sebesar 0.328.

Uji t yang dilakukan di penelitian ini berfungsi agar dapat diketahui apakah variabel independen yang digunakan masing-masing mempunyai pengaruh atau tidak mempunyai pengaruh pada variabel dependennya.

Dalam tabel 1 diperlihatkan bahwa variabel kompensasi eksekutif (COMPEN) dengan nilai sig 0.001, variabel leverage (LEV) dengan nilai sig 0.000 dan variabel performa perusahaan (ROA) dengan nilai sig 0.000 masing-masing berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak karena nilai t sig < nilai signifikansi (0.01 ; 0.05; 0.1) sementara variabel keberagaman gender (DIV) dengan nilai sig 0.149 dan variabel ukuran perusahaan (SIZE) dengan nilai sig 0.151 tidak mempunyai pengaruh yang signifikan pada agresivitas pajak.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari pembahasan serta hasil dari penelitian yang sudah dilakukan dan dijelaskan di bab sebelumnya kesimpulan yang dapat diambil yaitu diketahui bahwa kompensasi eksekutif mempunyai pengaruh yang negatif pada tingkat agresivitas pajak perusahaan. Artinya apabila kompensasi yang diberikan kepada dewan direksi semakin besar, maka tingkat agresivitas pajak semakin rendah, dimana kompensasi yang tinggi berfungsi agar eksekutif bertindak sesuai keinginan para pemegang saham untuk meminimalisir tindakan pajak yang agresif.

Sedangkan keberagaman gender direksi tidak memiliki pengaruh apapun terhadap tingkat agresivitas pajak. Artinya adanya perubahan keberagaman gender direksi tidak berpengaruh terhadap tindakan agresivitas pajak. Artinya sampel penelitian yang dikumpulkan tidak mampu membuktikan adanya pengaruh dari keberagaman gender dalam direksi terhadap agresivitas pajak perusahaan sektor manufaktur yang sudah dibuktikan melalui uji secara statistik.

Saran

Berdasarkan pembahasan hasil dari penelitian dan kesimpulan dan batasan penelitian ini, maka peneliti bisa memberi saran peneliti selanjutnya untuk meneliti serta mempertimbangkan pemilihan sektor lainnya yang telah terdaftar di BEI untuk meminimalisir terdapat sampel penelitian perusahaan yang mengalami kerugian. Peneliti juga menyarankan untuk peneliti selanjutnya diharapkan memilih dan menggunakan variabel-variabel yang dapat menggunakan mata uang asing dalam perhitungannya. Bagi pemerintah sebagai pembuat kebijakan, penelitian ini dapat dijadikan sebagai pertimbangan untuk mengevaluasi undang-undang dalam perpajakan sehingga perusahaan tidak dapat memanfaatkan celah dari undang-undang untuk melakukan agresivitas pajak.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, Raharjo. 2011 *Pengelolaan Pendapatan dan Anggaran Daerah*. Jakarta : Graha Ilmu
 Hardiyansyah, 2011. *Kualitas Pelayanan Publik Konsep, Dimensi, Indikator dan Implementasinya*. Yogyakarta : Gava Media

- Keputusan Menteri Pemberdayaan Aparatur Negara Nomor 63/KEP/M.PAN/7/2003 tentang Pedoman Umum Penyelenggaraan Pelayanan Publik
- Keputusan Menteri Pemberdayaan Aparatur Negara No/KEP/25/M.PAN/2/2004 tentang Pedoman Umum Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM)
- Moenir, H.A.S. 2012. Manajemen Pelayanan Umum Di Indonesia. Jakarta : Bumi Aksara
- Mulyadi, Deddy. 2011. Administrasi Publik Untuk Pelayanan Publik (Konsep dan Praktik Administrasi dalam penyusunan SOP, Standart Pelayanan, Etika Pelayanan, Inovasi untuk Kinerja Birokrasi. Bandung : Alfabeta
- Nazir, Moh. 2009. Metode Penelitian. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Nugraheni , Zulfy Ahaditya Arif. 2015. Analisis Kepuasan Masyarakat di Kantor Kecamatan Mungkid Kabupaten Magelang. Skripsi : Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
- Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Nomor 16 Tahun 2014 tentang Pedoman Survei Kepuasan Masyarakat Terhadap Penyelenggaraan Pelayanan Publik
- Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017 tentang Pedoman Penyusunan Survei Kepuasan Masyarakat Unit Penyelenggara Pelayanan Publik
- Rindawati. 2018. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu. Analisis Kualitas Pelayanan Publik pada Kantor Kecamatan Ipuh Kabupaten Mukomuko.
- Ratminto dan Atik Septi Winarsih 2015. Manajemen Pelayanan, Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Sinambela, Lijan Poltak. 2010. Reformasi Pelayanan Publik Teori, Kebijakan Dan Implementasi. Jakarta : STIA LAN
- Susanti. 2017. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu. Analisis Kualitas Pelayanan Administrasi Kependudukan pada Kantor Lurah Dermayu Kecamatan Air Periukan Kabupaten Seluma.
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D . Bandung : CV. Alfabeta
- Tjiptono, Fandy. 2016. Manajemen Jasa. Yogyakarta : Andi Offset
- Undang-Undang No. 25 Tahun 2009 tentang Pelayanan Publik

The Influence of Safety, Health, and Discipline on Work Productivity in PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma

Pengaruh Keselamatan, Kesehatan, dan Disiplin Kerja terhadap Produktivitas Kerja pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma

Tito Sarwono¹⁾; Ahmad Soleh²⁾; Ida Ayu Made Er. M. G²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾titosarwono28@gmail.com; ²⁾ahmadsolehse81@yahoo.co.id; ³⁾cinta.gayatri@yahoo.com

How to Cite :

Sarwono, T., Soleh, A. Gayatri, I. A. M. E. M. (2021). The Influence of Safety, Health, and Discipline on Work Productivity in PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Work Safety, Occupational Health, Work Discipline, Work Productivity, and Permanent Daily Employees.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk melaksanakan kegiatan produksi rumah tangga perusahaan merupakan sebuah Perusahaan. Produktivitas kerja setiap karyawan di dalamnya, termasuk karyawan harian tetap akan menentukan keberhasilan suatu instansi / perusahaan. Untuk mengetahui pengaruh keselamatan, kesehatan, dan disiplin kerja terhadap produktivitas kerja pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, baik secara parsial maupun simultan merupakan tujuan dalam penelitian. Pengumpulan data dengan menyebarkan kuesioner sebanyak 150 karyawan harian tetap di PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. Dalam menganalisis data yakni dengan analisis kuantitatif, dengan beberapa pengujian seperti regresi linier berganda, uji determinasi, uji t dan uji F. Hasil analisis SPSS for windows versi 16.0 diperoleh persamaan regresi linier berganda yaitu $Y = 5.059 + 1.087X_1 + (-0.312) X_2 + 0.0897X_3$. Persamaan regresi menunjukkan adanya pengaruh positif antara keselamatan kerja dan disiplin kerja, serta pengaruh negatif variabel kesehatan terhadap produktivitas kerja pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, dan variabel keselamatan kerja yang memiliki pengaruh paling kuat terhadap produktivitas kerja karena memiliki nilai koefisien regresi terbesar yaitu 1,087. Dari hasil uji determinasi diketahui 94,5% produktivitas kerja pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, dipengaruhi oleh keselamatan kerja, kesehatan kerja, dan disiplin kerja. Hasil uji t menghasilkan bahwa keselamatan, kesehatan, dan disiplin kerja memiliki pengaruh secara parsial terhadap produktivitas kerja pegawai tetap harian, karena nilai probabilitasnya adalah $\text{sig.} < 0,05$. Sedangkan hasil uji F (Anova) menunjukkan bahwa keselamatan, kesehatan kerja, dan disiplin kerja memiliki pengaruh secara simultan terhadap produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, dimana nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($854,352 > 2,67$).

ABSTRACT

This study aims to determine the influence of safety, health, and discipline on work productivity in PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, either partially or simultaneously. Methods of data collection using a

questionnaire given to 150 permanent daily employees in PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. The data analysis used is quantitative analysis, with multiple linear regression methods, determination test, t test and F test. The results of SPSS 16.0 obtained multiple linear regression equations, namely $Y = 5.059 + 1.087X_1 + (-0.312)X_2 + 0.0897X_3$. The regression equation shows that there is a positive influence between work safety and work discipline, as well as a negative influence of health variables on work productivity at PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, and the work safety variable has the strongest influence on work productivity because it has the largest regression coefficient value, namely 1.087. From the results of the determination test, it is known that 94.5% of work productivity at PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, is influenced by work safety, occupational health, and work discipline. The t test results show that safety, health, and work discipline partially have a significant influence on the daily work productivity of regular employees, because the probability value is sig. <0.05. While the results of F test (Anova) show that safety, health, and work discipline simultaneously have a significant influence on work productivity of permanent daily employees at PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, where the value of Fcount > Ftable (854.352 > 2.67)..

PENDAHULUAN

Sekumpulan orang-orang atau biasa disebut karyawan yang bertugas mengerjakan kegiatan produksi suatu perusahaan merupakan pengertian dari perusahaan. Rata-rata banyak dari perusahaan memiliki tujuan untuk menghasilkan keuntungan yang tinggi bagi perusahaan, serta meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan. Sehingga karyawan atau pekerja menjadi modal yang sangat penting terhadap sendi operasional karena sumber daya manusia adalah inti penggerak operasional perusahaan. Banyak perusahaan yang mengetahui bahwa sumber daya manusia yang profesional, jujur, berkompeten, dan rajin yaitu kunci jawaban atas pencapaian tujuan suatu perusahaan.

Untuk mencapai tujuan perusahaan membutuhkan produktivitas yang maksimal dan akan menjadi bahan utama pembicaraan jika perusahaan mengalami penurunan semua itu tergantung pada sumber daya manusianya. Indikator utama memajukan sebuah perusahaan adalah Produktivitas, sehingga peningkatan produktivitas pada semua bagian merupakan cara meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi perusahaan.

Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan keselamatan dan kesehatan kerja memiliki pengaruh secara signifikan terhadap produktivitas seperti yang dikemukakan Aji Pangestu (2016) menghasilkan keselamatan dan kesehatan kerja memiliki pengaruh yang positif terhadap produktivitas karyawan. Keselamatan dan kesehatan kerja merupakan rencana pencegahan kemungkinan terjadi kecelakaan saat bekerja dan penyakit yang disebabkan pekerjaan dan lingkungan pekerjaan.

Ketika bekerja mengalami bahaya dan kesehatan karyawan menurunbahaya, sehingga disiplinlah menjadi pusat perhatian ketika masalah terjadi. Biasanya karena absensi karyawan yang kurang, ini akan berpengaruh langsung pada nilai kedisiplinan. Disiplinnya merupakan sikap suka rela untuk menuruti dan menaati semua peraturan yang ada di perusahaan. Fungsi operatif seperti tinggi tingkat disiplin karyawan, maka tinggi pula prestasi kerja yang diperolehnya sehingga menciptakan karyawan yang kualitas dan produktivitas yang tinggi merupakan Kedisiplinan.

PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di pertanian kelapa sawit yang cukup banyak menyerap sumber daya manusia diantaranya memiliki beberapa tingkatan atau jenjang karyawan yaitu bulanan, harian dan borongan. Keselamatan dan Kesehatan Kerja sangatlah penting dalam bekerja, namun masih banyak yang mengalami kecelakaan di lingkungan kerja diantaranya disebabkan karena kurang perhatian terhadap keselamatan dan kesehatan sendiri. Termasuk tidak mematuhi aturan perusahaan yang sudah diberlakukan.

Hasil survey awal yang saya dapatkan di PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma ditunjukkan pada tabel:

Tabel 1. Data Kasus Kecelakaan Kerja di PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Selama 2018 – 2019

Tahun	Jumlah Kasus Kecelakaan Kerja	Cacat Sebagian	Cacat Total	Meninggal
2018	11	3	1	0
2019	13	2	1	0

Sumber: PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Selama, 2020

Data diatas menunjukkan bahwa masih banyak yang kurang memperhatikan keselamatan dan kesehatan kerja serta kurangnya disiplin dalam bekerja. Melihat dari latar belakang di atas, sehingga penulis tertarik untuk meneliti masalah tersebut yang berjudul Pengaruh Keselamatan, Kesehatan, Dan Disiplin Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Selama.

LANDASAN TEORI

1. Perilaku Organisasi

Sekumpulan orang-orang yang secara sadar melakukan sesuatu yang monoton atau relatif terus menerus dengan batasan yang dapat diidentifikasi, untuk mencapai tujuan bersama merupakan pengertian organisasi menurut Robbins dalam Sembiring (2012:13).

“Mengaktualkan ilmu dan pandangan tentang bagaimana seseorang harus bertindak dalam organisasi” merupakan pengertian perilaku organisasi, ini menurut Mulyadi (2015:11). Perilaku organisasi menurut Subekhi & Jauhar (2013:24) ada beberapa faktor diantaranya:

- Peningkatan kepuasan kerja. Pada suatu organisasi, jika karyawan mendapatkan kepuasan saat bekerja maka akan mempengaruhi perilaku individu tersebut. Dalam diri individu, Kepuasan kerja dipengaruhi atas hak-hak yang mereka kerjakan.
- Pengurangan ketidak hadirannya. Seorang individu akan berpengaruh negative terhadap efektifitas dan efisiensi kerja jika tidak masuk kerja.
- Penurunan Turn over. Pengunduran diri bagi karyawan di sebuah perusahaan akan berpengaruh terhadap perilaku organisasi atau perusahaan tersebut. Tersebut, itulah yang disebut dengan penurunan turn over
- Peningkatan Produktifitas. Jika target yang telah ditetapkan dapat dikerjakan dengan baik, tepat waktu, tepat biaya dan hasil, maka dikatakan produktif. Organisasi akan terpengaruhi oleh perilaku organisasi jika produktifitas dilaksanakan dengan efisiensi dan efektifitas.

2. Keselamatan Kerja

Sesuatu yang tampak pada kondisi terbebas dari ancaman fisik, mental, emosi, atau rasa sakit yang di akibatkan dari lingkungan kerja, merupakan pengertian keselamatan kerja menurut Mangkunegara (2013:161). Sesuatu yang mengakibatkan stres, emosi atau gangguan fisik saat bekerja melebihi waktu yang telah ditentukan merupakan pengertian dari resiko kesehatan menurut Marwansyah (2014: 356). keselamatan (safety) yakni perlindungan atas bahaya yang terjadi saat bekerja.

Berikut ini, indikator-indikator keselamatan kerja menurut Suma'ur dalam Grisma Ilfani (2013:26):

- Tempat Kerja
Tempat kerja adalah lokasi seorang pekerja melaksanakan pekerjaannya.
- Mesin dan Peralatan
Mesin dan Peralatan merupakan alat-alat yang digunakan untuk operasional dalam proses produksi.
- Mangkir Kerja
Mangkir kerja yakni pekerja yang absen atau tidak masuk kerja dikarenakan kecelakaan kerja.

3. Kesehatan Kerja

Mental, fisik, dan emosional para pekerjanya merupakan bagian dari kesehatan kerja menurut Wibowo (2016). Menurut Marwansyah (2014: 365) menjelaskan “pekerja yang terbebas dari dari penyakit baik itu secara fisik atau mental (emosional) disebut kesehatan kerja (occupational health)”. Kesehatan kerja yaitu suatu kondisi dimana karyawan atau pekerja mendapatkan rasa aman saat bekerja, baik itu saat menggunakan alat, bahan, mesin-mesin saat proses pengolahan, teknik pengepakan, dan penyimpanan” (Kuswana, 2014: 22). Menurut Dessler (dalam Ilfani, 2013:25) indikator kesehatan kerja terdiri dari:

- Keadaan dan Kondisi
Keadaan dan kondisi pekerja yakni situasi akan dialami oleh pekerja pada saat bekerja.
- Lingkungan Kerja

- Lingkungan kerja yakni tempat kegiatan pekerja saat bekerja.
- c. Perlindungan Karyawan
Perlindungan karyawan (pekerja) yakni jaminan untuk menunjang kesehatan pekerja.

4. Disiplin Kerja

Perbuatan yang dilakukan sesuai dengan peraturan baik tertulis atau tidak disebut disiplin kerja menurut Darmawan (2013:41). Seorang yang menaati peraturan yang ditentukan oleh perusahaan, norma-norma, dan mengerjakan semua pekerjaannya dengan baik merupakan pengertian disiplin oleh Hasibuan (2013:193).

Indikator-indikator pada disiplin kerja menurut Amriany dkk dalam Anggraeni (2016:19) yaitu :

- Kehadiran. Pekerja harus hadir atau datang pada waktunya untuk bekerja.
- Waktu kerja, adalah waktu yang digunakan untuk menjalankan pekerjaan, istirahat, dan akhir pekerjaan..
- Kepatuhan terhadap perintah, adalah seorang yang menjalankan tugas yang diperintahkan kepadanya.
- Kepatuhan terhadap aturan. Seseorang yang menjalankan tugas sesuai aturan yang ada.
- Pakaian seragam. Karyawan yang menggunakan pakaian yang diberikan oleh perusahaan sesuai peraturan perusahaan.

5. Produktivitas Karyawan

Secara filosofi, tindakan dan pandangan tentang hari kemaren, hari ini, dan hari esok pasti lebih baik dari hari sebelumnya disebut produktivitas. Serta secara teknis, produktivitas adalah membandingkan hasil dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan disebut menurut Sunyoto (2015: 36).

Organisasi yang mengabaikan sumber daya manusianya, menyebabkan turunya semangat kerja karyawannya sehingga menurun pula produktivitasnya, menurut Simamora dalam Hartatik (2014: 218) ada beberapa indikator produktivitas kerja yakni:

- Kualitas kerja, yakni seorang yang berusaha menghasilkan produk dengan kualitas yang baik, jika produk kurang baik maka produktivitas karyawan tersebut dianggap menurun.
- Kuantitas kerja atau tingkat perolehan hasil, yakni seorang yang bekerja dengan menghasilkan produk ayau tingkat perolehan hasilnya tinggi maka produktivitasnya tinggi, begitu pula sebaliknya.
- Ketepatan waktu, yakni seorang yang mejalankan tugasnya sesuai target yang telah ditentukan.
- Tingkat kesalahan, yakni banyak sedikitnya kesalahan yang dilakukan oleh pekerja saat bekerja. Tingkat absensi, yakni banyak sedikitnya pekerja masuk kerja akan berpengaruh terhadap produktivitas.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini yakni kuantitatif merupakan analisis yang didasari oleh perhitungan angka-angka statistik untuk membuktikan hipotesis penelitian. Pengujian tersebut memakai metode regresi linier berganda dengan bantuan *software SPSS for windows* versi 16.0. Hal ini bertujuan untuk mencari tau adakah pengaruh keselamatan, kesehatan, dan disiplin kerja terhadap produktivitas kerja karyawan di PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. Persamaan untuk model Regresi Linier berganda :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

Keterangan :

- Y = Produktivitas
B₀ = Konstanta
β₁ = Standar koefisien regresi linier dari keselamatan kerja
β₂ = Standar koefisien regresi linier dari kesehatan kerja
β₃ = Standar koefisien regresi linier dari disiplin kerja
X₁ = Keselamatan kerja
X₂ = Kesehatan kerja
X₃ = Disiplin kerja

Uji Determinasi

Tujuan uji determinasi untuk mencari tau berapa besar pengaruh keselamatan, kesehatan, dan disiplin kerja secara bersama-sama terhadap produktivitas kerja karyawan di PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma., Uji Determinasi, adalah dengan cara menghitung koefisien determinasi (R^2). Nilai koefisien determinasi untuk variabel bebas lebih dari 2 menggunakan nilai *adjusted R square*.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis memiliki tujuan untuk mencari tau pengaruh keselamatan, kesehatan, dan disiplin kerja terhadap produktivitas kerja karyawan di PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, secara parsial dan secara simultan, dengan menggunakan uji parsial (uji t) dan uji simultan (uji F atau Anova).

a. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial (uji t) tujuannya untuk mencari tau adakah secara parsial memiliki pengaruh signifikan variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian terhadap koefisien regresi setiap variabel bebas menggunakan uji t, dengan *level of significant* 95% atau $\alpha = 0,05$, sehingga kriteria pengujian yakni :

- 1) Jika probabilitas sig. > 0,05, maka H_a ditolak dan H_0 diterima, artinya variabel independen secara parsial tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.
- 2) Jika probabilitas sig. < 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel independen secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

b. Uji simultan (Uji F/Anova)

Uji simultan (F/Anova) memiliki tujuan untuk mencari tau adakah pengaruh secara simultan antara variabel bebas (keselamatan kerja, kesehatan kerja, disiplin kerja) terhadap variabel terikat (produktivitas kerja karyawan). Dengan tingkat keyakinan 95% atau $\alpha = 0,05$, sehingga kriteria pengujian yakni:

- 1) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_a ditolak dan H_0 diterima, berarti bahwa keselamatan kerja (X_1), kesehatan kerja (X_2) dan disiplin kerja (X_3) secara simultan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan (Y) pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma.

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, berarti bahwa keselamatan kerja (X_1), kesehatan kerja (X_2) dan disiplin kerja (X_3) secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan (Y) pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penyebaran kuisioner yang dilakukan terhadap karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, kemudian dilakukan penganalisaan menggunakan program SPSS for windows versi 16.0, maka diperoleh hasil lengkapnya sebagai berikut :

Tabel 1. Hasil Regresi Linear Berganda Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.149	.856		2.512	.013
Keselamatan Kerja	.661	.036	.738	18.264	.000
Kesehatan Kerja	.068	.027	.061	2.495	.014
Disiplin Kerja	.202	.035	.218	5.722	.000

a. Dependent Variable: Produktivitas Kerja

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 16 di atas yang ditulis dalam bentuk *unstandardized coefficients*, maka dapat dibuat persamaan regresi linear berganda yaitu :

$$Y = 2,149 + 0,661X_1 + 0,068X_2 + 0,202X_3$$

Keterangan :

- Y = Produktivitas Kerja
 2,149 = Konstanta
 X1 = Keselamatan Kerja
 X2 = Kesehatan Kerja
 X3 = Disiplin Kerja

- Dari persamaan regresi linier berganda di atas dapat dijelaskan sebagai berikut :
- Konstanta sebesar 2,149 adalah produktivitas kerja karyawan harian tetap sebelum dipengaruhi oleh variabel keselamatan kerja, kesehatan kerja dan disiplin kerja atau dengan kata lain X_1 , X_2 dan $X_3 = 0$.
 - Koefisien regresi sebesar $0,661X_1$, menunjukkan bahwa keselamatan kerja berpengaruh positif terhadap produktivitas kerja dan bila keselamatan kerja meningkat satu satuan maka akan meningkatkan produktivitas kerja sebesar 0,661 dengan asumsi variabel kesehatan kerja dan disiplin kerja tetap.
 - Koefisien regresi sebesar $0,068X_2$, menunjukkan bahwa kesehatan kerja berpengaruh positif terhadap produktivitas kerja dan bila kesehatan kerja meningkat satu satuan maka akan meningkatkan produktivitas kerja sebesar 0,068 dengan asumsi variabel keselamatan kerja dan disiplin kerja tetap.
 - Koefisien regresi sebesar $0,202X_3$, menunjukkan bahwa disiplin kerja berpengaruh positif terhadap produktivitas kerja dan bila disiplin kerja meningkat satu satuan maka akan meningkatkan produktivitas kerja sebesar 0,202 dengan asumsi variabel keselamatan kerja dan kesehatan kerja tetap.

Uji Determinasi

Uji determinasi dilakukan dengan cara menghitung koefisien determinasi (R^2). Uji determinasi bertujuan untuk mengetahui seberapa besar variabel-variabel bebas (keselamatan kerja, kesehatan kerja, dan disiplin kerja) memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya (produktivitas kerja). Nilai koefisien determinasi untuk variabel bebas lebih dari 2 digunakan *adjusted R square*. Secara rinci perhitungannya sebagai berikut:

Table 2. Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.973 ^a	.947	.946	1.16088	1.722

a. Predictors: (Constant), Disiplin Kerja, Kesehatan Kerja, Keselamatan Kerja

b. Dependent Variable: Produktivitas Kerja

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan program SPSS *for windows* versi 16.0 dapat diketahui bahwa koefisien determinasi (*adjusted R²*) yang diperoleh hanya sebesar 0,946. Hal ini berarti **94,6%** ($0,946 \times 100\%$) variabel produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma dipengaruhi oleh variabel keselamatan kerja, kesehatan kerja dan disiplin kerja sedangkan selebihnya sebesar **5,4%** ($100\% - 94,6\%$) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pengujian Hipotesis

Uji Parsial (Uji t)

Uji t dilakukan untuk menguji signifikansi koefisien regresi linier berganda secara parsial. Caranya dengan melakukan pengujian terhadap koefisien regresi setiap variabel bebas dengan menggunakan uji t, dengan *level of significant* 95% atau $\alpha = 0,05$.

Tabel 3. Hasil Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.149	.856		2.512	.013
Keselamatan Kerja	.661	.036	.738	18.264	.000
Kesehatan Kerja	.068	.027	.061	2.495	.014
Disiplin Kerja	.202	.035	.218	5.722	.000

a. Dependent Variable: Produktivitas Kerja

Berdasarkan hasil uji t pada tabel 3. di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa keselamatan kerja, kesehatan kerja, dan disiplin kerja secara parsial tidak memiliki hubungan yang signifikan dengan produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. Hal ini dibuktikan dengan nilai probabilitas sig. < 0,05. Secara rinci dapat dijelaskan sebagai berikut :

- Pada variabel keselamatan kerja (X_1) memiliki probabilitas sig. sebesar 0,000. Berarti probabilitas sig. < 0,05 maka H_a diterima dan H_o ditolak. Dapat disimpulkan bahwa variabel keselamatan kerja memiliki hubungan yang signifikan dengan produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma.
- Pada variabel kesehatan kerja (X_2) memiliki probabilitas sig. sebesar 0,014. Berarti probabilitas sig. < 0,05, maka H_a diterima dan H_o ditolak. Dapat disimpulkan bahwa variabel kesehatan kerja memiliki hubungan yang signifikan dengan produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma
- Pada variabel Disiplin kerja (X_3) memiliki probabilitas sig. sebesar 0,000. Berarti probabilitas sig. < 0,05, maka H_a diterima dan H_o ditolak. Dapat disimpulkan bahwa variabel disiplin kerja memiliki hubungan yang signifikan dengan produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma.

Uji Simultan (Uji F/Anova)

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Dengan tingkat keyakinan 95% atau $\alpha = 0,05$.

Tabel 4. Hasil Uji F (Anova)
ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	3514.578	3	1171.526	869.316	.000 ^a
Residual	196.756	146	1.348		
Total	3711.333	149			

a. Predictors: (Constant), Disiplin Kerja, Kesehatan Kerja, Keselamatan Kerja

b. Dependent Variable: Produktivitas Kerja

Berdasarkan hasil uji F pada tabel 13 di atas, diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 869,316 , sedangkan nilai F_{tabel} sebesar 2,67, ini berarti $F_{hitung} > F_{tabel}$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa keselamatan, kesehatan, dan disiplin kerja secara simultan berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. Hal ini dibuktikan dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, yaitu $869,316 > 2,67$.

Pembahasan

Pengaruh Keselamatan Kerja terhadap Produktivitas Kerja

Hasil uji hipotesis 1 dapat dilihat pada tabel 12, variabel keselamatan kerja mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,000. Ini menunjukkan bahwa keselamatan kerja memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. Hal ini berarti semakin tinggi keselamatan kerja yang dimiliki oleh karyawan harian tetap, maka semakin tinggi pula produktivitas kerja karyawan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Indra Novri Setiawan (2013) dimana faktor keselamatan kerja berpengaruh positif terhadap produktivitas kerja karyawan pada Departemen Jaringan PT PLN (Persero) area Surabaya Utara.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Suma'mur dalam Widodo (2016) keselamatan kerja merupakan sebuah ilmu kesehatan yang didukung dengan praktik dengan tujuan para pekerja mendapatkan derajat kesehatan yang tinggi, baik itu kesehatan mental atau fisik dengan usaha preventif dan kuratif terhadap penyakit atau gangguan kesehatan yang diakibatkan oleh pekerjaan, lingkungan pekerjaan, dan penyakit umum. Artinya bahwa antara keselamatan kerja dengan produktivitas kerja memiliki hubungan yang positif dan signifikan.

Pengaruh Kesehatan Kerja terhadap Produktivitas Kerja

Hasil uji hipotesis 2 dapat dilihat pada tabel 12, variabel keselamatan kerja mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,014. Ini menunjukkan bahwa kesehatan kerja memiliki pengaruh yang positif dan

signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. Hal ini berarti semakin tinggi kesehatan kerja yang dimiliki oleh karyawan harian tetap, maka semakin tinggi pula produktivitas kerja karyawan. Variabel kesehatan kerja adalah variabel yang paling kecil pengaruhnya dibandingkan variabel keselamatan kerja dan disiplin kerja terhadap produktivitas kerja. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Manda Dwipayani Bhastary dan Kusri Suwardi (2018) dimana faktor kesehatan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan pada di PT. Samudera Perdana.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Mathias dan Jackson dalam Nurjaman (2014: 290) menjelaskan bahwa "kesehatan kerja adalah terjaminnya seluruh lingkungan pekerjaan yang berakibatkan sehatnya para karyawan, baik sehat secara fisik maupun mental".

Pengaruh Disiplin Kerja terhadap Produktivitas Kerja

Hasil uji hipotesis 3 dapat dilihat pada tabel 12, variabel disiplin kerja mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,000. Ini menunjukkan bahwa disiplin kerja memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. Hal ini berarti semakin tinggi disiplin kerja yang dimiliki oleh karyawan harian tetap, maka semakin tinggi pula produktivitas kerja karyawan. Variabel disiplin kerja memiliki pengaruh terkuat nomor dua setelah keselamatan kerja.

Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Budi Setiawan bahwa disiplin kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas dengan nilai probabilitas sig. sebesar 0,000, dimana faktor disiplin kerja berpengaruh positif terhadap produktivitas kerja pegawai honorer pada kantor Pengamat Pengairan Daerah Irigasi Air Seluma.

Pengertian disiplin kerja dapat diartikan kesadaran dan kesediaan seseorang mentaati peraturan perusahaan atau organisasi dan norma-norma sosial yang berlaku, dimana karyawan selalu datang dan pulang tepat waktu dan mengerjakan semua pekerjaannya dengan baik (Hasibuan, 2013:193). Semakin baik disiplin seorang karyawan maka semakin tinggi prestasi kerja yang dapat dicapainya. Disiplin yang baik mencerminkan besarnya rasa tanggung jawab seorang pegawai terhadap tugas-tugas yang diberikan kepadanya. Karena itu, pegawai yang disiplin tidak akan melalaikan tugas dan kewajiban ataupun menyalahgunakan kewenangan yang dimilikinya.

Pengaruh Keselamatan, Kesehatan, dan Disiplin Kerja terhadap Produktivitas Kerja

Hasil uji penelitian hipotesis 4 membuktikan bahwa keselamatan kerja, kesehatan kerja, dan disiplin kerja secara simultan berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, dimana hasil uji F menunjukkan bahwa nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, yaitu $869,316 > 2,67$. Pengaruh keselamatan kerja, kesehatan kerja, dan disiplin kerja secara bersama-sama terhadap produktivitas kerja adalah sebesar 94,6% sedangkan sisanya sebesar 5,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti di dalam penelitian ini. Namun, besarnya pengaruh masing-masing variabel independen (keselamatan kerja, kesehatan kerja, dan disiplin kerja) terhadap variabel dependen (produktivitas kerja) adalah berbeda.

Variabel keselamatan kerja memiliki pengaruh yang paling kuat terhadap produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma, karena memiliki nilai koefisien regresi paling besar yaitu 0,661. Kemudian diikuti oleh pengaruh variabel disiplin kerja dengan nilai koefisien regresi 0,202, dan variabel kesehatan kerja dengan nilai koefisien regresi 0,068. Dengan diterapkan keselamatan, kesehatan dan disiplin kerja, produktivitas kerja bagi karyawan harian tetap menjadi meningkat. Hasil data koefisien antara variabel X1, X2, X3 terhadap Y adalah 94,6 %, yang mana nilai tersebut positif dan artinya berpengaruh signifikan dan pengaruhnya kuat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Keselamatan Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan di PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. Variabel keselamatan kerja memiliki pengaruh yang paling kuat dibandingkan variabel kesehatan kerja dan disiplin kerja. Hal ini berarti semakin tinggi keselamatan kerja yang dimiliki oleh karyawan harian tetap, maka semakin tinggi pula produktivitas kerja karyawan.
2. Kesehatan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan, tinggi tingkat kesehatan kerja yang dimiliki oleh karyawan harian tetap, maka tinggi pula produktivitas kerja karyawan. Variabel kesehatan kerja adalah variabel yang paling kecil pengaruhnya dibandingkan variabel keselamatan kerja dan disiplin kerja.

3. Disiplin Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan di PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma. Variabel disiplin kerja memiliki pengaruh terkuat nomor dua setelah keselamatan kerja, semakin tinggi disiplin kerja maka semakin tinggi pula produktivitas kerja.
4. Secara simultan, keselamatan kerja, kesehatan kerja, dan disiplin kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma dengan besaran pengaruhnya sebesar 94,6% , sisanya 5,4% dipengaruhi oleh variabel lain. Namun, besarnya pengaruh masing-masing variabel independen (keselamatan kerja, kesehatan kerja, dan disiplin kerja) terhadap variabel dependen (produktivitas kerja) adalah berbeda.

Saran

1. Mengingat variabel kesehatan kerja karyawan harian tetap memiliki koefisien regresi yang paling kecil terhadap produktivitas kerja, ini mengindikasikan bahwa saat ini karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma memiliki kesehatan yang rendah, sehingga harus mendapat perhatian yang serius dari pimpinan dan perlu ditingkatkan lagi. Beberapa upaya yang dapat dilakukan oleh pimpinan PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Seluma dalam meningkatkan kesehatan kerja karyawan harian tetapnya, seperti melakukan *check up* setiap minggu sekali untuk mengetahui kesehatan setiap karyawan, bagian penyemprotan dan pemupukan karena dibagian inilah yang paling rentan terhadap kesehatan karyawan.
2. Selesaiannya penelitian yang telah saya lakukan ini, saya berharap penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi, dengan model penelitian yang berbeda dan pada objek yang berbeda, menggunakan atau menambahkan variabel lain untuk diteliti serta didukung oleh teori-teori penelitian baru bagi peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amriany dkk. 2016. *Iklim Organisasi yang Kondusif*. Yogyakarta. Pustaka Pelajar
- Arikunto, J. 2014. *Metode Riset Skripsi Pendekatan Kuantitatif Menggunakan Prosedur SPSS*. Jakarta. PT. Elex Media Komputindo
- Bhastary, Manda Dwipayani dan Kusri Suwardi. 2018. *Pengaruh Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan di PT. Samudra Perdana*. Jurnal Manajemen dan Keuangan,
- Darmawan. 2013. *Prinsip–Prinsip Perilaku Organisasi*. Surabaya. Media Grafika.
- Edyun, Neti. 2012. *Hubungan Antara Stres Kerja dengan Produktivitas Karyawan*. Surakarta. CV. Mediatama Surakarta.
- Gunawan, Arif Choirul. 2016. *Analisis Manajemen Keselamatan Dan Kesehatan Kerja*. Jurnal FISIP. (3). 7.
- Hasibuan. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta. Bumi Aksara.
- Hartatik, Indah Puji. 2014. *Buku Praktis Mengembangkan SDM*. Jogjakarta. Laksana
- Ilfani, Grisma. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung. Remaja Rosdakarya.
- Kusawana, Wowo. 2014. *Ergonomi dan K3 Kesehatan Keselamatan Kerja*. Bandung. PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung. PT. Remaja Rosdakarya.
- Marwansyah. 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung. Alfabeta.
- Mulyadi, D. 2015. *Perilaku Organisasi dan Kepemimpinan Pelayanan*. Cetakan Pertama. Bandung: Alfabeta
- Novri Setiawan, Indra. 2013. *Pengaruh Keselamatan dan Kesehatan Kerja terhadap Produktivitas Karyawan Pada Departemen Jaringan PT. PLN (PERSERO) Area Surabaya Utara*. Jurnal Ilmu Manajemen, (2), 554 – 563.
- Nurjaman, Kadar. 2014. *Manajemen Personal*. Bandung. CV Pustaka Setia.
- Pangestu, Aji. 2016. *Pengaruh Program Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) dan Disiplin kerja Karyawan terhadap Produktivitas kerja Karyawan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Sembiring, Masana. 2012. *Budaya dan Kinerja Organisasi*. Cetakan Pertama Bandung: Fokusmedia.
- Sutrisno, Edy. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta. Prenadamedia Group.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung. Alfabeta.
- Wibowo. 2016. *Manajemen Kinerja, Edisi Kelima*. Jakarta. PT. Rajagrafindo Persada.

The Influence of Brand Image and Quality Perception on Acer Laptop Purchase Decisions at Sinar Karya Computer Manna, South Bengkulu Regency

Pengaruh Citra Merek dan Persepsi Kualitas terhadap Keputusan Pembelian Laptop Merek Acer pada Sinar Karya Komputer Manna Kabupaten Bengkulu Selatan

Rizka Safitri¹⁾; Ida Anggriani²⁾; Rinto Noviantoro²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ Rizkasyafitri044@gmail.com; ²⁾ ida.anggriani26@gmail.com

How to Cite :

Safitri, R., Anggriani, I., Noviantoro, R. (2021). The Influence of Brand Image and Quality Perception on Acer Laptop Purchase Decisions at Sinar Karya Computer Manna, South Bengkulu Regency. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Brand Image, Perceived Quality and Purchase Decision.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Citra Merek dan Persepsi Kualitas terhadap keputusan Pembelian Laptop Acer Pada Sinar Karya Komputer Manna. Adapun sampel yang digunakan dalam penelitian yaitu konsumen laptop acer yang ada di Sinar Karya komputer sebanyak 50 orang pelanggan yang datang ke toko. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuantitatif. Metode yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dengan menggunakan SPSS versi 16.0 serta uji hipotesis dalam pengamatan tersebut menggunakan uji t dan uji F. Persamaan Regresi Linear Berganda menghasilkan persamaan $Y = 43,778 + 0,122 X_1 + (-0,154) X_2$. Dari hasil pengamatan ini variabel Citra Merek dan persepsi kualitas berpengaruh positif serta signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Berdasarkan analisis koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,36 yang menunjukkan bahwa variabel Citra Merek dan persepsi kualitas mampu memberikan kontribusi sebesar 36% yang mana 64% di pengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Perolehan parsial menjelaskan bahwa dua variabel bebas yaitu Citra merek dan persepsi kualitas dengan nilai t hitung < t tabel yaitu 0,915 dan 1,095 < t tabel 2,010. Kedua variabel X tersebut yang memiliki pengaruh paling besar terhadap variabel Y yang ada di Sinar Karya Komputer Manna Kab. Bengkulu selatan.

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of brand image and perceived quality on purchasing decisions of Acer Laptops at Sinar Karya Computer Manna. The samples used in the study were consumers of acer laptops in Sinar Karya computers as many as 50 customers who came to the store. Data collection is done by using quantitative. The method used is multiple linear regression analysis using SPSS version 16.0 and hypothesis testing in these observations using t test and F test. Multiple Linear Regression Equation produces equation $Y = 43.778 + 0.122 X_1 + (-0.154) X_2$. From these observations, Brand Image and perceived quality have a positive

and significant effect on purchasing decisions. Based on the analysis of the coefficient of determination (R Square) of 0.36 which indicates that the variable Brand Image and perceived quality is able to contribute 36% of which 64% is influenced by other variables not examined in this study. The partial gain explains that the two independent variables are brand image and perceived quality with a value of t count $< t$ table, namely 0.915 and $1.095 < t$ table 2.010 . The two X variables have the greatest influence on the Y variable in Sinar Karya Computer Manna Kab. South Bengkulu.

PENDAHULUAN

Semakin majunya dunia usaha perdagangan saat ini, perusahaan harus bisa memanfaatkan sumber daya manusia dengan optimal, termasuk berusaha melakukan rekayasa yang dapat mempengaruhi persepsi konsumen, misalnya melalui citra merek produknya. Gejala-gejala yang ditimbulkan tersebut dapat kita dilihat dari kondisi persaingan saat ini yang terjadi pada produk Laptop. Bermacam-macam produk Laptop yang ada pada saat ini dapat mendorong konsumen untuk melakukan identifikasi dalam mengambil keputusan saat menentukan suatu merek yang bagi mereka memenuhi kriteria sebuah produk laptop yang bermutu. persaingan tersebut akan terus berlanjut karena beberapa merk baru terus bermunculan dengan berbagai macam varian seperti: merk HP, Dell, Toshiba, Acer, Acer, Lenovo, dll. Hal tersebut juga dibuktikan dengan penguasaan pangsa pasar (market share) pada produk laptop.

Dari kategori produk informasi seperti laptop, banyak faktor yang dipertimbangkan konsumen sebelum membeli barang. Berdasarkan rencana jangka menengah dan jangka panjang bisnis usaha laptop Acer bekerja untuk meningkatkan pengakuan sebagai kelompok yang sangat menguntungkan perusahaan, aktif baik dalam pertumbuhan tinggi maupun pertumbuhan bisnis yang stabil.

Dalam pengambilan keputusan konsumen dalam pembelian barang seperti laptop berbeda-beda, tergantung pada jenis keputusan pembelian. Konsumen mempunyai beberapa pertimbangan sebelum melakukan keputusan pembelian. Hal yang dipertimbangkan konsumen tersebut seperti persepsi harga, kualitas produk, serta citra merek yang merupakan hal yang utama dilihat konsumen sebelum melakukan pembelian.

Variabel citra merek, persepsi kualitas serta kualitas pembelian sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di toko Sinar Karya Komputer Bengkulu selatan. berdasarkan survey peneliti, ada pelanggan atau konsumen yang masih komplain serta hanya sekedar bertanya harga serta jenis merek saja tanpa membeli barang yang ada di toko tersebut. Dari hasil wawancara peneliti dengan konsumen, mereka merasa rendahnya penjualan laptop diakibatkan oleh belum yakin konsumen terhadap produk penjualan laptop, oleh karena itu perusahaan semakin meningkatkan kualitas produk, mendesain citra perusahaan serta strategi pemasaran agar mempunyai kepercayaan konsumen terhadap produknya yang akan dijual dan dibeli oleh konsumen. Dari perolehan survey tersebut yang terdapat dilapangan dimana pada umumnya para konsumen sangat memperhatikan merek dan kualitas dari suatu jenis barang yang akan dibeli seperti Laptop Merek Acer yang lebih dikenal oleh konsumen dan produk merk acer memiliki kualitas serta mutu yang tinggi dalam menarik minat para pembeli untuk membeli dan menggunakan produk tersebut.

LANDASAN TEORI

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran merupakan salah satu bagian penting dari manajemen atau organisasi perusahaan. Diantaranya, merencanakan suatu produk baru dan memilih pangsa pasar yang sesuai serta memperkenalkan produk baru kepada masyarakat luas. Perusahaan memerlukan berbagai cara untuk dapat mengatur kegiatannya agar sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah ditentukan, dalam hal ini pengaturan yang diperlukan perusahaan adalah manajemen pemasaran. Manajemen pemasaran adalah suatu upaya untuk merencanakan, mengimplementasikan yang terdiri dari kegiatan mengkoordinasikan, serta mengawasi atau mengendalikan kegiatan pemasaran dalam suatu organisasi agar tercapai suatu tujuan organisasi secara efektif dan efisien.

Manajemen pemasaran didefinisikan oleh Warren J. Cregan (2012:20) yaitu "*Management is an organizational function and a set of processes for creating, communicating and delivering value to customers and for managing customer relationships in ways that benefit the organization and its stakeholders*". Definisi lainnya menurut William J. Shultz yang dikutip Buchari Alma (2013:130)

menyatakan bahwa “Manajemen pemasaran adalah perencanaan, pengarahan dan pengawasan dari aktivitas pemasaran dari perusahaan atau divisi dari perusahaan”. Berbeda halnya menurut Kotler dan Keller (2016:27) yang mengemukakan bahwa “*Marketing management as the art and science of choosing target markets and getting, keeping, and growing customers through creating, delivering, and communicating superior customer value*”.

Pengertian Citra Merek

Merek merupakan unsur penting yang dapat membantu proses pemasaran barang didalam perusahaan sehingga perusahaan semakin menyadari bahwa merek merupakan aset perusahaan yang paling bernilai dan menjadi instrumen yang penting. Lebih dari itu merek adalah janji perusahaan secara konsisten untuk memberikan featur, benefits, dan service kepada para pelanggannya. Untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai merek (*brand*), berikut ini pengertian merek (*brand*) dari beberapa ahli.

Pengertian merek menurut Kotler dan Amstrong (2013:23) adalah : “*Brand is a name, tream, symbol, design, or a combination of this these, that identifies the products or service of one seller or group seller and defferntiates them of those of competitors*” Kemudian pernyataan Kotler dan Amstrong tersebut di perkuat Buchori Alma (2013:130), yang mengemukakan : “merek sebagai suatu tanda atau simbol yang memberikan identitas suatu barang atau jasa tertentu, dapat berupa kata – kata, gambar atau kombinasi keduanya”.

Pengertian persepsi

Para ahli banyak mengemukakan pendapat secara definitif yang berbeda satu sama lain. Dalam Zamroni (2013) berpendapat bahwa persepsi adalah proses individu dapat mengenali objek atau fakta objektif dengan menggunakan alat individu. Persepsi seseorang terhadap sesuatu objek tidak berdiri sendiri akan tetapi dipengaruhi oleh beberapa faktor baik dari dalam maupun dari luar dirinya. Adapun Menurut Gibson, dkk dalam Rahmatullah (2014:11-13),

Pengertian Keputusan Pembelian

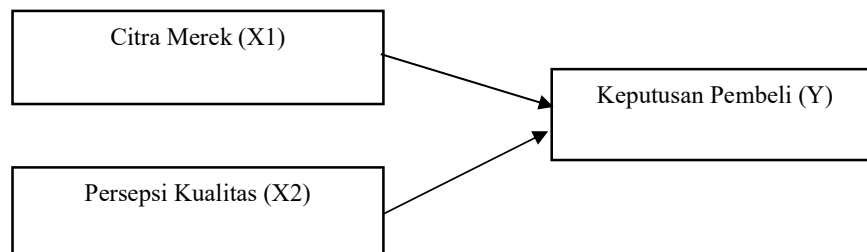
Menurut Schiffman dan Kanuk (2014:133) keputusan pembelian didefinisikan sebagai sebuah pilihan dari dua tahu lebih alternatif pilihan. Menurut Tjjiptono (2012:45) keputusan pembelian adalah sebuah proses dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merek tertentu dan mengevaluasi secara baik masing-masing alternatif tersebut dapat memecahkan masalahnya, yang kemudian mengarah kepada keputusan pembelian

Buchari Alma (2011:96) berpendapat bahwa keputusan pembelian sebagai suatu keputusan konsumen yang dipengaruhi oleh ekonomi keuangan, teknologi, politik, budaya, produk, harga, lokasi, promosi, *physical evidence, people dan process*, sehingga membentuk suatu sikap pada konsumen untuk mengolah segala informasi dan mengambil kesimpulan berupa *response* yang muncul produk apa yang akan dibeli. Menurut Kotler dan Keller yang dialih bahasakan oleh Tjjiptono (2012:193) keputusan pembelian sebagai tahap keputusan dimana konsumen secara aktual melakukan pembelian suatu produk.

Kerangka Analisis

Agar memudahkan pemahaman dalam penelitian ini, maka perlu dibuat kerangka analisis yang menunjukkan hubungan antara variabel penelitian, seperti pada gambar 2.

Gambar 1. Kerangka Analisis



Dari gambar 1 diatas citra merek (X1) terdiri dari *Recognition* (Pengenalan), *Reputation* (Reputasi), *Affinnity* (Daya tarik), *Loyaliti* (Kesetiaan), dan persepsi kualitas (X2) terdiri dari *Performance* (Kinerja), *Feature* (Fitur), *Comformence* (Kesesuaian), *Durbality* (Daya Tarik), yaitu variable independen

terhadap keputusan pembelian (Y) terdiri dari Pilihan Produk, Pilihan Merek, Pilihan Penyaluran, Waktu Pembelian akan dianalisis sehingga diketahui hubungan dari variabel tersebut.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian *Kuantitatif*. Menurut pendapat yang dikemukakan oleh Sugiyono (2018:8) bahwa Pendekatan *kuantitatif* adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat potivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, karena penelitian ini berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik untuk mengukur serta mendapatkan hasil penelitian melalui kuesioner.

Metode *kuantitatif* digunakan untuk mengetahui dan mengkaji, bagaimana tanggapan konsumen mengenai citra merek dan persepsi kualitas laptop merek acer, bagaimana tanggapan konsumen tentang citra merek laptop acer, bagaimana tanggapan konsumen mengenai persepsi kualitas laptop acer, dan bagaimana tanggapan konsumen mengenai keputusan pembelian pada produk merk laptop.

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. (Sugioyono,2017:80).

Sugiyono (2012:116) berpendapat bahwa Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi tersebut. Dari pengambilan sampel yang dilakukan karena adanya keterbatasan dana, tenaga dan waktu, menghadapi populasi yang begitu banyak. Oleh karena itu, sampel yang diambil harus benar-benar dapat mewakili penelitian.

Dalam menentukan sampel, penulis menggunakan rumus *Slovin*, sebagai alat dalam menghitung ukuran sampel karena jumlah populasi yang telah diketahui lebih dari 100 responden. Peneliti hanya mengambil sebanyak 50 responden sebagai sampel dalam pengamatan ini. Berikut rumus *Slovin*, ukuran sampel dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} n &= N/1+ N (e)^2 \\ n &= 100/1+ 100 (0,01)^2 \\ &= 100/1+1 \\ &= 100/2 = 50 \end{aligned}$$

Dimana :

n : Ukuran Sampel

N : Populasi

e : Tingkat kesalahan dalam memilih anggota sampel yang ditolerir (tingkat kesalahan yang diambil dalam sampling ini adalah sebesar 10%)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam mempermudah perhitungan regresi dari data yang cukup banyak maka dalam penelitian ini dapat diselesaikan dengan menggunakan perangkat lunak (software) komputer program SPSS 16.0 Dari perolehan pengujian terhadap model regresi berganda terhadap variabel citra merek (X_1), persepsi kualitas (X_2) dapat mempengaruhi keputusan pembelian (Y) dilihat dalam tabel 1. berikut:

Tabel 1. Perolehan Regresi Linear Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	43.778	7.762		5.640	.000
x1	.122	.133	.133	.915	.365
x2	-.154	.140	-.159	-1.095	.279

a. Dependent Variable: y

Perolehan linear berganda diatas dengan menggunakan program SPSS 16.0 pada tabel 3 diatas, maka dapat diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = 43,778+ 0,122 X_1 - 0,154 X_2$$

Persamaan dari regresi linear berganda tersebut adalah sebagai berikut :

1. Apabila nilai konstanta 43,778 yang berarti bahwa apabila variabel X_1 serta variabel X_2 dianggap sama dengan nol (0) maka variabel Y akan tetap sebesar 43,778
2. Pengaruh **Citra merek (X_1)** terhadap **keputusan pembelian (Y)**, Apabila nilai koefisien X_1 adalah sebesar 0,122 dengan kategori apabila x_1 mengalami peningkatan sebesar satu-satuan, maka dari itu Y akan mengalami peningkatan pula sebesar 0,122.
3. Pengaruh **persepsi kualitas (X_2)** terhadap **Keputusan pembelian (Y)**, Apabila nilai koefisien regresi linear pada variabel X_2 adalah sebesar -0,154 dengan kategori bahwa apabila persepsi kualitas (X_2) mengalami peningkatan sebesar satu-satuan, oleh karena itu keputusan pembelian (Y) akan mengalami peningkatan pula sebesar -0,154.

Perolehan Determinasi (R^2)

Perolehan koefisien determinasi (R^2) pada intinya dapat mengukur seberapa jauhnya kemampuan model dalam menerangkan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah nol dan satu. Nilai determinasi yang rendah adalah kemampuan variabel *independen* dalam menjelaskan variabel *dependen* amat terbatas. Nilai yang mendekati satu satuan berarti variabel *independen* memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel *dependen*. Adapun uji R^2 yang dilakukan dapat dilihat pada tabel 4 berikut ini:

Tabel 2. Perolehan determinasi (R^2)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.190 ^a	.036	-.005	5.438

a. Predictors: (Constant), x_2 , x_1

Dari perolehan determinasi pada tabel 2. diatas untuk nilai koefisien determinasi menggunakan model *R Square*. Hasil penghitungan determinasi dengan menggunakan SPSS 16.00 dapat diketahui bahwa nilai koefisien determinasi dari *R square* sebesar 0,036. Dalam hal ini berarti bahwa nilai Citra merek (X_1) dan nilai persepsi kualitas (X_2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 3,6 % dan sisanya 96,4 % dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak diteliti.

Perolehan F (simultan)

Perolehan F dapat digunakan untuk menguji pengaruh secara simultan variabel bebas terhadap variabel terikatnya (Y), *pardede* dan Manurung (2014;28). jika variabel bebas memiliki simultan dengan variabel terikatnya. Dalam hal ini dapat dilihat pada tabel 5 berikut ini:

Tabel 3. Perolehan f (simultan)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	51.965	2	25.983	.878	.422 ^a
	Residual	1390.115	47	29.577		
	Total	1442.080	49			

a. Predictors: (Constant), x_2 , x_1

b. Dependent Variable: y

Berdasarkan perolehan uraian tabel 3. tersebut diatas bahwa nilai signifikansi 0,422 > 0,05. Karena tingkat signifikansi dibawah 0,05 menunjukkan bahwa secara simultan Citra merek (X_1) dan persepsi kualitas (X_2) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko Sinar karya komputer Manna.

Uji Hipotesis secara partial (Uji T)

Dari perolehan hipotesis t dengan menggunakan SPSS 16.0 dapat dilihat dengan tabel 4.

Tabel 4. Perolehan Partial (T) Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	43.778	7.762		5.640	.000
x1	.122	.133	.133	.915	.365
x2	-.154	.140	-.159	-1.095	.279

a. Dependent Variable: y

Berdasarkan hasil perolehan penghitungan tersebut menggunakan SPSS 16.0 dapat dijelaskan bahwa:

Variabel Citra merek (X1)

Dari perolehan pengujian untuk variabel Citra merek ditunjukkan nilai signifikansi 0,365 > 0,05. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka Ho diterima dan Ha ditolak. Yang artinya bahwa citra merek tidak pengaruh signifikansi terhadap keputusan pembelian di Toko Sinar karya komputer Manna Bengkulu Selatan.

Variabel persepsi kualitas (X2)

Dari perolehan pengujian yang telah dilakukan untuk variabel harga menunjukkan nilai signifikansi 0,279 > 0,05. Karena nilai signifikansi persepsi kualitas lebih besar dari 0,05 maka Ho diterima dan Ha ditolak. Yang artinya variabel persepsi kualitas tidak pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Sinar karya komputer Manna Bengkulu Selatan.

Pembahasan

Dari beberapa perolehan pengamatan yang telah dilakukan maka dapat dilihat bahwa Citra merek (X_1) dan persepsi kualitas (X_2) memiliki hubungan yang sangat kuat dengan keputusan pembelian Laptop merek acer di Toko Sinar karya komputer Manna Kabupaten Bengkulu Selatan. Hasil analisis dengan menggunakan SPSS 16.00 Perolehan pengujian analisis regresi berganda, uji determinasi (R_2) dan uji hipotesis maka dapat disimpulkan pada tabel 7 berikut ini:

Tabel 5. Hasil analisis regresi linear berganda, uji determinasi dan uji hipotesis.

Variabel	Nilai Koef	Standard Error	R Square	Sig.	Keterangan
Persamaan : $Y = 43,778 + 0,122 X_1 + (-0,154) X_2$					
Citra merek	0,122	0,133		0,365	Tidak Signifikan
Persepsi kualitas	-0,154	0,140		0,279	Tidak Signifikan
Uji F				0,422	Tidak Signifikan
Determinasi			0,036		3,6%

1. Pengaruh Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian.

Dari perolehan pengujian yang telah dilakukan pada pengamatan tersebut bahwa terdapat pengaruh yang signifikansi antara Citra merek terhadap keputusan pembelian pada toko Sinar karya komputer Manna Bengkulu selatan, oleh karena itu perolehan pengujian pada variabel Citra merek yaitu nilai signifikansi 0,365 > 0,05. Oleh karena itu, nilai signifikansi citra merek lebih besar dari 0,05. Dalam hal ini Citra merek memiliki pengaruh signifikansi dengan keputusan pembelian di Toko Sinar karya komputer Manna Bengkulu Selatan.

Citra merek mempengaruhi keputusan pembeli dalam membeli barang merek acer di toko Sinar karya komputer Manna Bengkulu Selatan. Oleh karena itu, pemilik toko harus lebih giat dalam meningkatkan kualitas mutu barang seperti laptop sehingga dapat menarik minat pelanggan untuk membeli laptop merek acer.

Dari perolehan Partial (uji T) menunjukkan bahwa Citra merek tidak berpengaruh positif dan signifikan secara tidak langsung loyalitas pembeli yang mempengaruhi keputusan pembelian, dari konsep citra merek telah menjadi faktor yang dominan terhadap keberhasilan suatu organisasi, baik dari segi organisasi profit maupun non profit, apabila konsumen merasa bahwa Citra merek yang diterimanya

baik atau sesuai yang diharapkan, maka akan merasa puas, percaya dan mempunyai komitmen menjadi konsumen yang loyal (Ukudi,2007:215).

2. Pengaruh Persepsi kualitas Terhadap Keputusan pembelian

Perolehan penelitian yang telah dilakukan diatas yang menggunakan uji t dan uji f serta regresi linear berganda variabel persepsi kualitas memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Dari perolehan pengujian tersebut variabel persepsi kualitas pada uji partial (T) menunjukkan nilai signifikansi $0,279 > 0,05$. Karena nilai signifikansi persepsi kualitas lebih besar dari 0,05 maka H_0 diterima dan H_a ditolak.yang artinya bahwa svariabel persepsi kualitas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Sinar karya komputer Manna Bengkulu Selatan.

Seperti penelitian yang telah dilakukan oleh Iryanita dan Sugiarto (2013) Adrianto (2013) menyimpulkan bahwa variabel citra merek berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Dalam hal ini bahwa reputasi yang baik mampu meningkatkan sikap konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Dalam hipotesis ketiga diterima yaitu persepsi harga berpengaruh terhadap proses keputusan pembelian. Semakin menarik persepsi harga yang ditawarkan, maka akan meningkatkan proses nilai jual beli barang tersebut. Persepsi harga berhubungan dengan bagaimana informasi harga dipahami seluruhnya oleh konsumen dan memberikan makna yang dalam bagi mereka. Pada saat konsumen melakukan evaluasi dan penelitian terhadap harga dari suatu produk sangat dipengaruhi oleh perilaku dari konsumen itu sendiri, Peter dan Olson (2008).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Dari hasil Analisis regresi linear berganda tersebut adalah $Y = 43,778 + 0,122 X_1 - 0,154 X_2$, hal ini menggambarkan arah regresi yang positif pada variabel Citra merek (X_1) serta arah regresi yang negatif untuk persepsi kualitas (X_2), artinya citra merk serta persepsi kualitas berpengaruh terhadap keputusan pembeli laptop merk acer di toko Sinar karya komputer Manna Bengkulu selatan.
2. Pada besaran nilai koefisien determinasi (R^2), yang penghitungan dengan menggunakan SPSS 16.00 yang dapat diketahui nilai koefisien determinasi dari R square sebesar 0,36. Hal ini berarti bahwa nilai Citra merek (X_1) dan nilai persepsi kualitas (X_2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 3,6% sedangkan sisanya 96,4 % dipengaruhi oleh variabel yang lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
3. Dari perolehan hipotesis t yang digunakan pada taraf signifikansi 0,05 bahwa secara partial Citra merek serta persepsi kualitas memiliki pengaruh yang signifikan dengan keputusan pembelian laptop merk acer di Toko Sinar karya komputer Manna Bengkulu selatan
4. Dari perolehan hipotesis f yang digunakan pada taraf signifikansi 0,05 menjelaskan bahwa citra merek (X_1) dan persepsi kualitas (X_2) tidak memiliki pengaruh secara simultan signifikan dengan keputusan pembelian (Y) pada Toko Sinar karya komputer Manna.

Saran

1. Saran Bagi Toko Sinar Karya Komputer
Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa variabel Citra merek dan persepsi kualitas merupakan variabel yang memberikan sumbangan paling mempengaruhi dibandingkan variabel lainnya yang mempengaruhi keputusan pembelian Toko Sinar karya komputer Manna Bengkulu Selatan. Responden menilai bahwa persepsi kualitas laptop merk acer sesuai dengan kualitas yang ditawarkan. Maka dari itu penulis menyarankan untuk mempertahankan keunggulan-keunggulan yang dimiliki dengan terus melakukan inovasi-inovasi untuk perkembangan dan kesempurnaan produknya di masa yang mendatang.
2. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya
Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor lain yang dapat mempengaruhi Citra merek dan persepsi kualitas. Peneliti selanjutnya juga dapat menggunakan metode lain dalam meneliti keputusan pembelian, misalnya pilihan produk, pilihan penyalur dan waktu pembelian melalui wawancara mendalam terhadap pelanggan, sehingga informasi yang diperoleh dapat lebih bervariasi dari pada angket yang jawabannya telah tersedia.

DAFTAR PUSTAKA

- Augusty, Ferdinand. (2013). *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Buchari Alma. 2013. *Manajemen dan Pemasaran Jasa*. Cetakan Kesembilan, Alfabeta, Bandung.
- Farizi, Hadyan dan Syaefullah, MM,Akt. 2013."Pengaruh Persepsi Kegunaan Persepsi Kemudahan, Persepsi Resiko dan Kepercayaan terhadap Minat Penggunaan Internet Banking". Jurnal Akuntansi Universitas Brawijaya Malang
- Fitri Purnama. 2019."Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Laptop Merek Acer pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Komputer dan Teknologi Informasi :Universitas Sumatera Utara
- Gibson, James, L., 2014, *Organisasi, Perilaku, Struktur dan Proses*, Edisi ke-5. Cetakan ke-3. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Isaac Onigbinde & Samuel Odunlami. 2015. *The Influence Of Brand Image And Promotional Mix On Consumer Buying Decision- A Study Of Beverage Consumers In Lagos State, Nigeria*.
- Kotler dan Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga
- Kotler Philip, Armstrong Gary. 2013. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi ke-12. Penerbit Erlangga.
- Kotler, Philip., Keller, Kevin L. (2013). *Manajemen Pemasaran*, Jilid Kedua, Jakarta: Erlangga.
- Kluter dan Keller. 2016. *Manajemen Pemasaran*, Edisi ke-12. Penertiban Erlangga.
- Kluter Philip, Armstrong Gary. 2013. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi ke-12. Penertiban Erlangga.
- Lenzun, Jessica J dan Massie James D. 2015. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan". Jurnal EMBA Vol 2 No 3 September 2014 Hal 1237- 1245.
- Monica, Eva. (2015)."Pengaruh Kondisi Keuangan Wajib Pajak terhadap Hubungan Antara Persepsi Wajib Pajak tentang Kualitas Pelayanan Fiskus dengan Kepatuhan Wajib Pajak (Studi eMpiris terhadap Wajib Pajak Orang Pribadi di Kota Bukittinggi)". Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang
- Reppi, M. J. (2015). *Analisis Pengaruh Persepsi Kualitas, Motivasi Dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Ponsel Iphone Pada Pusat Perbelanjaan ITC Manado*. Manado.
- Robbins, Stephen P & Judge, Timothy A.2013. *Organizational Behavior Edition 15*, New.Jersey: Pearson Education
- Sangadji, Etta Mamang & Sopiah. (2013). *Perilaku Konsumen – Pendekatan Praktis disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: ANDI.
- Schiffman, Leon dan Leslie Lazar Kanuk. 2013. *Perilaku Konsumen*. Edisi ke Tujuh. Jakarta: PT. Indeks.
- Hidayat Rahmat. 2018. *Hubungan Harga Dan Kualitas Produk Dengan Kepuasan Pelanggan Pada Toko Perlengkapan Baju Sekolah Elis Kota Bengkulu* Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu; Bengkulu .
- Sugiarti, Any. (2016). *Pengaruh Citra Merek Terhadap Keputusan Member Membeli Muslim di Toko Rabani Asysa Bengkulu / Any Sugiarti* . Bengkulu: Prodi Ekis Fakultas EBI.
- Sugiyanto, *Analisis Statistika Sosial*, (Malang: Bayumedia Publishing, 2013).
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- _____. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.hlm 121
- _____. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Tjiptono, Fandy. 2013, *Strategi Pemasaran*, Edisi 2, Andi Offset, Yogyakarta.
- Prof. Dr. Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Warren J. Keegan, 2012. *Manajemen Pemasaran Global*, Jakarta : PT Indeks Gramedia,.
- Yulius Wasis Kristyatmoko Dan Anik Lestari Andjarwati (2013), *Pengaruh Persepsi Kualitas Dan Harga Terhadap Keputusan pembelian Tablet Samsung Galaxy*
- Zamroni. 2013. *Pendidikan Demokrasi*. Yogyakarta: Ombak.

The Effect of Occupational Supervision and Discipline on Employee Performance in the National and Political Unity Agency of Seluma District

Pengaruh Pengawasan dan Disiplin Kerja terhadap Kinerja Pegawai pada Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Seluma

Levi Bastian¹⁾; Sulisti Afriani²⁾; Yanto Effendi²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾levibastian2@gmail.com; ²⁾sulistiafriani@unived.ac.id; ³⁾yantoeffendi357@gmail.com

How to Cite :

Bastian, L., Afriani, S., Effendi, Y. (2021). The Effect of Occupational Supervision and Discipline on Employee Performance in the National and Political Unity Agency of Seluma District. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/e.mba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Supervision, Work Discipline, Performance

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pengawasan dan disiplin kerja terhadap kinerja Aparatur Sipil Negara pada Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Seluma. Sampel dalam penelitian ini adalah 32 orang pegawai pada Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Seluma. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dan metode analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, uji determinasi dan uji hipotesis. Hasil perhitungan regresi linear berganda diperoleh persamaan regresi linier berganda $Y = 9,019 + 0,425X_1 + 0,379X_2 + 6,272(e)$. Koefisien determinasi dari nilai Adjusted R square yaitu sebesar 0,473. Hal ini berarti bahwa X_1 (Pengawasan) dan X_2 (disiplin kerja) berpengaruh terhadap Kinerja (Y) sebesar 47,3% sedangkan sisanya 52,7% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hasil uji F menunjukkan bahwa signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena tingkat signifikansi di bawah 0,05 menunjukkan bahwa secara bersama-sama X_1 (Pengawasan) dan X_2 (disiplin kerja) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap Kinerja (Y). Pengawasan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja karena nilai signifikan sebesar $0,014 < 0,05$, disiplin kerja memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja karena nilai sebesar $0,035 < 0,05$.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect of supervision and work discipline on the performance of the State Civil Apparatus at the National Unity and Political Body of Seluma Regency. The sample in this study were 32 employees at the Seluma Regency Political and National Unity Agency. Data collection using a questionnaire and the method of analysis used is multiple linear regression, test of determination and hypothesis testing. The results of multiple linear regression calculations obtained the multiple linear regression equation $Y = 9.019 + 0.425X_1 + 0.379X_2 + 6.272 (e)$. The coefficient of determination of the Adjusted R square value is 0.473. This means that X_1 (supervision), X_2 (work discipline

have an effect on performance (Y) by 47.3% while the remaining 52.7% is influenced by other variables that are not researched. in this research. The results of the F test indicate that the significance is $0.000 < 0.05$. Because the significance level is below 0.05, it indicates that together X1 (supervision) and X2 (work discipline) have a positive and significant effect simultaneously on performance (Y). Supervision has a positive and significant effect on performance because the significant value is $0.014 < 0.05$, work discipline has a positive and significant effect on performance because the value is $0.035 < 0.05$.

PENDAHULUAN

Keberhasilan suatu organisasi ditentukan oleh kualitas sumber daya manusia yang berperan merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan organisasi yang bersangkutan. Oleh karena itu, sumber daya manusia merupakan salah satu unsur yang paling vital bagi organisasi. Terdapat dua alasan mengapa SDM itu menerapkan unsur vital bagi organisasi. Pertama, sumber daya manusia mempengaruhi efisiensi dan efektivitas organisasi sumber daya manusia merancang dan memproduksi barang dan jasa, mengawasi kualitas, memasarkan produk, mengalokasikan sumber daya finansial, serta menentukan seluruh tujuan dan strategi organisasi. Kedua, sumber daya manusia merupakan modal utama organisasi dalam menjalankan bisnis.

Aspek manajemen suatu organisasi diperlukan untuk mencapai tujuan dari organisasi secara optimal. Pengawasan merupakan salah satu fungsi manajemen yang harus dilakukan untuk menjaga agar pelaksanaan kegiatan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dalam rangka pencapaian tujuan. Adanya pengawasan dapat diperoleh informasi mengenai kehematan, efisiensi, dan efektivitas pelaksanaan kegiatan. Informasi tersebut dapat digunakan untuk penyempurnaan kegiatan dan pengambilan keputusan oleh pimpinan. Dalam prakteknya pengawasan dalam setiap bidang pekerjaan atau kegiatan dituntut satu tata cara, metode, teknik pengawasan dengan efektif dan efisien. Upaya dalam mewujudkan hal itu, maka dapat menciptakan kondisi dan iklim kerja yang mendukung serta menciptakan pengawasan sebagai suatu proses yang wajar dalam suatu organisasi pemerintah. Dilakukannya pengawasan secara maksimal maka akan mendorong pelaksanaan tugas pegawai dan kinerja pegawai dalam pencapaian tujuan yang diharapkan.

Peningkatan kinerja pegawai dibutuhkan kemampuan dari pucuk pimpinan untuk memperhatikan kecakapan hubungan antar staf/pegawai dalam melaksanakan pengawasan yang mana merupakan keseluruhan aktivitas mengawasi, memeriksa, mencocokkan, mengendalikan segenap kegiatan pegawai yang tentunya akan mengarah kepada pembinaan para pegawai, sehingga pegawai dapat pula memahami tugas dan tanggung jawab masing-masing serta mematuhi aturan-aturan yang telah ditetapkan sebelumnya dan demikian tentunya akan berpengaruh pada peningkatan kinerja pegawai. Sehubungan dengan sifat dari pekerjaan serta keadaan yang selalu dinamis dan selalu berkembang sebagai akibat tuntutan pelaksanaan pembangunan agar berjalan tertib dan lancar maka diperlukan pegawai yang benar-benar cakap, terampil dan tangguh dalam melaksanakan tugas dan pekerjaannya.

Sumber daya manusia menempati posisi strategis dalam pembangunan daerah dan pembangunan sumber daya manusia merupakan kunci keberhasilan bagi segenap bidang pembangunan yang diselenggarakan di daerah. Hal ini mengandung pengertian bahwa kinerja pegawai merupakan sarana penentu dalam mencapai tujuan organisasi pemerintahan. Pembinaan mutu penyelenggara pemerintahan daerah perlu dilaksanakan terus menerus dan berkesinambungan sehingga sumber daya manusia yang terlibat dalam proses tersebut mampu menjawab tantangan pembangunan daerah serta dapat memperbaiki kinerja sumber daya manusia yang selama ini rendah. Kinerja menurut Mangkunegara (2014:67) merupakan hasil kerja secara kalitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan fungsinya sesuai dengan tanggungjaab yang diberikan kepadanya. Dalam pemahaman lain kinerja adalah keseluruhan unsur dan proses yang terpadu dalam suatu organisasi yang ada didalamnya setiap individu, perilaku atau pola kerja keseluruhan, proses kerja serta hasil kerja atau tercapainya tujuan tertentu. Disamping itu juga kinerja merupakan gabungan perilaku dengan prestasi dari apa yang diharapkan dan pilihannya atau bagian syarat-syarat tugas yang ada pada masing-masing individu yang ditetapkan suatu perusahaan. Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Seluma merupakan instansi pemerintah. Dalam pelaksanaan tugas dan tanggungjawab dari para pegawainya dituntut para pegawai memiliki kinerja yang tinggi sehingga pegawai mampu melaksanakan tugas dan tanggungjawabnya sesuai dengan tupoksi yang telah ditetapkan.

LANDASAN TEORI

Manajemen sumber daya manusia (MSDM) merupakan bidang strategis dari organisasi. Manajemen sumber daya manusia harus dipandang sebagai perluasan dari pandangan tradisional untuk mengelola orang secara efektif dan untuk itu membutuhkan pengetahuan tentang perilaku manusia dan kemampuan mengelolanya.

Berbagai macam pendapat tentang pengertian manajemen sumber daya manusia, ada yang mengartikan sebagai manpower management serta ada yang menyetarakan dengan pengertian sumber daya manusia dengan personal (personalia, kepegawaian, dan sebagainya). Akan tetapi pada manajemen sumber daya manusia yang mungkin tepat adalah human resources management (manajemen sumber daya manusia), dengan demikian secara sederhana pengertian manajemen sumber daya manusia adalah mengelola sumber daya manusia (Sutrisono, 2015:3).

Menurut Hasibuan (2014:23), manajemen sumber daya manusia adalah pendekatan terhadap manajemen manusia. Pendekatan terhadap manajemen manusia tersebut didasarkan pada nilai manusia dalam hubungannya dengan organisasi. Manusia merupakan sumber daya yang penting dalam organisasi di samping itu efektivitas organisasi sangat ditentukan oleh manajemen manusia.

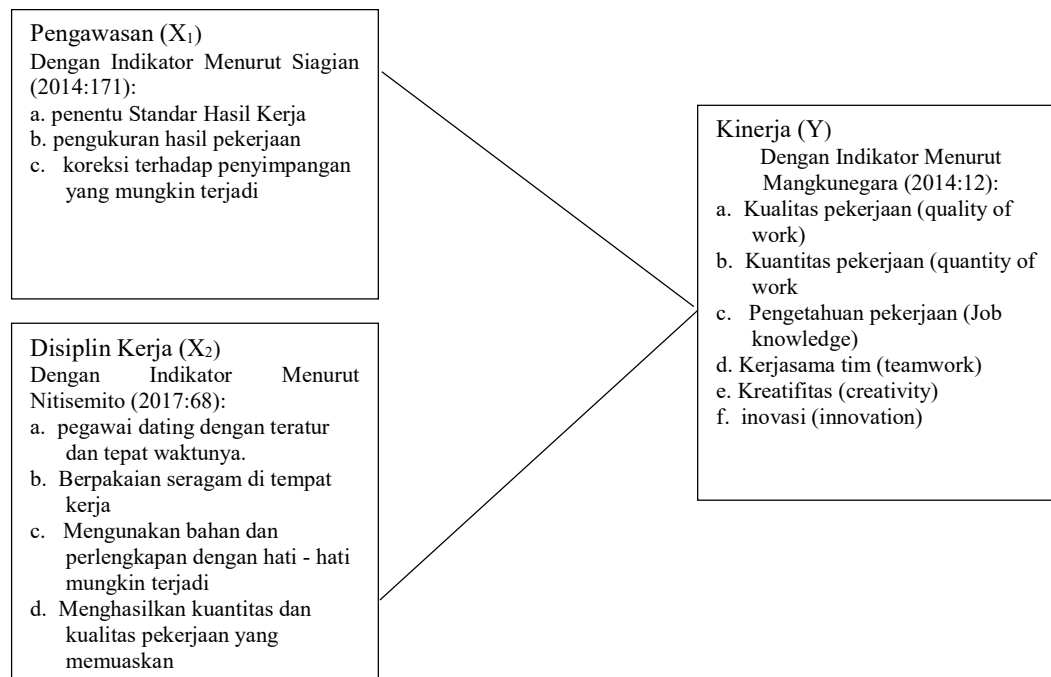
Menurut Sutrisno (2015:4), manajemen sumber daya manusia merupakan pengakuan tentang pentingnya tenaga kerja organisasi sebagai sumber daya manusia yang sangat penting dalam memberi kontribusi bagi tujuan-tujuan organisasi, dan menggunakan beberapa fungsi dan kegiatan untuk memastikan bahwa sumber daya manusia tersebut digunakan secara efektif dan adil bagi kepentingan individu, organisasi dan masyarakat.

Fokus manajemen sumber daya manusia terletak pada upaya mengelola sumber daya manusia di dalam dinamika interaksi antara organisasi pekerja yang seringkali memiliki kepentingan berbeda. Manajemen sumber daya manusia meliputi penggunaan sumber daya manusia secara produktif dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi dan pemuasan kebutuhan pekerja secara individual. Jadi manajemen sumber daya manusia dapat juga merupakan kegiatan perencanaan, pengadaan, pengembangan, pemeliharaan, serta penggunaan sumber daya manusia untuk mencapai tujuan baik secara individu maupun organisasi. Walaupun objeknya sama-sama manusia, namun pada hakikatnya ada perbedaan hakiki antara manajemen sumber daya manusia dengan manajemen tenaga kerja atau dengan manajemen personalia.

Kerangka Analisis

Agar permasalahan dalam penelitian ini lebih terarah, maka perlu disusun kerangka analisis seperti pada gambar sebagai berikut:

Gambar 1. Kerangka Analisis



METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode analisis dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menjawab pertanyaan sekaligus hipotesa-hipotesa yang diajukan dalam penelitian. Untuk analisis statistiknya menggunakan analisis regresi berganda yaitu persamaan regresi yang mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih (Ghozali, 2015:43). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah pengawasan dan disiplin kerja sedangkan untuk variabel dependen adalah kinerja. Bentuk umum persamaan regresi berganda adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2017:77) :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

Keterangan :

Y	=	Produktivitas
β_0	=	Konstanta
β_1	=	Standar koefisien regresi linier dari keselamatan kerja
β_2	=	Standar koefisien regresi linier dari kesehatan kerja
β_3	=	Standar koefisien regresi linier dari disiplin kerja
X_1	=	Keselamatan kerja
X_2	=	Kesehatan kerja
X_3	=	Disiplin kerja

Analisa regresi berganda ini dimaksudkan untuk mengetahui tingkat pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel 36 tergantung secara kuantitatif. Besarnya pengaruh dari masing-masing variabel bebas tersebut dapat diperkirakan dengan melakukan interpretasi angka koefisien regresi partial b.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode analisis yang digunakan untuk menganalisis data di dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan regresi linear berganda. Metode analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel-variabel independen terhadap variabel dependen. Di dalam penelitian ini untuk mengetahui pengaruh variabel independen yaitu pengawasan (X_1) dan disiplin kerja (X_2) terhadap variabel dependen kinerja (Y) digunakan alat uji statistik berupa SPSS versi 21,00. Persamaan regresi digunakan untuk memudahkan dalam membaca dan melakukan interpretasi terhadap hasil analisis regresi ini. Hasil uji regresi linear berganda dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Berganda

		Coefficients ^a				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.019	6.272		1.438	.161
	Pengawasan	.425	.162	.424	2.629	.014
	Disiplin Kerja	.379	.171	.357	2.218	.035

a. Dependent Variable: Kinerja

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan tabel diatas, terdapat nilai koefisien regresi dengan melihat hasil pada tabel *coefficient* pada kolom *unstandardized* dalam kolom B. Maka persamaan regresi dalam penelitian ini adalah:

$$Y = 9,019 + 0,425X_1 + 0,379X_2 + 6,272(e)$$

Keterangan :

Y	=	Kinerja
X_1	=	Pengawasan
X_2	=	Disiplin kerja
e	=	error

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta 9,019 mempunyai arti bahwa apabila variabel Pengawasan (X_1) dan Disiplin kerja (X_2) dianggap tetap maka variabel Kinerja (Y) akan tetap sebesar 9,019
2. Pengaruh Pengawasan (X_1) terhadap Kinerja (Y). Nilai koefisien regresi variabel X_1 (Pengawasan) adalah sebesar 0,425, artinya setiap peningkatan pengawasan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan kinerja Aparatur Sipil Negara sebesar 0,425, dengan asumsi bahwa variabel Disiplin kerja (X_2) bernilai tetap.
3. Pengaruh Disiplin kerja (X_2) terhadap Kinerja (Y). Nilai koefisien regresi variabel X_2 (Disiplin kerja) adalah sebesar 0,379, artinya setiap peningkatan disiplin kerja sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan kinerja Aparatur Sipil Negara sebesar 0,379, dengan asumsi bahwa variabel Pengawasan (X_1) bernilai tetap.
4. Error sebesar 6,272 artinya standard Error (*Constant*) merupakan penyimpangan dari konstanta yang ada dalam model persamaan regresi sebesar 6,272

Korelasi Berganda (R)

Uji korelasi berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh pengawasan dan disiplin kerja terhadap kinerja. Hasil perhitungan korelasi berganda adalah sebagai berikut:

0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,674	Kuat
0,80 - 1,000	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono (2013:184)

Berdasarkan output tersebut dapat dilihat bahwa koefisien korelasi antara variabel independent dan dependent sebesar 0,688. Koefisien korelasi bertanda positif artinya korelasi yang terjadi antara variabel X_1 (pengawasan), dan X_2 (disiplin kerja), terhadap kinerja (Y) menunjukkan korelasi dalam kategori hubungan yang kuat karena angka 0,688 terletak pada interval 0,60-0,674.

Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi atau R^2 bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen/ bebas (variabel pengawasan dan disiplin kerja) menjelaskan variabel dependen/ terikat (kinerja) atau untuk mengetahui besar persentase variasi terikat yang dijelaskan pada variabel bebas. Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya. Nilai koefisien determinasi ditentukan dengan nilai *Rsquare*.

Tabel 2. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.688 ^a	.473	.437	2.183

a. Predictors: (Constant), Disiplin Kerja, Pengawasan

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas hasil analisis *model summary* di atas menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi dari nilai *Rsquare* yaitu sebesar 0,473. Hal ini berarti bahwa X_1 (Pengawasan) dan X_2 (disiplin kerja), berpengaruh terhadap Kinerja (Y) sebesar 47,3% sedangkan sisanya 52,7% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Parsial (Uji t)

Uji t bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas atau Pengawasan (X_1) dan Disiplin kerja (X_2) secara parsial ataupun individual berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat atau Kinerja (Y)

Tabel 3. Hasil Uji t

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.019	6.272		1.438	.161
	Pengawasan	.425	.162	.424	2.629	.014
	Disiplin Kerja	.379	.171	.357	2.218	.035

a. Dependent Variable: Kinerja

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan tabel 13 hasil pengujian parsial mengenai pengaruh masing-masing variabel independen dan variabel dependen, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Variabel X_1 (Pengawasan). Hasil pengujian untuk variabel X_1 (pengawasan) menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,014 < 0,05$. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_1 (pengawasan) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja (Y).
2. Variabel X_2 (Disiplin kerja). Hasil pengujian untuk variabel X_2 (disiplin kerja) menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,035 < 0,05$. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_2 (disiplin kerja) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja(Y).

Uji Simultan (Uji f)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan kesesuaian data dengan model yang diterapkan dalam penelitian ini. Hasil perhitungan Uji F ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	124.068	2	62.034	13.022	.000 ^b
	Residual	138.151	29	4.764		
	Total	262.219	31			

a. Dependent Variable: Kinerja

b. Predictors: (Constant), Disiplin Kerja, Pengawasan

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Dari tabel Anova di peroleh nilai probabilitas (Sig) sebesar 0,000. nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena nilai signifikansi di bawah 0,05 menunjukkan bahwa secara bersama-sama X_1 (Pengawasan) dan X_2 (disiplin kerja) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap Kinerja (Y).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Hasil perhitungan regresi linear berganda diperoleh perseamaan regresi linier berganda $Y = 9,019 + 0,425X_1 + 0,379X_2 + 6,272(e)$
2. Koefisien determinasi dari nilai Adjusted R square yaitu sebesar 0,473. Hal ini berarti bahwa X_1 (Pengawasan), X_2 (disiplin kerja), X_3 (harga) dan X_4 (lokasi) berpengaruh terhadap Kinerja (Y) sebesar 47,3% sedangkan sisanya 52,7% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

3. Hasil uji F menunjukkan bahwa signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena tingkat signifikansi di bawah $0,05$ menunjukkan bahwa secara bersama-sama X1 (Pengawasan) dan X2 (disiplin kerja) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap Kinerja (Y).
4. Pengawasan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja karena nilai signifikan sebesar $0,014 < 0,05$, disiplin kerja memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja karena nilai sebesar $0,035 < 0,05$.

Saran

1. Mengingat variabel kesehatan kerja karyawan harian tetap memiliki koefisien regresi yang paling kecil terhadap produktivitas kerja, ini mengindikasikan bahwa saat ini karyawan harian tetap pada PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Selama memiliki kesehatan yang rendah, sehingga harus mendapat perhatian yang serius dari pimpinan dan perlu ditingkatkan lagi.
2. Beberapa upaya yang dapat dilakukan oleh pimpinan PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) Selama dalam meningkatkan kesehatan kerja karyawan harian tetapnya, seperti melakukan *check up* setiap minggu sekali untuk mengetahui kesehatan setiap karyawan, bagian penyemprotan dan pemupukan karena dibagian inilah yang paling rentan terhadap kesehatan karyawan.
3. Selesainya penelitian yang telah saya lakukan ini, saya berharap penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi, dengan model penelitian yang berbeda dan pada objek yang berbeda, menggunakan atau menambahkan variabel lain untuk diteliti serta didukung oleh teori-teori penelitian baru bagi peneliti selanjutnya

DAFTAR PUSTAKA

- Amriany dkk. 2016. *Iklim Organisasi yang Kondusif*. Yogyakarta. Pustaka Pelajar
- Arikunto, J. 2014. *Metode Riset Skripsi Pendekatan Kuantitatif Menggunakan Prosedur SPSS*. Jakarta. PT. Elex Media Komputindo
- Bhastary, Manda Dwipayani dan Kusri Suwardi. 2018. *Pengaruh Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan di PT. Samudra Perdana*. Jurnal Manajemen dan Keuangan,
- Darmawan. 2013. *Prinsip-Prinsip Perilaku Organisasi*. Surabaya. Media Grafika.
- Edyun, Neti. 2012. *Hubungan Antara Stres Kerja dengan Produktivitas Karyawan*. Surakarta. CV. Mediatama Surakarta.
- Gunawan, Arif Choirul. 2016. *Analisis Manajemen Keselamatan Dan Kesehatan Kerja*. Jurnal FISIP. (3). 7.
- Hartatik, Indah Puji. 2014. *Buku Praktis Mengembangkan SDM*. Jogjakarta. Laksana
- Hasibuan. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta. Bumi Aksara.
- Ilfani, Grisma. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung. Remaja RosdaKarya.
- Kusawana, Wowo. 2014. *Ergonomi dan K3 Kesehatan Keselamatan Kerja*. Bandung. PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung. PT. Remaja Rosda Karya.
- Marwansyah. 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung. Alfabeta.
- Mulyadi, D. 2015. *Perilaku Organisasi dan Kepemimpinan Pelayanan*. Cetakan Pertama. Bandung: Alfabeta
- Novri Setiawan, Indra. 2013. *Pengaruh Keselamatan dan Kesehatan Kerja terhadap Produktivitas Karyawan Pada Departemen Jaringan PT. PLN (PERSERO) Area Surabaya Utara*. Jurnal Ilmu Manajemen, (2), 554 – 563.
- Nurjaman, Kadar. 2014. *Manajemen Personal*. Bandung. CV Pustaka Setia.
- Pangestu, Aji. 2016. *Pengaruh Program Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) dan Disiplin kerja Karyawan terhadap Produktivitas kerja Karyawan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Sembiring, Masana. 2012. *Budaya dan Kinerja Organisasi*. Cetakan Pertama Bandung: Fokusmedia.
- Setiawan, Budi. 2020. *Pengaruh Semangat Kerja, Disiplin Kerja dan Komitmen Organisasi terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Honorer Pada Kantor Pengamat Pengairan Daerah Irigasi Air Seluma*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu.
- Soedarmayanti. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Refika Aditama.

- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D. Bandung. Alfabeta.
- Sunyoto. Danang. 2015. Pengembangan Sumber Daya Manusia. Yogyakarta. Center for Academic Publishing.
- Sutrisno, Edy. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta. Prenadamedia Group.
- Wibowo. 2016. Manajemen Kinerja, Edisi Kelima. Jakarta. PT. Rajagrafindo Persada.
- Widodo, Suparno Eko. 2016. Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia. Yogyakarta. Pustaka Pelajar.

Factors Affecting Employee Work Motivation at PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Pegawai PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu

Afrihan Renaldy¹⁾; Neri Susanti²⁾; Yanto Effendi²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Accountancy, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾renaldyriwan2311@gmail.com; ²⁾ nearysanti@gmail.com; ³⁾ yantoeffendi357@gmail.com

How to Cite :

Renaldy, A., Susanti, N., Effendi, Y. (2021). Factors Affecting Employee Work Motivation at PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v12>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Desire to Live, Desire for a Position, Desire for Power, Desire for Recognition, Work Motivation

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor yang paling mempengaruhi motivasi kerja pegawai pada PT PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu. Metode analisis yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, Regresi Linear Berganda, Koefisien determinasi, uji F dan uji t. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa : Persamaan regresi linear berganda diperoleh $Y = -1,740 + 0,090X_1 + 0,201X_2 + 0,326X_3 + 0,471X_4 + e$. Keinginan untuk hidup (X1) berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,007 < 0,05$. Keinginan untuk suatu posisi (X2) berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,000 < 0,05$. Keinginan akan kekuasaan (X3) berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,009 < 0,05$. Keinginan akan pengakuan (X4) berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,000 < 0,05$. Keinginan untuk hidup (X1), variabel keinginan untuk suatu posisi (X2), variabel keinginan akan kekuasaan (X3), variabel keinginan akan pengakuan (X4), secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya sebesar $0,000 < 0,05$.

ABSTRACT

This study aims to determine the factors that most affect the work motivation of employees at PT PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu. The analytical methods used were validity test, reliability test, multiple linear regression, coefficient of determination, F test and t test. Based on the research results show that: Multiple linear regression equation obtained $Y = -1.740 + 0.090X_1 + 0.201X_2 + 0.326X_3 + 0.471X_4 + e$. The desire to live (X1) has a significant effect on the work motivation of state civil servants (Y) at PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu because the significance value is $0.007 < 0.05$. The desire for a position (X2) has a

significant effect on the work motivation of state civil servants (Y) at PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu because the significance value is $0.000 < 0.05$. The desire for power (X3) has a significant effect on the work motivation of state civil servants (Y) at PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu because the significance value is $0.009 < 0.05$. The desire for recognition (X4) has a significant effect on the work motivation of state civil servants (Y) at PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu because the significance value is $0.000 < 0.05$. The desire to live (X1), the desire variable for a position (X2), the desire for power variable (X3), the desire for recognition variable (X4), simultaneously or together have a significant effect on employee motivation (Y) at PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu because the significance value is $0.000 < 0.05$.

PENDAHULUAN

Salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh organisasi untuk meningkatkan kualitas kerja pegawai adalah dengan memberikan motivasi kerja kepada pegawai, karena pegawai yang memiliki motivasi kerja yang tinggi akan bersedia untuk memberikan kontribusi kerja yang baik pula bagi organisasi. Pemberian motivasi yang tepat akan menimbulkan semangat, kemauan, dan keikhlasan untuk bekerja dalam diri seorang pegawai. Semakin meningkatnya semangat dan kemauan untuk bekerja dengan ikhlas akan membuat pekerjaan lebih maksimal, sehingga dapat meningkatkan produktivitas kerja.

Salah satu organisasi yang berupaya untuk meningkatkan motivasi kerja pegawai dalam organisasinya adalah PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu. PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu yang merupakan perusahaan listrik milik negara di wilayah Bengkulu dimana banyaknya pekerjaan yang harus dilakukan oleh pegawai terkadang membuat pegawai pulang melebihi jam kerja yang ditentukan karena terpaksa bekerja lembur. Pekerjaan yang begitu menyita waktu dalam pemenuhan kebutuhan terhadap listrik dan administrasi listrik pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu akan membuat rasa bosan dalam diri pegawai, apabila PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu tidak memberikan hal-hal yang dapat memotivasi pegawai agar keinginan untuk bekerja dengan baik tetap tumbuh dan pegawai selalu memberikan kontribusi kerja yang optimal kepada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu.

Berdasarkan teori motivasi menurut Peterson dan Plowman dalam Hasibuan (2016:142) menyatakan bahwa orang mau bekerja karena faktor-faktor the desire to live (keinginan untuk hidup), the desire for position (keinginan untuk suatu posisi), the desire for power (keinginan akan kekuasaan), dan the desire for recognition (keinginan akan pengakuan).

Keempat faktor tersebut amatlah penting untuk diketahui oleh pimpinan agar organisasi memiliki pegawai yang mempunyai motivasi kerja yang tinggi sehingga organisasi dapat berjalan dengan baik, hal ini tidak terkecuali pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu. Sebagai organisasi pemerintah yang bergerak dibidang pembangunan perlistrikan dan memiliki banyak pegawai dengan beragam sikap dan latar belakang maka PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu sudah selayaknya mengetahui apa yang menjadi faktor untuk memotivasi pegawai secara berkelanjutan agar keinginan pegawai untuk bekerja efektif tetap terjaga.

LANDASAN TEORI

Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)

Manajemen sumber daya manusia atau sering pula disebut dengan manajemen personalia pada hakekatnya merupakan pendayagunaan tenaga kerja sebagai sumber daya utama dalam suatu organisasi atau perusahaan secara efektif dan efisien. Dengan demikian manajemen sumber daya manusia memiliki peranan yang sangat penting dalam menghadapi tantangan-tantangan lingkungan dan organisasi dibidang pengelolaan sumber daya manusia.

Manajemen sumber daya manusia merupakan salah satu bidang dari manajemen umum yang meliputi segi-segi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian. Proses ini terdapat dalam fungsi atau bidang produksi, pemasaran, keuangan maupun kepegawaian. Karena sumber daya manusia dianggap semakin penting peranannya dalam pencapaian tujuan maka berbagai pengalaman dan hasil penelitian dalam bidang sumber daya manusia (SDM) dikumpulkan secara sistematis dalam apa yang disebut dengan Manajemen sumber daya manusia.

Motivasi

Pentingnya motivasi karena motivasi adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan dan mendukung perilaku manusia, supaya mau bekerja giat dan antusias menghasilkan hasil yang optimal. Motivasi semakin penting karena manajer membagikan pekerjaan kepada bawahannya untuk dikerjakan dengan baik dan terintegrasi tujuan yang diinginkan. Motivasi dirumuskan sebagai perilaku yang ditujukan pada sasaran. Motivasi berkaitan dengan tingkat usaha yang dilakukan oleh seseorang dalam mengejar suatu tujuan. Motivasi berkaitan erat dengan kepuasan pekerja dan performansi pekerjaan.

Motivasi adalah pemberian daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala daya upayanya untuk mencapai kepuasan (Hasibuan, 2016:219).

Teori Motivasi

Teori ini didasarkan atas hubungan sebab dan akibat dari perilaku dengan pemberian kompensasi. Misalnya promosi tergantung dari prestasi yang selalu dapat dipertahankan. Orang mau bekerja untuk memenuhi kebutuhan dan kebutuhan harus dipenuhi dengan bekerja.

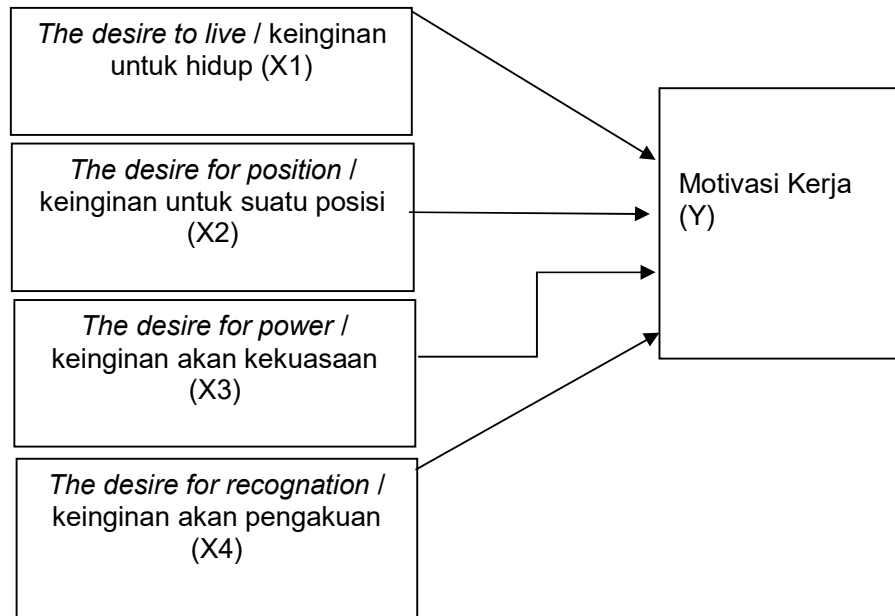
Menurut Peterson dan Plowman dalam Hasibuan (2016:142) menyatakan bahwa orang mau bekerja karena faktor-faktor berikut :

- The desire to live* (keinginan untuk hidup). Keinginan untuk hidup merupakan keinginan utama dari setiap orang, manusia bekerja untuk makan dan minum untuk melanjutkan hidupnya.
- The desire for position* (keinginan untuk suatu posisi). Keinginan untuk suatu posisi dengan memiliki suatu keinginan manusia yang kedua dan salah satu sebab mengapa manusia mau bekerja.
- The desire for power* (keinginan akan kekuasaan). Keinginan untuk suatu kekuasaan merupakan keinginan selangkah diatas keinginan untuk memiliki, mendorong orang mau bekerja.
- The desire for recognition* (keinginan akan pengakuan). Keinginan akan pengakuan, penghormatan dan status sosial, merupakan jenis terakhir dari kebutuhan yang mendorong orang untuk bekerja. Dengan demikian setiap pekerja mempunyai motif keinginan (*want*) dan kebutuhan (*needs*) tertentu dan mengharapkan kepuasan dari hasil kerjanya.

Kerangka Analisis

Gambar 1. Kerangka Analisis

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Kerja :



Sumber : Peterson dan Plowman dalam Hasibuan (2016:142)

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Regresi linear berganda digunakan untuk menentukan apakah ada pengaruh signifikan antara variabel bebas/pengaruh dengan variabel terikat/terpengaruh. Rumus persamaan Regresi linear berganda adalah (Sugiyono, 2013:192) :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Keterangan :

Y	=	Produktivitas
B ₀	=	Konstanta
β ₁	=	Standar koefisien regresi linier dari keselamatan kerja
β ₂	=	Standar koefisien regresi linier dari kesehatan kerja
β ₃	=	Standar koefisien regresi linier dari disiplin kerja
X ₁	=	Keselamatan kerja
X ₂	=	Kesehatan kerja
X ₃	=	Disiplin kerja

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis maka diketahui hasil perhitungan dari Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu dengan menggunakan analisis regresi linear berganda, koefisien determinasi, Uji F dan Uji t dengan persamaan garis : $Y = -1,740 + 0,090X_1 + 0,201X_2 + 0,326X_3 + 0,471X_4 + e$

Tabel 1. Hasil Analisis Regresi, Uji Determinasi dan Pengujian Hipotesis

Variabel	Nilai Koefisien B	R Square	Nilai Sign.	Keterangan
Keinginan untuk hidup (X1)	0,090		0,007	Signifikan
Kebutuhan untuk suatu posisi (X2)	0,201		0,015	Signifikan
Kebutuhan keinginan akan kekuasaan (X3)	0,326		0,009	Signifikan
Kebutuhan akan pengakuan (X4)	0,471		0,000	Signifikan
Uji F			0,000	Signifikan
Determinasi (R ²)		0,989		
Konstanta	-1,740			

Sumber : Hasil Penelitian, Diolah, 2021

Dari tabel 16 di atas terlihat bahwa variabel pemenuhan keinginan untuk hidup (X1) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,007 yang berarti bahwa variabel pemenuhan keinginan untuk hidup mempunyai pengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,007 < 0,05$.

Variabel keinginan untuk suatu posisi (X2) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,015 yang berarti bahwa variabel keinginan untuk suatu posisi mempunyai pengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,000 < 0,05$.

Variabel pencapaian keinginan untuk kekuasaan (X3) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,009 yang berarti bahwa variabel pencapaian keinginan akan kekuasaan mempunyai pengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,009 < 0,05$.

Variabel keinginan akan pengakuan (X4) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,000 yang berarti bahwa variabel keinginan akan pengakuan mempunyai pengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,000 < 0,05$.

Dari nilai koefisien regresi tersebut variabel yang paling dominan mempengaruhi motivasi kerja pegawai (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu adalah faktor keinginan akan pengakuan (X4) yaitu sebesar 0,471.

Nilai konstanta sebesar -1,740 yang artinya apabila variabel pemenuhan keinginan untuk hidup (X1), variabel keinginan untuk suatu posisi (X2), variabel keinginan akan kekuasaan (X3), variabel keinginan akan pengakuan (X4), pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu memiliki bobot nilai 0 atau tidak memiliki nilai maka motivasi kerja adalah sebesar nilai konstanta -1.740.

Untuk uji hipotesis secara simultan/bersama-sama dengan Uji F antara variabel pemenuhan keinginan untuk hidup (X1), variabel keinginan untuk suatu posisi (X2), variabel keinginan akan kekuasaan (X3), variabel keinginan akan pengakuan (X4), berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya sebesar $0,000 < 0,05$.

Dari hasil perhitungan juga diperoleh koefisien determinasi berganda (R Square) sebesar 0,989 atau ini berarti bahwa sumbangan variabel independen yaitu variabel pemenuhan keinginan untuk hidup (X1), variabel keinginan untuk suatu posisi (X2), variabel keinginan akan kekuasaan (X3), variabel keinginan akan pengakuan (X4), terhadap variabel dependen motivasi kerja pegawai (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu adalah sebesar 98,9 % dan sisanya 1,1 % merupakan sumbangan/kontribusi dari variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Munandar (2011:323) yang menyatakan bahwa motivasi merupakan suatu proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan yang mengarah pada tercapainya tujuan tertentu. Tujuan yang jika berhasil dicapai akan memuaskan atau memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Persamaan regresi linear berganda diperoleh $Y = -1,740 + 0,090X1 + 0,201X2 + 0,326X3 + 0,471X4 + e$
2. Keinginan untuk hidup (X1) berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,007 < 0,05$.
3. Keinginan untuk suatu posisi (X2) berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,000 < 0,05$.
4. Keinginan akan kekuasaan (X3) berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,009 < 0,05$.
5. Keinginan akan pengakuan (X4) berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai aparatur sipil negara (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya $0,000 < 0,05$.
6. Keinginan untuk hidup (X1), keinginan untuk suatu posisi (X2), keinginan akan kekuasaan (X3), keinginan akan pengakuan (X4), secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja pegawai (Y) pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu karena nilai signifikansinya sebesar $0,000 < 0,05$.
7. Nilai konstanta sebesar -1,740 yang artinya apabila variabel pemenuhan keinginan untuk hidup (X1), variabel keinginan untuk suatu posisi (X2), variabel keinginan akan kekuasaan (X3), variabel keinginan akan pengakuan (X4), pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu memiliki bobot nilai 0 atau tidak memiliki nilai maka motivasi kerja adalah sebesar nilai konstanta -1.740

Saran

1. Diharapkan pimpinan terus meningkatkan kualitas kerja pegawai dengan memberikan motivasi kerja kepada pegawai, karena pegawai yang memiliki motivasi kerja yang tinggi akan bersedia untuk memberikan kontribusi kerja yang baik pula bagi organisasi. Pemberian motivasi yang tepat akan menimbulkan semangat, kemauan, dan keikhlasan untuk bekerja dalam diri seorang pegawai. Semakin meningkatnya semangat dan kemauan untuk bekerja dengan ikhlas akan membuat pekerjaan lebih maksimal, sehingga dapat meningkatkan produktivitas kerja.
2. Sebaiknya pihak karyawan terus memberikan timbal balik pada PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu dengan lebih meningkatkan motivasi dan kinerjanya agar dapat mewujudkan visi dan misi PT. PLN Persero ULP Teluk Segara Bengkulu.

DAFTAR PUSTAKA

- Bangun, Wilson. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung : Erlangga
- Barthos, Basir. 2009. Manajemen Sumber Daya Manusia Suatu Pendekatan Makro. Jakarta : Bumi Aksara.
- Gomes, Faustino Cordoso. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : Andi
- Hasibuan, Malayu S.P. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Bumi Aksara
- Handoko, T. Hani. 2013. Manajemen Personalia. Jakarta : BPFE
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2015. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : BPFE
- Martoyo, Susilo. 2011. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : BPFE
- Sisardi. 2016. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Pegawai Di Lingkungan Sekretariat Daerah Kabupaten Kaur. Program Studi Manajemen Universitas Terbuka : Koleksi Perpustakaan UniversitasTerbuka.
- Sulistiyani, Ambar Teguh. 2012. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung : Pustaka Setia
- Sutrisno, Edy. 2010. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Kencana
- Suryabrata, Sumadi. 2013. Metode Penelitian. Jakarta : Rajawali
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif. Bandung : Alfabeta
- Winardi. 2012. Kepemimpinan dalam Manajemen. Jakarta : Rineka Cipta

Factors Affecting the Job Satisfaction of the State Civil Apparents in the Office of Bappeda of Seluma Regency

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Kerja Aparatur Sipil Negara di Kantor Bappeda Kabupaten Seluma

Ayu Pratika Sari¹⁾; Sulisti Afriani²⁾; Rina Trisna Yanti²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ ayupratikasari13@gmail.com; ²⁾ sulistiafriani@unived.ac.id; ³⁾ rinatrisnayanti@rocketmail.com

How to Cite :

Sari, A. P., Afriani, S., Yanti, R. T. (2021). Factors Affecting the Job Satisfaction of the State Civil Apparents in the Office of Bappeda of Seluma Regency. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: https://doi.org/10.53697/e_mba.v1i2

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Psychological Factors, Social Factors, Physical Factors and Financial Factors, Work Satisfaction.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui faktor seperti Faktor psikologis, faktor sosial, faktor fisik dan faktor finansial berpengaruh terhadap kepuasan kerja Aparatur Sipil Negara di Kantor Bappeda Kabupaten Seluma. Sampel dalam penelitian ini 27 orang Aparatur Sipil Negara di Kantor Bappeda Kabupaten Seluma. Adapun teknik pengambilan sampel digunakan dalam penelitian adalah sensus karena semua populasi dijadikan sampel. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dan metode analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, uji determinasi dan uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan arah regresi yang positif dengan persamaan regresi $Y = 6,702 + 0,438X_1 + 0,344 X_2 + 0,146X_3 + 0,638X_4$. Faktor psikologis memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,023 kecil dari 0,05. Faktor sosial menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,002 lebih kecil dari 0,05. Faktor fisik memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,027 lebih kecil dari 0,05. Faktor finansial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Faktor psikologis, faktor sosial, faktor fisik dan faktor finansial berpengaruh secara signifikan dan bersama-sama terhadap kinerja ASN di Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,000 kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa jika adanya perhatian terhadap faktor psikologis, faktor sosial, faktor fisik dan faktor finansial maka kepuasan ASN akan meningkat

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine factors such as psychological factors, social factors, physical factors and financial factors that affect work satisfaction of Civil Servants in Bappeda Office of Seluma Regency. The sample in this study was 27 Civil Servants in Bappeda Office of Seluma Regency. The sampling technique used in the study was a census because

all populations were sampled. Collecting data using a questionnaire and the method of analysis used is multiple linear regression, test of determination and hypothesis testing. The results showed a positive regression direction with the regression equation $Y = 6.702 + 0.438X_1 + 0.344 X_2 + 0.146X_3 + 0.638X_4$. Psychological factors have a positive and significant influence on work satisfaction of civil servant in Bappeda Office of Seluma Regency with a significant value of 0.023 which is small from 0.05. Social factors indicate a positive and significant influence on work satisfaction of civil servant in Bappeda Office of Seluma Regency with a significant value of 0.002 less than 0.05. Physical factors have a positive and significant influence on work satisfaction of civil servant in Bappeda Office of Seluma Regency with a significant value of 0.027, less than 0.05. Financial factors have a positive and significant effect on work satisfaction of civil servant in Bappeda Office of Seluma Regency with a significant value of 0.000, less than 0.05. Psychological factors, social factors, physical factors and financial factors have a significant and joint influence on performance of civil servant in Bappeda Office of Seluma Regency with a significant value of 0.000 is smaller than 0.05. This illustrates that if there is attention to psychological factors, social factors, physical factors and financial factors, civil servant satisfaction will increase..

PENDAHULUAN

Peranan sumber daya manusia dalam satu organisasi sangat menentukan jalannya organisasi tersebut, karena pencapaian tujuan organisasi sangat tergantung kepada sumber daya manusia yang ada/ Pegawai merupakan faktor penting dalam setiap organisasi baik dalam pemerintah maupun swasta. Pegawai merupakan faktor penentu dalam pencapaian tujuan perusahaan ataupun instansi secara efektif dan efisien, pegawai yang menjadi penggerak jalannya organisasi.

Untuk meningkatkan kemampuan organisasi, perhatian terhadap SDM sangat penting. SDM yang berkualitas tinggi akan dapat diperoleh bila organisasi mampu meningkatkan kepuasan kerja SDM itu sendiri. Sampai saat ini harus diakui bahwa aspek material maupun dalam aspek non-material atau moril. Kerja merupakan kebutuhan bagi manusia untuk menuju ke arah terpenuhinya kepuasan tersebut. Pada dasarnya kepuasan kerja merupakan hal yang bersifat perseorangan. Setiap orang akan memiliki tingkat kepuasan yang berbeda-beda sesuai dengan penilaian yang berlaku pada dirinya. Menurut Setiawan (2015:99), kepuasan kerja merupakan hasil dari berbagai macam sikap (attitude) yang dimiliki seorang pegawai.

Pencapaian hasil kerja yang optimal oleh seorang pegawai dapat tercapai apabila pegawai merasakan kepuasan kerja. Seseorang yang menginginkan kepuasan dalam bekerja, maka pegawai tersebut harus berusaha dengan segenap kemampuan yang dimiliki untuk menyelesaikan tugas-tugas pekerjaan yang dibebankan kepadanya, sehingga hasil kerja pegawai akan meningkat secara optimal. Kepuasan kerja perlu dipelihara dan dipertahankan untuk menjamin terpenuhinya kebutuhan pegawai dan kepentingan organisasi. Kepuasan kerja merupakan hal yang bersifat individu dan memiliki tingkat kepuasan yang berbeda-beda. Kepuasan kerja dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya faktor kepuasan finansial, faktor kepuasan fisik, faktor kepuasan sosial, dan faktor kepuasan psikologi.

Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Kabupaten Seluma adalah unsur pendukung pemerintah Kabupaten Seluma di bidang Perencanaan Pembangunan Daerah yang dipimpin oleh seorang kepala dan bertanggungjawab kepada Bupati. Badan Perencanaan dan Perencanaan Daerah (Bappeda) memiliki peran yang sangat penting dalam perencanaan pembangunan daerah, karena lembaga inilah yang bertanggungjawab dalam hal pelaksanaan pembangunan daerah sesuai dengan kewenangan yang dimilikinya.

Fenomena yang terjadi di Bappeda Kabupaten Seluma ternyata masih cukup banyak terjadi kesenjangan yang kurang sesuai dengan idealisme, masih ada beberapa kelemahan yang masih ditunjukkan oleh pegawai dimana mereka kurang termotivasi dengan pekerjaannya. Ada yang tidak tepat waktu saat masuk kantor, menunda tugas kantor, tidak bisa memanfaatkan sarana kantor dengan baik. Banyak faktor yang menjadikan suatu instansi berupaya keras memberikan solusi dari kekurangan yang ada. Salah satunya dengan seringnya mengadakan komunikasi yang efektif, memotivasi pegawai untuk mengetahui permasalahan yang di hadapi selama ini.

LANDASAN TEORI

Kepuasan Kerja

Kepuasan kerja menurut Handoko (2014:45), yaitu keadaan emosional yang menyenangkan atau tidak menyenangkan bagi para karyawan memandang pekerjaannya mereka. Kepuasan kerja adalah sikap emosional yang menyenangkan dan mencintai pekerjaannya. Sikap ini dicerminkan oleh moral kerja (Hasibuan, 2014:52). Kepuasan kerja itu sendiri dapat diartikan sebagai hasil kesimpulan yang didasarkan pada perbandingan mengenai apa yang secara nyata diterima oleh karyawan dari pekerjaannya dibandingkan dengan apa yang diharapkan, diinginkan dan dipikirkan sebagai hal yang pantas atau berhak baginya (Gomes, 2014:85)

Faktor Psikologis

Menurut Schiffman dan Kanuk (2016:88) menyatakan: "Karakteristik psikologis merujuk ke sifat-sifat diri atau hakiki". Menurut Robbins (2014:101) menyatakan: "psikologi dapat diartikan sebagai ilmu pengetahuan yang berusaha mengukur, menjelaskan, dan terkadang mengubah perilaku manusia dan makhluk laini.

Faktor Sosial

Menurut Sutrisno (2015 : 82) faktor sosial adalah faktor yang meliputi hubungan kekeluargaan, pandangan pekerja, kebebasan berpolitik dan hubungan kemasyarakatan. Adapun menurut Hasibuan (2017:202) faktor sosial meliputi besarnya balas jasa yang diterima dari hasil kerjanya, agar dapat membeli kebutuhan-kebutuhan. Sedangkan menurut Sopiha (2018:173) faktor sosial atau faktor ekstrinsik dalam konteks pekerjaan meliputi gaji atau upah, kondisi pekerjaan, status, kebijakan organisasi, supervisi dan hubungan interpersonal.

Faktor Fisik

Menurut As'ad (2014:76) Faktor fisik, merupakan faktor yang berhubungan dengan fisik lingkungan kerja dan kondisi fisik pegawai. Menurut Robbins (2016:45) Faktor fisik, merupakan faktor yang berhubungan dengan kondisi fisik lingkungan kerja dan kondisi fisik karyawan, meliputi jenis pekerjaan, pengaturan waktu dan waktu istirahat, perlengkapan kerja, keadaan ruangan, suhu penerangan, pertukaran udara, kondisi kesehatan karyawan, umur dan sebagainya. Faktor tersebut sangat mempengaruhi kepuasan karyawan, karena faktor tersebut berhubungan langsung dengan fisik karyawan.

Faktor Finansial

Menurut As'ad (2014:112) Faktor finansial, merupakan faktor yang berhubungan dengan jaminan serta kesejahteraan pegawai. Faktor finansial erat sekali kaitannya dengan keuangan yang diberikan kepada para pegawai. Ivancevich (2013:83) menjelaskan bahwa faktor finansial, yaitu balas jasa yang diterima dalam bentuk ukuran moneter yang meliputi gaji, bonus, berbagai macam tunjangan, promosi, jaminan sosial.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiyono (2013:275) regresi berganda digunakan untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Bentuk umum persamaan regresi berganda adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2013:192) :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Keterangan :

- Y = Kepuasan kerja
- X1= Faktor Psikologis
- X2= Faktor Sosial
- X3= Faktor Fisik
- X4= Faktor Finansial
- a = Nilai konstanta
- e = error

Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara 0 dan 1. Nilai R² yang kecil

berarti kemampuan variabel – variabel independen dalam menerangkan variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

Pengujian Hipotesis

Uji t

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat.

Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh faktor psikologis, faktor sosial, faktor fisik dan faktor finansial terhadap kepuasan kerja pada Kantor Bappeda Kabupaten Seluma. Perhitungan statistik dalam analisis regresi berganda dijelaskan pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Berganda Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6.702	9.256		.724	.048
Faktor Psikologis	.438	.180	.474	2.434	.023
Faktor Sosial	.344	.201	.526	3.706	.002
Faktor Fisik	.146	.180	.455	2.381	.027
Faktor Finansial	.638	.186	.673	4.342	.000

a. Dependent Variable: Kepuasan Kerja

Sumber: Hasil Penelitian dan diolah, 2021

Dari hasil perhitungan regresi linear berganda dengan menggunakan program SPSS 21.00 maka dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = 6,702 + 0,438X_1 + 0,344 X_2 + 0,146X_3 + 0,638X_4$$

Keterangan :

Y	=	Kepuasan kerja
X ₁	=	Faktor psikologis
X ₂	=	Faktor sosial
X ₃	=	Faktor fisik
X ₄	=	Faktor finansial

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta 6,702 mempunyai arti bahwa apabila variabel Faktor psikologis(X₁), Faktor sosial (X₂), Faktor fisik (X₃) dan Faktor finansial (X₄) dianggap tetap maka variabel Kepuasan kerja (Y) akan tetap sebesar 6,702
2. Pengaruh Faktor psikologis(X₁) terhadap Kepuasan kerja (Y). Nilai koefisien regresi variabel X₁ (Faktor psikologis) adalah sebesar 0,438 dengan asumsi apabila X₁ (Faktor psikologis) mengalami kenaikan sebesar satu-satuan maka Y (Kepuasan kerja) juga akan mengalami kenaikan sebesar 0,438 kali.
3. Pengaruh Faktor sosial (X₂) terhadap Kepuasan kerja (Y). Nilai koefisien regresi variabel X₂ (Faktor sosial) adalah sebesar 0,344 dengan asumsi apabila X₂ (Faktor sosial) mengalami kenaikan sebesar satu-satuan maka Y (Kepuasan kerja) juga akan mengalami kenaikan sebesar 0,344 kali.
4. Pengaruh Faktor fisik (X₃) terhadap Kepuasan kerja (Y). Nilai koefisien regresi variabel X₃ (faktor fisik) adalah sebesar 0,146 dengan asumsi apabila X₃ (faktor fisik) mengalami kenaikan sebesar satu-satuan maka Y (Kepuasan kerja) juga akan mengalami kenaikan sebesar 0,146 kali.
5. Pengaruh Faktor finansial (X₄) terhadap Kepuasan kerja (Y). Nilai koefisien regresi variabel X₄ (faktor fisik) adalah sebesar 0,638 dengan asumsi apabila X₄ (faktor finansial) mengalami kenaikan

sebesar satu-satuan maka Y (Kepuasan kerja) juga akan mengalami kenaikan sebesar 0,638 kali.

Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya. Nilai koefisien determinasi ditentukan dengan nilai *R square*:

Tabel 2. Koefisien Determinasi Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.715 ^a	.512	.423	2.117

a. Predictors: (Constant), Faktor Finansial, Faktor Sosial, Faktor Fisik, Faktor Psikologis

Sumber: Hasil Penelitian dan diolah, 2021

Untuk nilai koefisien determinasi menggunakan model *R square*. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS dapat diketahui nilai koefisien determinasi dari *R square* yaitu sebesar 0,512. Hal ini berarti bahwa X_1 (faktor psikologis), X_2 (faktor sosial), X_3 (faktor fisik) dan X_4 (faktor finansial) memiliki kontribusi terhadap kepuasan kerja (Y) sebesar 51,2 % sedangkan sisanya 48,8% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji t

Hasil pengujian hipotesis uji t dengan menggunakan SPSS 21.00 adalah sebagai berikut :

Tabel 3. Hasil Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardize d Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	6.702	9.256		.724	.048
Faktor Psikologis	.438	.180	.474	2.434	.023
Faktor Sosial	.344	.201	.526	3.706	.002
Faktor Fisik	.146	.180	.455	2.381	.027
Faktor Finansial	.638	.186	.673	4.342	.000

a. Dependent Variable: Kepuasan Kerja

Sumber: Hasil Penelitian dan diolah, 2021

Dari hasil perhitungan di atas maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Variabel X_1 (Faktor psikologis). Hasil pengujian untuk variabel X_1 (faktor psikologis) menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,023 < 0,05$. Karena nilai nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_1 (faktor psikologis) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Kepuasan kerja (Y).
2. Variabel X_2 (Faktor sosial). Hasil pengujian untuk variabel X_2 (Faktor sosial) menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,002 < 0,05$. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_2 (Faktor sosial) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Kepuasan kerja (Y).
3. Variabel X_3 (Faktor fisik). Hasil pengujian untuk variabel X_3 (Faktor fisik) menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,027 < 0,05$. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_3 (Faktor fisik) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Kepuasan kerja (Y).
4. Variabel X_4 (Faktor finansial). Hasil pengujian untuk variabel X_4 (Faktor finansial) menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_4 (Faktor finansial) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Kepuasan kerja (Y).

Uji F

Dalam penelitian ini pengujian hipotesis dimaksudkan untuk mengukur besarnya pengaruh X_1 (faktor psikologis), X_2 (faktor sosial), X_3 (faktor fisik) dan faktor finansial (X_4) berpengaruh terhadap

kepuasan kerja (Y) maka digunakan uji F. berdasarkan hasil pengujian hipotesis Uji Anova atau uji F terlihat pada tabel berikut :

Tabel 4. Hasil Uji F ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	103.396	4	25.849	5.767	.000 ^b
Residual	98.604	22	4.482		
Total	202.000	26			

a. Dependent Variable: Kepuasan Kerja

b. Predictors: (Constant), Faktor Finansial, Faktor Sosial, Faktor Fisik, Faktor Psikologis

Sumber: Hasil Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan Tabel di atas diketahui nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena tingkat signifikansi di bawah 0,05 menunjukkan bahwa secara bersama-sama X_1 (faktor psikologis), X_2 (faktor sosial), X_3 (faktor fisik) dan X_4 (faktor finansial) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja (Y).

Berdasarkan hasil uji simultan maka H_0 ditolak dan H_a diterima, antara Variabel-variabel bebas yaitu X_1 (faktor psikologis), X_2 (faktor sosial), X_3 (faktor fisik) dan X_4 (faktor finansial), mempunyai pengaruh yang signifikan secara bersama-sama terhadap Kepuasan kerja (Y).

Pengaruh Faktor Psikologis Terhadap Kepuasan kerja

Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan antara faktor psikologis terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma karena nilai signifikan sebesar 0,023 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan semakin meningkat faktor psikologis maka kepuasan kerja juga akan semakin meningkat.

Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Robbins (2014:101) menyatakan: "psikologi dapat diartikan sebagai ilmu pengetahuan yang berusaha mengukur, menjelaskan, dan terkadang mengubah perilaku manusia dan makhluk lain. Mula-mula seseorang mencoba untuk memuaskan kebutuhan yang paling penting. Kalau sudah terpenuhi, kebutuhan itu tidak lagi menjadi motivator dan kemudian orang tersebut akan mencoba memuaskan kebutuhan yang paling penting berikutnya. Misalnya orang yang kelaparan (kebutuhan fisiologis) tidak akan tertarik dengan apa yang terjadi dalam dunia seni (kebutuhan mengaktualisasikan diri), tidak juga pada bagaimana orang lain memandang dirinya atau penghargaan orang lain (kebutuhan sosial atau penghargaan), bahkan tidak tertarik juga pada apakah mereka menghirup udara bersih (kebutuhan rasa aman)

Pengaruh Faktor sosial Terhadap Kepuasan kerja

Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan antara faktor sosial terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma karena nilai signifikan sebesar 0,002 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan semakin meningkat faktor sosial maka kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma juga akan semakin meningkat.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh menurut Hasibuan (2017:202) faktor sosial meliputi besarnya balas jasa yang diterima dari hasil kerjanya, agar dapat membeli kebutuhan-kebutuhan. Kelas sosial ditentukan oleh satu faktor tunggal, seperti pendapatan, tetapi diukur sebagai kombinasi dari pekerjaan, pendapatan, pendidikan, kekayaan dan variabel lain. Dalam beberapa system sosial, anggota dari kelas yang berbeda memelihara peran tertentu dan tidak dapat mengubah posisi sosial mereka.

Pengaruh Faktor fisik Terhadap Kepuasan kerja

Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara faktor fisik terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma, karena nilai signifikan sebesar 0,027 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa semakin meningkat faktor fisik maka akan meningkatkan kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Robbins (2016:45) Faktor fisik, merupakan faktor yang berhubungan dengan kondisi fisik lingkungan kerja dan kondisi fisik karyawan, meliputi jenis pekerjaan, pengaturan waktu dan waktu istirahat, perlengkapan kerja, keadaan ruangan, suhu penerangan,

pertukaran udara, kondisi kesehatan karyawan, umur dan sebagainya. Faktor tersebut sangat mempengaruhi kepuasan karyawan, karena faktor tersebut berhubungan langsung dengan fisik karyawan.

Pengaruh Faktor finansial Terhadap Kepuasan kerja

Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan antara faktor finansial terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma karena nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa semakin meningkat faktor finansial maka kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma juga akan meningkat.

Hasil penelitian sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Ivancevich (2013:83) menjelaskan bahwa faktor finansial, yaitu balas jasa yang diterima dalam bentuk ukuran moneter yang meliputi gaji, bonus, berbagai macam tunjangan, promosi, jaminan sosial.

Pengaruh Faktor Psikologis, Faktor Sosial, Faktor Fisik Dan Faktor Finansial Terhadap Kepuasan kerja

Berdasarkan hasil penelitian secara simultan dapat dilihat bahwa faktor psikologis, faktor sosial, faktor fisik dan faktor finansial berpengaruh secara signifikan dan bersama-sama terhadap kinerja ASN di Bappeda Kabupaten Seluma. Hal ini menggambarkan bahwa jika adanya perhatian terhadap faktor psikologis, faktor sosial, faktor fisik dan faktor finansial maka kepuasan ASN akan meningkat.

Kepuasan pegawai dilihat dari beberapa faktor yang dapat mempengaruhinya yang terdiri dari faktor psikologis, faktor sosial, faktor fisik dan faktor finansial. Dengan memperhatikan faktor-faktor yang mampu mempengaruhi kepuasan kerja tersebut maka dapat meningkatkan kepuasan terhadap pegawai. Jika pegawai merasakan kepuasan maka tingkat kinerja pegawai akan meningkat dan semua pekerjaan akan dapat diselesaikan sesuai dengan tujuan instansi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Faktor psikologis memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,023 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan semakin meningkat faktor psikologis maka kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma juga akan meningkat.
2. Faktor sosial menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,002 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan semakin meningkat faktor sosial maka kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma juga akan meningkat.
3. Faktor fisik menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,027 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa semakin meningkat faktor fisik maka kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma juga akan meningkat.
4. Faktor finansial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa semakin meningkat faktor finansial maka kepuasan kerja pada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma juga akan meningkat.
5. Faktor psikologis, faktor sosial, faktor fisik dan faktor finansial berpengaruh secara signifikan dan bersama-sama terhadap kinerja ASN di Bappeda Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa jika adanya perhatian terhadap faktor psikologis, faktor sosial, faktor fisik dan faktor finansial maka kepuasan ASN akan meningkat.

Saran

1. Diharapkan kepada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma untuk dapat mempertahankan kemampuannya dalam bekerja yang memiliki penilaian tertinggi.
2. Disarankan kepada Aparatur Sipil Negara Kantor Bappeda Kabupaten Seluma untuk lebih bisa meningkatkan mutu dalam bekerja, karena mutu yang tinggi dapat mencerminkan tingkat kemampuan pegawai dalam bekerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambar, Teguh, Sulistiyani dan Rosidah. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : Graha Ilmu
- As'ad, moh. 2014. Seri Ilmu SDM : Psikologi Industri, Edisi Keempat. Yogyakarta : Liberty
- Ghozali, Imam. 2011. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program. IBM SPSS 23 (Edisi 8). Cetakan ke VIII. Semarang : Badan Penerbit.
- Gomes, Cardoso, Faustino. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: Andi Offset
- Handoko, Hani T. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta. Penerbit: BPF
- Hasibuan, Malayu. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Cetakan Kesembilan. Jakarta : PT Bumi Aksara
- Ivancevich, John, M, dkk. 2013. Perilaku dan Manajemen Organisasi, jilid 1 dan 2 Jakarta : Erlangga
- Kotler dan Keller, 2014. Marketing Management Edisi 14, Global Edition. Pearson Prentice. Hall
- Kreitner, R. & Kinicki A. 2015. Organizational Behavior 5th edition, Boston: Mc Graw-Hill.
- Luthans, Fred. 2014. Perilaku organisasi. Edisi 10. Yogyakarta : ANDI
- Melani. 2015. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Kerja (Studi pada Karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Farmasi "Yayasan Pharmasi" Semarang). Jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Mangala
- Robbins, Stephen P. 2016. Prilaku Organisasi. Terjemahan T. Hermaya. Jakarta: Prenhallindo
- Schiffman, Leon.G. dan Leslie Lazar Kanuk. 2016. Perilaku Konsumen. Edisi Ke-7. Diterjemahkan oleh Zoelkifli Kasip. PT. Indeks, Jakarta.
- Setiawan, R. 2015. Pengaruh Kepuasan Kerja Dan Loyalitas Kerja Terhadap Organizational Citizenship Behavior Pada karyawan PT. Surya Timur Sakti Jatim. Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra.
- Sondang. 2019. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Konsumen pada Hotel Zaffa Kabupaten Kaur. Skripsi. Universitas Dehasen Bengkulu
- Sopiah. 2018. Perilaku Organisasi, Yogyakarta: Andi Offset
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Cetakan Ke-18 .Bandung: Alfabeta
- Sutrisno, Edy. 2015. Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Jakarta: Kencana Pranada Media Group
- Sutrisno, Edy. 2016. Budaya Organisasi. Jakarta: Kencana Pranada Media Group
- Wursanto. I.G. 2015. Manajemen Kepegawaian. Yogyakarta : Kanisius

An Analysis of Factors Affecting Work Productivity of Employee at Sukaraja Sub-District Office of Seluma Regency of Bengkulu Province

Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja pada Pegawai Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Provinsi Bengkulu

Egy Valistin¹⁾; Ida Ayu Made Er Meytha Gayatri²⁾; Andriyani Prawitasari²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ egyvalistin@gmail.com; ²⁾ cinta.gayatri@yahoo.com; ³⁾ andriyaniprawitasari@gmail.com

How to Cite :

Valistin, E., Gayatri, I. A. M. E. M., Prawitasari, A. (2021). An Analysis of Factors Affecting Work Productivity of Employee at Sukaraja Sub-District Office of Seluma Regency of Bengkulu Province. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/e.mba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Motivation, Work Discipline,
Work Productivity

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor seperti motivasi dan disiplin kerja berpengaruh terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Sampel dalam penelitian ini 29 orang pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dan metode analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, uji determinasi dan uji hipotesis. Hasil persamaan regresi yaitu $Y = 10,107 + 0,417X_1 + 0,361X_2 + e$ artinya motivasi dan disiplin kerja memiliki pengaruh yang positif terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Hal ini menggambarkan jika variabel motivasi dan disiplin kerja meningkat maka produktivitas kerja pegawai juga akan meningkat. Hasil uji determinasi sebesar 0,567 atau (56,7%). Hal ini menunjukkan bahwa motivasi dan disiplin kerja berpengaruh terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma sebesar 56,7%, sedangkan sisanya ($100 - 56,7\% = 43,3\%$) dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Motivasi dan disiplin kerja secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap produktivitas kerja pegawai Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, karena nilai signifikan sebesar 0,015 kecil dari 0,05. Disiplin kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, dengan nilai signifikan sebesar 0,028 kecil dari 0,05.

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine factors such as motivation and work discipline that affect work productivity of employees at Sukaraja Sub-district Head Office of Seluma Regency. The sample in this study was 29 employees at Sukaraja Sub-district Head Office of Seluma Regency. The

data Collection technique used is a questionnaire and the analytical method used is multiple linear regression, determination test and hypothesis testing. The results of the regression equation are $Y = 10,107 + 0,417X_1 + 0,361X_2$ which means that motivation and work discipline have a positive influence on employee productivity at Sukaraja Sub-district Head Office of Seluma Regency. This illustrates that if the motivation and work discipline variables increase, the employee's work productivity will also increase. The result of the determination test is 0.567 or (56.7%). This shows that motivation and work discipline affect work productivity of employees at Sukaraja Sub-district Head Office of Seluma Regency by 56.7%, while the rest ($100 - 56.7\% = 43.3\%$) are explained or influenced by other variables not examined. Motivation and work discipline together have an influence on the work productivity of the employees at Sukaraja Sub-district Head Office of Seluma Regency, with a significant value of 0.000, less than 0.05. Motivation has a positive and significant effect on employee work productivity, because the significant value of 0.015 is smaller than 0.05. Work discipline has a positive and significant effect on employee work productivity, with a significant value of 0.028, which is smaller than 0.05.

PENDAHULUAN

Sumber daya manusia baik yang menduduki posisi pimpinan maupun anggota merupakan faktor penting dalam setiap organisasi atau instansi baik pemerintah maupun swasta, terutama untuk mencapai tujuan organisasi. Hal ini karena berhasil tidaknya suatu organisasi atau instansi sebagian besar dipengaruhi oleh faktor manusia selaku pelaksana pekerjaan.

Organisasi merupakan kesatuan sosial yang dikoordinasikan secara sadar, dengan sebuah batasan yang relative dapat diidentifikasi, bekerja secara terus menerus untuk mencapai tujuan. Akibat terjadinya interaksi dengan karakteristik masing-masing serta banyak kepentingan yang membentuk gaya hidup, pola perilaku, dan etika kerja, yang kesemuanya akan mencirikan kondisi suatu instansi atau organisasi. Salah satu hal yang harus diperhatikan dalam pelaksanaan pekerjaan yaitu terwujudnya produktivitas kerja pegawai yang baik. Produktivitas kerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.

Produktivitas kerja merupakan hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Mangkunegara (2016: 67), oleh karena itu produktivitas kerja pegawai perlu diperhatikan dalam upaya mencapai tujuan yang maksimal. Keberhasilan atas produktivitas kerja karyawan dalam mencapai tujuan yang maksimal, diperlukan adanya disiplin kerja dari karyawan. Disiplin kerja merupakan suatu sikap menghormati, menghargai, patuh dan taat terhadap peraturan-peraturan yang berlaku, baik yang tertulis maupun yang tidak tertulis serta sanggup menjalankan dan tidak mengelak untuk menerima sanksi- sanksinya apabila ia melanggar tugas dan wewenang yang diberikan kepadanya. Menurut Sutrisno (2017:76) ada banyak faktor yang dapat mempengaruhi produktivitas kerja diantaranya adalah motivasi kerja dan disiplin kerja.

Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma merupakan suatu instansi pemerintah yang berperan dalam meningkatkan pelayanan masyarakat. Di instansi inilah aktifitas para pegawai diharapkan mampu berperan dalam mewujudkan suatu pola yang mampu mengatasi segala permasalahan yang berhubungan dengan masyarakat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Di instansi atau lembaga inilah semestinya para pegawai Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma bekerja secara optimal demi kemajuan masyarakat kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma.

Fenomena yang terjadi di Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma bahwa produktivitas kerja pegawai mulai menurun, hal ini disebabkan kurangnya perhatian dari Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma terhadap pegawainya terutama pada faktor motivasi dan disiplin kerja. Pegawai selalu bekerja sesuai dengan perintah atasan seharusnya pegawai memiliki motivasi yang tinggi untuk bekerja tanpa harus dengan perintah. Kurangnya perhatian dari Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma terhadap pegawainya seperti terlambatnya dalam pencairan TPP (Tambahan Penghasilan Pegawai) yang merupakan tambahan penghasilan yang dikaitkan dengan tingkat kehadiran, pengurusan SPJ (Surat Perintah Jalan) merupakan penghasilan tambahan yang

diberikan atas kegiatan dinas keluar kota yang juga lambat, hal ini akan menurunkan motivasi pegawai dalam bekerja.

Selain itu disiplin pegawai juga terlihat menurun karena masih ada pegawai yang terlihat santai pada saat jam kerja, dan juga masih ada pegawai yang mengobrol dengan teman kerja, sehingga kedisiplinan di Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma kurang disiplin sehingga mengakibatkan produktivitas kerja yang dihasilkan oleh pegawai pun tidak baik. Pimpinan yang kurang tegas akan menurunkan kedisiplinan pegawai, kurangnya pengawasan dari pimpinan dan kurangnya perhatian pimpinan terhadap bawahannya. Dengan permasalahan-permasalahan tersebut tentunya berpengaruh terhadap produktivitas kerja pegawai. Bagaimana mungkin tujuan yang ditetapkan dapat tercapai, apabila masih banyak pegawai yang kurang peduli dengan tanggung jawabnya belum lagi pelaksanaan disiplin kerja yang kurang optimal.

LANDASAN TEORI

Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Schuler dalam Sutrisno (2017:6) manajemen sumber daya manusia merupakan pengakuan tentang pentingnya tenaga kerja organisasi sebagai sumber daya manusia yang sangat penting dalam memberi kontribusi bagi tujuan-tujuan organisasi, dan menggunakan beberapa fungsi dan kegiatan untuk memastikan bahwa sumber daya manusia tersebut digunakan secara efektif dan adil bagi kepentingan individu, organisasi dan masyarakat.

Motivasi

Menurut Rivai dan Mulyadi (2015:455), motivasi adalah serangkaian sikap dan nilai-nilai yang mempengaruhi individu untuk mencapai hal yang spesifik sesuai tujuan individu. Sikap dan nilai tersebut merupakan suatu yang invisible yang memberikan kekuatan untuk mendorong individu bertindak laku dalam mencapai tujuan.

Disiplin Kerja

Sikap disiplin kerja karyawan sangat penting bagi suatu perusahaan dalam rangka mewujudkan suatu tujuan perusahaan, hal ini sesuai dengan penjelasan Hasibuan (2015:213) bahwa "Disiplin harus ditegakkan dalam suatu organisasi perusahaan, karena tanpa dukungan disiplin karyawan yang baik sulit bagi perusahaan untuk mewujudkan tujuannya". Dengan adanya disiplin kerja pada setiap karyawan yang ada di dalam perusahaan tersebut, akan menjadikan perusahaan itu menjadi maju. karena setiap karyawan yang berdisiplin dalam melakukan pekerjaan dapat menyelesaikan tugas-tugas yang ada di dalam perusahaan tersebut walaupun tidak secara keseluruhan menghasilkan pekerjaan yang sempurna. Tetapi dalam jangka waktu tertentu karyawan akan melaksanakan pekerjaannya menjadi lebih baik.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiyono (2016:275) regresi berganda digunakan untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Adapun bentuk persamaan regresi linier berganda menurut Sugiyono (2016:151) adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Produktivitas kerja

X₁ = Motivasi kerja

X₂ = Disiplin kerja

a = Nilai konstanta

e = erorr

Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara 0 dan 1. Nilai R² yang kecil berarti kemampuan variabel – variabel independen dalam menerangkan variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

Pengujian Hipotesis

Uji t

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat.

Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Regresi Linier Berganda

Metode analisis regresi berganda digunakan untuk memprediksi variabel kepuasan pelanggan jika cita rasa, kualitas pelayanan dan harga mengalami peningkatan atau penurunan. Hasil perhitungan regresi berganda dapat dilihat pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Model Regresi Linier Berganda

		Coefficients ^a					
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	
1	(Constant)	10.107	5.299		1.907	.068	
	Motivasi	.417	.159	.440	2.618	.015	
	Disiplin	.361	.155	.391	2.329	.028	

a. Dependent Variable: Produktivitas

Sumber: Hasil penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat persamaan regresi yang terbentuk adalah :

$$Y = 10,107 + 0,417X_1 + 0,361X_2 + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta 10,107 mempunyai arti bahwa apabila variabel motivasi (X_1) dan disiplin kerja (X_2) dianggap sama dengan nol (0) maka variabel produktivitas kerja (Y) akan tetap sebesar 10,107.
2. Pengaruh motivasi (X_1) terhadap produktivitas kerja (Y). Nilai koefisien regresi variabel X_1 (motivasi) adalah sebesar 0,417 dengan asumsi apabila X_1 (motivasi) mengalami peningkatan sebesar satu-satuan, maka Y (produktivitas kerja) juga akan mengalami peningkatan sebesar 0,417 kali.
3. Pengaruh disiplin kerja (X_2) terhadap produktivitas kerja (Y). Nilai koefisien regresi variabel X_2 (disiplin kerja) adalah sebesar 0,361 dengan asumsi apabila X_2 (disiplin kerja) mengalami peningkatan sebesar satu-satuan maka Y (produktivitas kerja) juga akan mengalami peningkatan sebesar 0,361 kal.

Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 2. Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.753 ^a	.567	.533	2.016

a. Predictors: (Constant), Disiplin, Motivasi

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas diperoleh angka R^2 (*R Square*) sebesar 0,567 atau (56,7%). Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh motivasi dan disiplin kerja terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma sebesar 56,7%. Dengan

kata lain variabel produktivitas kerja dapat dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel motivasi dan disiplin kerja sebesar 56,7%, sedangkan sisanya ($100 - 56,7\% = 43,3\%$) dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Pengujian Hipotesis

Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Pengujian hipotesis secara parsial atau dikenal dengan uji t digunakan untuk melihat signifikan atau tidak signifikan variabel motivasi dan disiplin kerja terhadap produktivitas kerja pegawai secara terpisah atau sendiri-sendiri:

1. Pengaruh Motivasi Terhadap Produktivitas kerja. Hasil pengujian untuk variabel X_1 (motivasi) menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,015 lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa motivasi berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, dengan demikian hipotesis awal yang diajukan dapat terbukti (Ha diterima). Dapat disimpulkan bahwa semakin meningkat motivasi pada pegawai di Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma maka produktivitas kerja pegawai akan semakin tinggi, sebaliknya semakin rendah motivasi pegawai maka produktivitas kerja pegawai juga semakin rendah.
2. Pengaruh Kemampuan Kerja Terhadap Produktivitas kerja. Hasil pengujian untuk variabel X_2 (disiplin kerja) menunjukkan nilai sebesar 0,028 lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa disiplin kerja berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, dengan demikian hipotesis awal yang diajukan dapat terbukti (Ha diterima). Dapat disimpulkan bahwa semakin meningkat disiplin kerja pada pegawai di Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma maka produktivitas kerja pegawai akan semakin tinggi, sebaliknya semakin rendah kecerdasan emosional pegawai maka produktivitas kerja pegawai juga semakin rendah.

Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji simultan adalah pengujian hipotesis yang untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Berikut output pengujian hipotesis dengan SPSS :

Tabel 3. Pengujian Hipotesis Secara Simultan

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	138.201	2	69.100	17.004	.000 ^b
	Residual	105.661	26	4.064		
	Total	243.862	28			

a. Dependent Variable: Produktivitas
b. Predictors: (Constant), Disiplin, Motivasi

Sumber: Hasil penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 3 hasil perhitungan statistik menunjukkan signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena tingkat signifikansi di bawah 0,05 dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi dan disiplin kerja berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, dengan demikian hipotesis awal yang diajukan terbukti (Ha diterima). Yaitu adanya pengaruh yang signifikan antara motivasi dan disiplin kerja terhadap produktivitas kerja secara bersama-sama.

Pengaruh Motivasi Terhadap Produktivitas kerja Pegawai

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, karena nilai signifikan sebesar 0,015 kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa semakin meningkat motivasi maka produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma juga akan semakin meningkat. Hasil penelitian sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Sutrisno (2016: 109) motivasi adalah suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu, oleh karena itu motivasi sering kali diartikan pula sebagai faktor pendorong perilaku seseorang. Dengan adanya motivasi maka pegawai akan bekerja lebih giat sehingga dapat memberikan hasil yang lebih sempurna.

Pengaruh Disiplin kerja Terhadap Produktivitas kerja Pegawai

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara disiplin kerja terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, dengan nilai signifikan sebesar 0,028 kecil dari 0,05. Hasil ini dapat diartikan bahwa apabila disiplin kerja meningkat, maka produktivitas kerja juga semakin meningkat. Apabila pegawai memiliki disiplin kerja yang tinggi dalam menyelesaikan semua pekerjaan dan tanggung jawab yang diberikan kepadanya maka produktivitas kerja pegawai dapat semakin meningkat. Hasil penelitian sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Simamora (2016:611) yang dimaksud disiplin kerja adalah bentuk pengendalian diri pegawai dan pelaksanaan yang teratur menunjukkan tingkat kesungguhan tim kerja dalam suatu organisasi. Disiplin kerja sangat diperlukan untuk mengontrol manajemen, harus disajikan sebagai sebuah mekanisme perbaikan untuk menciptakan dan mendengarkan tenaga kerja.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Hasil persamaan regresi yaitu $Y = 10,107 + 0,417X_1 + 0,361X_2 + e$ artinya motivasi dan disiplin kerja memiliki pengaruh yang positif terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Hal ini menggambarkan jika variabel motivasi dan disiplin kerja meningkat maka produktivitas kerja pegawai juga akan meningkat.
2. Hasil uji determinasi sebesar 0,567 atau (56,7%). Hal ini menunjukkan bahwa motivasi dan disiplin kerja berpengaruh terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma sebesar 56,7%, sedangkan sisanya ($100 - 56,7\% = 43,3\%$) dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.
3. Motivasi dan disiplin kerja secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap produktivitas kerja pegawai Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma dengan nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa dengan adanya peningkatan motivasi dan disiplin kerja pada pegawai maka produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma juga akan meningkat.
4. Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, karena nilai signifikan sebesar 0,015 kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa motivasi yang ada pada pegawai di Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma mampu meningkatkan produktivitas kerja pegawai.
5. Disiplin kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, dengan nilai signifikan sebesar 0,028 kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa disiplin kerja yang dimiliki oleh pegawai mampu meningkatkan produktivitas kerja pegawai.

Saran

1. Disarankan kepada Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma untuk lebih memperhatikan lingkungan kerja, kompensasi untuk pegawai agar pegawai termotivasi untuk bekerja lebih giat lagi
2. Disarankan kepada pegawai Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma untuk tetap meningkatkan disiplin kerja agar produktivitas kerja tetap terjaga.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambar Teguh Sulistiyani dan Rosidah. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Darsono & Siswandoko, 2018. Sumber Daya Manusia Abad 21. Nusantara Consulting: Jakarta.
- Ghozali, Imam. 2015. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hamalik, Oemar, 2014. Manajemen Pengembangan Kurikulum, Bandung: PT. Remaja Rosda Karya
- Hasibuan, Malayu. 2015. Manajemen Sumber Daya Manusia, Cetakan Kesembilan. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Khaulisman. 2015. Hubungan Disiplin Kerja dengan Prestasi Kerja Pegawai pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Skripsi. Universitas Dehasen Bengkulu.
- Komaruddin Ahmad, 2017. Dasar-Dasar Manajemen Investasi dan Portofolio. Edisi Revisi. Jakarta: Rineka Cipta.

- Mangkunegara, Prabu Anwar. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan. Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Moukijat .2016. Kedisiplinan Kerja dan Produktivitas Dalam Organisasi. Jakarta : Bumi Aksara.
- Nitisemito, Alex S. 2016. Manajemen Personalia. Jakarta : Ghalia.
- Nurmansyah, 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Pajar, 2016, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja Karyawan Bagian Keperawatan Pada Rumah Sakit PKU Muhammadiyah Surakarta. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta
- Rivai. Veithzal, Mulyadi. Deddy, 2015, Kepemimpinan dan Perilaku Organisasi, Edisi Ketiga, Jakarta : Rajagrafindo Persada
- Sedarmayanti. 2017. Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja. Bandung: CV Mandar Maju.
- Siagian. Sondang P. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia, Bumi Aksara, Jakarta.
- Simamora, Bilson, 2016, Panduan Riset Dan Perilaku Konsumen, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Sinungan, Muchdasyar. 2014, Produktivitas Apa dan Bagaimana. Jakarta: BUMI AKSARA.
- Sugiyono, 2015. Statistika Untuk Penelitian. Cetakan Ke-22 .Bandung Alfabeta.
- Sukma, Edwin Permana, 2014, Hubungan Komunikasi Terhadap Disiplin Kerja Pegawai Pada Satuan Kerja Program Pembangunan Infrastruktur Pedesaan (PPIP) Dinas Pekerjaan Umum Provinsi Bengkulu. Skripsi, Universitas Dehasen Bengkulu
- Sutrisno, Edy. 2017. Manajemen Sumber Daya Manusia. edisi pertama. Cetakan pertama.Penerbit: Kencana Pranada Media Group. Jakarta
- Yuniarsih, Tjutju dan Suwatno. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Alfabeta. Bandung

Analysis of the Community Satisfaction Index on Public Services at the Sukaraja Sub-district Office, Seluma Regency

Analisis Indeks Kepuasan Masyarakat terhadap Pelayanan Publik pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma

Retno Dwi Putri Nurfarida¹⁾; Oni Yulianti²⁾; Yanto Effendi²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ retnodwimb2@gmail.com; ²⁾ onidehasen@gmail.com

How to Cite :

Nurfarida, R. D. P., Yulianti, O., Effendi, Y. (2021). Analysis of the Community Satisfaction Index on Public Services at the Sukaraja Sub-district Office, Seluma Regency. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Community Satisfaction Survey (SKM), Regulation of the Minister of Empowerment of State Apparatus and Bureaucratic Reform of the Republic of Indonesia Number 14 of 2017

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Indeks Kepuasan Masyarakat terhadap Pelayanan Publik pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Metode analisis yang digunakan adalah Survei kepuasan Masyarakat (SKM) berdasarkan Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017 dengan 9 indikator yaitu persyaratan, prosedur, waktu penyelesaian, biaya/tarif, produk spesifikasi jenis pelayanan, kompetensi pelaksana, perilaku pelaksana, penanganan pengaduan saran dan masukan, sarana dan prasarana. Dari analisis indeks kepuasan masyarakat Pada Survei Kepuasan Masyarakat (SKM) untuk pelayanan publik pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma adalah 77,75 dengan mutu pelayanan B dengan kriteria baik karena berada pada rentang nilai interval konversi 76,61 - 88,30.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the Community Satisfaction Index of Public Services at the Sub-district Office of Sukaraja, Seluma Regency. The analytical method used is the Community Satisfaction Survey (SKM) based on the Regulation of the Minister of State Apparatus Empowerment and Bureaucratic Reform of the Republic of Indonesia Number 14 of 2017 with 9 indicators, namely requirements, procedures, completion time, costs/tariffs, product specifications, types of services, competence of implementers, behavior implementer, handling complaints, suggestions and inputs, facilities and infrastructure. From the analysis of the community satisfaction index in the Community Satisfaction Survey (SKM) for public services at the Sukaraja District Head Office, Seluma Regency, it is 77.75 with service quality B with good criteria because it is in the range of conversion interval values of 76.61 - 88.30..

PENDAHULUAN

Setiap warga negara pada dasarnya memiliki hak dan kewajiban yang harus dipenuhinya, maka dari itu pemerintah membentuk berbagai organisasi untuk melayani hak seluruh warga negaranya.

Indonesia sebagai negara yang memiliki kedaulatan tinggi menyadari pentingnya arti pelayanan yang layak bagi seluruh warganya, agar warga Indonesia mendapatkan seluruh haknya dan tidak melupakan kewajibannya sebagai warga negara yang baik. Masyarakat menjadi lebih terpicu untuk melaksanakan berbagai kewajibannya dengan baik sebagai warga negara jika pelayanan yang diberikan oleh pemerintah dirasa baik oleh masyarakat.

Pelayanan yang baik oleh pemerintah kepada masyarakat dapat menjadi kunci suksesnya upaya peningkatan kesadaran masyarakat untuk terus sadar akan pemenuhan administrasi sebagai warga negara Indonesia yang baik. Masyarakat yang sadar akan pentingnya administrasi sebagai warga negara yang baik, akan dapat dengan mudah dijangkau pemerintah dalam pendataan berbagai kegiatan, seperti data kependudukan, data untuk pendataan pendidikan, data untuk penyaluran bantuan kepada masyarakat, dan sebagainya, sehingga seluruh program pemerintah dapat lebih optimal menjangkau sasaran lebih tepat.

Terdapat berbagai masalah yang akan timbul apabila pemerintah tidak memperhatikan kualitas pelayanannya dengan baik, dimana masyarakat menjadi tidak antusias dalam menjaga kelengkapan administrasi sebagai warga negara yang baik, sehingga hal ini akan berdampak kepada pendataan yang akan dilakukan oleh pemerintah terhadap warga, penyaluran bantuan, pendataan jumlah penduduk, dan lain-lain akan sulit untuk dilakukan.

Substansi pelayanan publik selalu dikaitkan dengan suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang, atau kelompok orang, atau instansi tertentu untuk memberikan bantuan dan kemudahan kepada masyarakat dalam rangka mencapai tujuan tertentu. Pelayanan publik ini menjadi semakin penting, karena senantiasa berhubungan dengan masyarakat banyak, yang memiliki keanekaragaman kepentingan dan tujuan. Oleh karena itu institusi pelayanan publik dapat dilakukan oleh pemerintah maupun non pemerintah dengan baik.

Sebagai unit kerja publik, pemerintah bekerja guna memenuhi dan melindungi kebutuhan, kepentingan dan tuntutan pihak yang diperintah sebagai konsumen yang berhak akan jasa publik dan layanan masyarakat, dalam hubungan pemerintahan. Pelayanan publik oleh aparatur pemerintah dewasa ini masih banyak dijumpai kelemahan sehingga belum dapat memenuhi kualitas yang diharapkan masyarakat. Hal ini ditandai dengan masih adanya berbagai keluhan masyarakat sehingga dapat menimbulkan citra yang kurang baik terhadap aparatur pemerintah. Mengingat fungsi utama pemerintah adalah melayani masyarakat maka pemerintah perlu terus berupaya meningkatkan kualitas pelayanan

Pada dasarnya pemerintah sudah menggerakkan berbagai upaya agar pelayanan dapat ditingkatkan dan membuat masyarakat menjadi puas dalam menjalankan kegiatan administrasinya, akan tetapi pada saat ini terdapat berbagai kendala yang harus dilakukan agar pelayanan yang diberikan tetap prima. Diketahui kendala terberat pada awal tahun 2020 hingga sekarang untuk sebagian besar organisasi bahkan dalam ruang lingkup global adalah penyebaran virus corona (Covid-19) yang sangat cepat dan mengakibatkan banyak korban jiwa dalam skala global yang tidak bisa dipandang sebelah mata. Disatu sisi masyarakat harus mengurus administrasi kependudukan dan administrasi lainnya seperti Kartu Tanda Penduduk, Kartu Keluarga, Surat Keterangan Domisili, termasuk persyaratan administrasi bantuan pemerintah akibat pandemi ini, disisi lain pemerintah harus berupaya untuk menekan angka penyebaran virus corona (Covid-19) dengan antara lain jaga jarak (physical distancing).

Salah satu instansi pemerintah yang memberikan pelayanan administrasi kepada warganya adalah Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma mempunyai tugas melaksanakan sebagian kewenangan pemerintah kabupaten di wilayah kerjanya, yang mencakup bidang pemerintahan, ekonomi, pembangunan, kesejahteraan rakyat dan pembinaan kehidupan masyarakat serta urusan pelayanan umum lainnya yang menjadi tugas pokoknya.

Untuk menyelesaikan berbagai kebutuhan administrasi warga maka Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma haruslah mematuhi peraturan pemerintah dalam mencegah penyebaran virus corona dengan tetap memberikan pelayanan yang prima, Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma tidak boleh lepas kontrol terhadap protokol kesehatan dan tetap menjaga pelayanan dengan baik, dan tentu saja ini merupakan tantangan yang tidak mudah untuk dilakukan oleh Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma.

Untuk mengetahui bagaimana pelayanan dianggap sudah prima oleh masyarakat maka Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma harus melakukan survei untuk mengetahui tingkat kepuasan masyarakat terhadap pelayanan terlebih pada saat pandemi seperti sekarang ini, adapun instrumen yang digunakan oleh Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma untuk mengetahui bagaimana kualitas pelayanan publik yang diberikan kepada masyarakat oleh Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma merujuk pada pedoman penyusunan Survei Kepuasan Masyarakat (SKM) unit penyelenggara pelayanan publik sebagai implementasi Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017

dengan 9 indikator yaitu persyaratan, prosedur, waktu penyelesaian, biaya/tarif, produk spesifikasi jenis pelayanan, kompetensi pelaksana, perilaku pelaksana, penanganan pengaduan saran dan masukan, sarana dan prasarana.

Saat ini masih ditemukan keluhan-keluhan umum mengenai pelayanan yang diberikan oleh Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Keluhan yang sering dirasakan oleh masyarakat berdasarkan survei yang dilakukan adalah kurangnya sarana dan prasarana yang memadai dan kenyamanan, kurang profesional atau kurang kompetennya petugas yang melayani sehingga hal tersebut belum dapat memenuhi kualitas yang diharapkan masyarakat.

LANDASAN TEORI

Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM)

Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM) adalah data dan informasi tentang tingkat kepuasan masyarakat yang diperoleh dari hasil pengukuran secara kuantitatif dan kualitatif atas pendapat masyarakat dalam memperoleh pelayanan dari aparatur penyelenggara pelayanan publik dengan membandingkan antara harapan dan kebutuhannya.

Pengukuran kepuasan merupakan elemen penting dalam proses evaluasi kinerja dimana tujuan akhir yang hendak dicapai adalah menyediakan pelayanan yang lebih baik, lebih efisien dan lebih efektif berbasis dari kebutuhan masyarakat. Suatu pelayanan dinilai memuaskan bila pelayanan tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pengguna layanan. Kepuasan masyarakat dapat juga dijadikan acuan bagi berhasil atau tidaknya pelaksanaan program yang dilaksanakan pada suatu lembaga layanan publik.

Pelayanan publik oleh aparatur pemerintah dewasa ini masih banyak dijumpai kelemahan sehingga belum dapat memenuhi kualitas yang diharapkan masyarakat. Hal ini ditandai dengan masih adanya berbagai keluhan masyarakat yang disampaikan melalui media massa, sehingga dapat menimbulkan citra yang kurang baik terhadap aparatur pemerintah. Mengingat fungsi utama pemerintah adalah melayani masyarakat maka pemerintah perlu terus berupaya meningkatkan kualitas pelayanan.

Untuk mengetahui sejauh mana pelayanan publik mampu memenuhi harapan masyarakat di suatu daerah maka diperlukan upaya-upaya untuk selalu memperbaiki pelayanan sehingga sesuai dengan perkembangan jaman dan harapan masyarakat saat ini. Salah satu bentuk evaluasi perbaikan pelayanan publik adalah melakukan survei indeks kepuasan masyarakat (IKM).

Indeks kepuasan masyarakat wajib dilaksanakan oleh seluruh unit penyelenggara pelayanan publik sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Nomor 16 Tahun 2014 tentang Pedoman Survei Kepuasan Masyarakat Terhadap Penyelenggaraan Pelayanan Publik, dimana peraturan ini kemudian sudah tidak sesuai dengan perkembangan keadaan sehingga diganti dengan Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017 tentang Pedoman Penyusunan Survei Kepuasan Masyarakat Unit Penyelenggara Pelayanan Publik. Hal ini menimbang untuk peningkatan kualitas pelayanan publik secara berkelanjutan sehingga perlu dilakukan evaluasi terhadap penyelenggaraan pelayanan publik.

Dalam penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat digunakan kuesioner sebagai alat bantu pengumpulan data kepuasan masyarakat penerima layanan. Dasar Indeks Kepuasan masyarakat pada Permenpan Nomor 16 Tahun 2014 terdiri dari 14 indikator yaitu prosedur pelayanan, persyaratan pelayanan, kejelasan petugas, kedisiplinan petugas, tanggung jawab petugas, kemampuan petugas, kecepatan pelayanan, keadilan pelayanan, kesopanan dan keramahan petugas, kewajaran biaya, kepastian biaya, kepastian jadwal, kenyamanan lingkungan, dan keamanan pelayanan. Kemudian berdasarkan peraturan baru yaitu Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017 dasar Indeks Kepuasan Masyarakat menjadi 9 indikator yaitu persyaratan, prosedur, waktu penyelesaian, biaya/tarif, produk spesifikasi jenis pelayanan, kompetensi pelaksana, perilaku pelaksana, penanganan pengaduan saran dan masukan, sarana dan prasarana.

Dalam Permenpan RI No. 14 Tahun 2017 disebutkan bahwa Survei Kepuasan Masyarakat ini bertujuan untuk mengukur tingkat kepuasan masyarakat sebagai pengguna layanan dan meningkatkan kualitas penyelenggaraan pelayanan publik dengan sasaran :

1. Mendorong partisipasi masyarakat sebagai pengguna layanan dalam menilai kinerja penyelenggara pelayanan.
2. Mendorong penyelenggara pelayanan untuk meningkatkan kualitas pelayanan publik.
3. Mendorong penyelenggara pelayanan menjadi lebih inovatif dalam menyelenggarakan pelayanan publik. Mengukur kecenderungan tingkat kepuasan masyarakat terhadap pelayanan publik.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian adalah berdasarkan Survey Kepuasan Masyarakat sebagaimana yang ditetapkan melalui Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017, yaitu sebagai berikut :

1. Nilai rata-rata tertimbang masing-masing pelayanan publik dengan 9 unsur pelayanan yang dikaji, setiap unsur pelayanan memiliki penimbangan yang sama dengan rumus menurut Keputusan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017 yaitu :

$$\text{Bobot nilai rata-rata tertimbang} = \frac{\text{Jumlah Bobot}}{\text{Jumlah Unsur}} = \frac{1}{9} = 0,11$$

2. Survei Kepuasan Masyarakat (SKM), yaitu kegiatan pengukuran atau penilaian secara komprehensif tentang tingkat kepuasan terhadap kualitas pelayanan publik yang diberikan oleh pegawai Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma dengan rumus berdasarkan Keputusan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017, yaitu :

$$\text{SKM} = \frac{\text{Total dari Nilai Persepsi PerUnsur}}{\text{Total Unsur yang terisi}} \times \text{Nilai Penimbang.}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian survei kepuasan masyarakat dalam melayani masyarakat dalam administrasi kependudukan, seperti laporan perpindahan penduduk, pengajuan KTP, pendataan penduduk dan lain-lain didasarkan pada indikator-indikator yang ada di dalam Keputusan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017 tentang pedoman penyusunan Survei Kepuasan Masyarakat yang berjumlah 9 indikator, dari 9 indikator tersebut dapat dilihat kualitas pelayanannya sebagaimana dapat dilihat secara ringkas pada tabel 8 berikut ini :

Tabel 1. Kriteria dan Nilai Rata-Rata Unsur Pelayanan

No.	Unsur Pelayanan	Rata-rata	Kriteria Pelayanan
U1	Persyaratan pelayanan	3,12	Baik
U2	Prosedur Pelayanan	3,28	Baik
U3	Waktu penyelesaian	2,81	Kurang Baik
U4	Biaya/tarif	3,19	Baik
U5	Produk spesifikasi jenis pelayanan	3,14	Baik
U6	Kompetensi pelaksana	3,25	Baik
U7	Perilaku pelaksana	3,11	Baik
U8	Penanganan pengaduan saran dan masukan	3,32	Baik
U9	Sarana dan prasarana	3,04	Kurang Baik

Sumber : Hasil penelitian, Diolah 2020

Penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui survei kepuasan masyarakat yang tinggal di sekitar wilayah kerja Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, mengikuti pedoman yang telah ditetapkan oleh pemerintah yaitu Keputusan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017 terdapat 9 unsur penilaian dasar pengukuran survei kepuasan masyarakat yaitu persyaratan, prosedur, waktu penyelesaian, biaya/tarif, produk spesifikasi jenis pelayanan, kompetensi pelaksana, perilaku pelaksana, penanganan pengaduan saran dan masukan, sarana dan prasarana. Sasaran dari pelayanan yang dilakukan oleh Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma yaitu kepuasan, kepuasan yang diberikan oleh masyarakat mengenai pelayanan yang diberikan oleh pegawai Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma akan sangat beragam karena perbedaan kebutuhan dan kepentingan dari masing-masing individu masyarakat sehingga dengan menganalisis bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan oleh Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma maka Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma dapat mengevaluasi kepuasan konsumen dan dapat membuat program yang lebih baik lagi.

Diketahui bahwa Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma sudah berupaya memberikan pelayanan yang baik untuk seluruh masyarakat yang berada di wilayah kerja Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma mengupayakan pelayanan yang diberikan merata dan dapat dirasakan oleh seluruh warga yang tinggal di wilayah kerja Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, hal ini dapat terlihat dari persyaratan yang diberikan oleh Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma dalam menjalankan administrasi kependudukan.

Memang ketentuan dalam syarat yang harus dipenuhi oleh masyarakat sudah di buat serentak dan sama oleh pemerintah, akan tetapi Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma berhasil mengupayakan untuk mematuhi peraturan dalam pemenuhan persyaratan yang sudah ditentukan tersebut, sehingga tidak ada masyarakat yang merasa lebih disulitkan atau dimudahkan dalam hal persyaratan.

Pada unsur prosedur, Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, masyarakat juga merasakan hal yang sama dalam hal pemenuhan persyaratan, dimana prosedur yang diberikan dan harus dijalankan oleh masyarakat dalam menjalankan kepengurusan administrasi kependudukan tidaklah menyulitkan bahkan menciptakan kemudahan dan efisiensi waktu yang tepat.

Dalam hal tarif dan biaya, Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma tidak memberikan patokan harga, dan menjauhi kegiatan yang mengakibatkan kerugian bagi setiap individu masyarakat yang mengurus administrasi kependudukan di Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, biaya yang dibebankan murni biaya wajib untuk kegiatan surat menyurat yang dikeluarkan oleh masyarakat dan biaya pelayanan memang betul-betul gratis. Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma mengurus beberapa kegiatan administrasi kependudukan, seperti penerimaan pengajuan KTP, akte, pengurusan pernikahan dan lain-lain, sehingga Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma diwajibkan untuk memahami setiap spesifikasi yang dibutuhkan oleh masyarakat ketika hendak berurusan mengenai administrasi kependudukan, dan masyarakat merasa spesifikasi yang dilakukan sudah berjalan dengan baik, dilihat dari minimnya angka kesalahan pelayanan yang diberikan oleh Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma kepada masyarakat lingkungan Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma.

Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma memiliki kemampuan yang teknis yang baik, artinya kompetensi pegawai Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma sudah dapat disertifikasi, ini dikarenakan masyarakat merasa bahwa Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma memiliki kemampuan dalam memberikan penjelasan dan arahan kepada masyarakat sehingga masyarakat dapat dengan mudah untuk mencerna informasi dan memenuhi persyaratan yang diberikan tanpa adanya kendala mis komunikasi yang terjadi.

Dari kompetensi yang baik inilah dapat terlihat pula bagaimana perilaku pegawai Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma dalam melaksanakan pelayanan dengan seharusnya, karena memahami bagaimana prosedur pelayanan yang diharapkan dan baik oleh masyarakat maka pegawai yang bekerja Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma selalu berusaha untuk menunjukkan sikap yang diharapkan oleh masyarakat yang melakukan kegiatan administrasi kependudukan pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma.

Optimalisasi pelayanan yang diberikan oleh Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma juga didukung oleh ketersediaan sarana pengaduan, hal ini ditujukan untuk Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma agar dapat mengevaluasi apa saja hal yang harus diperbaiki atau ditingkatkan agar pelayanan dapat dilakukan dengan maksimal dan memperoleh kepuasan yang optimal pula bagi seluruh masyarakat yang berada di wilayah Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma.

Selain menyediakan sarana pengaduan, Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma juga menyediakan sarana dan prasarana lain yang mendukung kualitas kenyamanan masyarakat pada saat melaksanakan administrasi kependudukan di Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, hal ini sangatlah perlu dilakukan, karena kegiatan pelayanan yang kondusif akan membuat masyarakat tidak merasa canggung dan enggan untuk terus menjadi warga yang baik dengan administrasi kependudukan yang tetap terjaga.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ririnda Tahun 2018 pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu dengan judul "Analisis Kualitas Pelayanan Publik pada Kantor Kecamatan Ipuh Kabupaten Mukomuko" dengan sembilan indikator.

Selain Ririnda, penelitian lainnya adalah yang dilakukan oleh Susanti Tahun 2017 pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu berjudul "Analisis Kualitas Pelayanan Administrasi Kependudukan pada Kantor Lurah Dermayu Kecamatan Air Periukan Kabupaten Seluma", serta penelitian dari Nugraheni Tahun 2015 pada Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang berjudul : Analisis kepuasan masyarakat di Kantor

Kecamatan Mungkid Kabupaten Magelang. Ini juga menggunakan Indeks Kepuasan Masyarakat, hanya saja untuk dua penelitian terakhir ini indikator yang digunakan ada 14 indikator karena metode analisis yang digunakan masih berdasarkan pada Indeks Kepuasan Masyarakat dengan menggunakan 14 indikator pelayanan yaitu Keputusan Menpan Nomor 25 Tahun 2004. Tetapi hasilnya dua penelitian terakhir ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Ririnda dan yang dilakukan peneliti dimana hasilnya bahwa kinerja unit pelayanan berada pada kategori mutu pelayanan B (baik).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Survei Kepuasan Masyarakat (SKM) untuk pelayanan publik pada Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma adalah 77,75 dengan mutu pelayanan B dengan kriteria baik karena berada pada rentang nilai interval konversi 76,61 - 88,30.
2. Unsur penanganan pengaduan saran dan masukan merupakan unsur yang mendapatkan nilai rata-rata tertinggi yaitu 3,32 kriteria Baik, ini dikarenakan Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma sigap dalam menanggapi setiap pengaduan dan kritik.
3. Nilai kepuasan terendah adalah waktu penyelesaian dengan nilai rata-rata 2,81 dengan penilaian kurang baik karena terletak pada nilai interval 2,60 - 3,064, artinya Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma harus meningkatkan kecepatan waktu dalam melakukan pelayanan.

Saran

1. Untuk waktu penyelesaian pelayanan yang mendapat nilai kepuasan terendah, disini pimpinan Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma serta pegawai harus meningkatkan kecepatan waktu dalam melakukan pelayanan artinya jangka waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan seluruh proses pelayanan dari setiap jenis pelayanan perlu mendapat perhatian yang serius agar kedepannya dapat menjadi lebih baik lagi.
2. Untuk sarana dan prasarana dapat lebih ditingkatkan lagi agar dapat memberikan kenyamanan pada masyarakat saat berurusan administrasi kependudukan di Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Indikator sarana dan prasarana secara rata-rata kriterianya juga dirasakan responden kurang baik oleh karena itu pimpinan harus menyediakan ataupun meningkatkan penyediaan sarana dan prasarana yang baik seperti gedung kantor, tersedianya tempat duduk yang cukup, peralatan/benda seperti komputer, mesin di Kantor Camat Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma agar masyarakat merasa nyaman dalam melakukan kegiatan administrasi kependudukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, Raharjo. 2011 *Pengelolaan Pendapatan dan Anggaran Daerah*. Jakarta : Graha Ilmu
- Azis Mahyudin, Karona Cahya Susena, & Ermy Wijaya. (2021). Analysis of the Community Satisfaction Index (IKM) on the Quality of Library Services at the University of Dehasen Bengkulu. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi Review*, 1(1), 47–54.
- Hardiyansyah, 2011. *Kualitas Pelayanan Publik Konsep, Dimensi, Indikator dan Implementasinya*. Yogyakarta : Gava Media
- Keputusan Menteri Pemberdayaan Aparatur Negara No/KEP/25/M.PAN/2/2004 tentang Pedoman Umum Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM)
- Keputusan Menteri Pemberdayaan Aparatur Negara Nomor 63/KEP/M.PAN/7/2003 tentang Pedoman Umum Penyelenggaraan Pelayanan Publik
- Moenir, H.A.S. 2012 *Manajemen Pelayanan Umum Di Indonesia*. Jakarta : Bumi Aksara
- Mulyadi, Deddy. 2011. *Administrasi Publik Untuk Pelayanan Publik (Konsep dan Praktik Administrasi dalam penyusunan SOP, Standart Pelayanan, Etika Pelayanan, Inovasi untuk Kinerja Birokrasi*. Bandung : Alfabeta
- Nazir, Moh. 2009. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Nugraheni , Zulfy Ahaditya Arif. 2015. *Analisis Kepuasan Masyarakat di Kantor Kecamatan Mungkid Kabupaten Magelang*. Skripsi : Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
- Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Nomor 16 Tahun 2014 tentang Pedoman Survei Kepuasan Masyarakat Terhadap Penyelenggaraan Pelayanan Publik

- Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2017 tentang Pedoman Penyusunan Survei Kepuasan Masyarakat Unit Penyelenggara Pelayanan Publik
- Ratminto dan Atik Septi Winarsih 2015. Manajemen Pelayanan, Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Rindawati. 2018. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu. Analisis Kualitas Pelayanan Publik pada Kantor Kecamatan Ipuh Kabupaten Mukomuko.
- Sianta, J. L., Susena, K. C., & Nengsih, M. K. (2020). THE ANALYSIS OF COMMUNITY SATISFACTION INDEX (SMI) ON PUBLIC SERVICES IN SIDOMULYO KELURAHAN OFFICE BENGKULU CITY. *JURNAL EMAK*, 1(3), 172-181.
- Sinambela, Lijan Poltak. 2010. Reformasi Pelayanan Publik Teori, Kebijakan Dan Implementasi. Jakarta : STIA LAN
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D . Bandung : CV. Alfabeta
- Susanti. 2017. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu. Analisis Kualitas Pelayanan Administrasi Kependudukan pada Kantor Lurah Dermayu Kecamatan Air Periukan Kabupaten Seluma.
- Tjiptono, Fandy. 2016. Manajemen Jasa. Yogyakarta : Andi Offset
- Undang-Undang No. 25 Tahun 2009 tentang Pelayanan Publik

An Analysis of Village Fund Management Implementation Based on the Regulation of the Minister of Internal Affairs Number 20 of 2018 at Tanjung Agung Village of Tanjung Agung Palik Sub-District of North Bengkulu Regency

Analisis Implementasi Pengelolaan Dana Desa Menurut Peraturan Menteri dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 di Desa Tanjung Agung Kecamatan Tanjung Agung Palik Kabupaten Bengkulu Utara

Hadi Supriyono¹⁾; Ahmad Soleh²⁾; Zahrah Indah Ferina²⁾

¹⁾Study Program of Accountancy, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ hadisupriyono873@gmail.com; ²⁾ ahmadsolehse81@yahoo.co.id

How to Cite :

Supriyono, H., Soleh, A., Ferina, Z. I. (2021). An Analysis of Village Fund Management Implementation Based on the Regulation of the Minister of Internal Affairs Number 20 of 2018 at Tanjung Agung Village of Tanjung Agung Palik Sub-District of North Bengkulu Regency. *JURNAL EMBA REVIEW*, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Village fund management,
Permendagri

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan tentang implementasi pengelolaan dana desa menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 di Desa Tanjung Agung Kecamatan Tanjung Agung Palik Kabupaten Bengkulu Utara. Metode analisis data yang digunakan adalah model analisis interaktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan dana desa yang terdapat di Desa Tanjung Agung Kabupaten Bengkulu Utara telah sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2018 tentang pengelolaan keuangan desa meliputi: 1) Perencanaan Bendahara Desa melakukan pendataan dan penyusunan atas kebutuhan dalam satu tahun anggaran, pemerintah desa mengadakan musyawarah bersama perangkat desa, BPD dan masyarakat Desa Tanjung Agung untuk menyampaikan aspirasinya untuk pembangunan Desa Tanjung Agung yang akan datang. 2) Pelaksanaan keuangan desa ini dilakukan oleh Kaur Keuangan dan Kepala Desa dengan menggunakan rekening kas desa, transaksi penerimaan dan pengeluaran disertakan bukti transaksi yang lengkap dan sah, Kaur Keuangan berkewajiban untuk mencatat setiap transaksi. 3) Kaur Keuangan mencatat setiap penerimaan dan pengeluaran dalam buku kas umum dan ditutup setiap akhir bulan dan dilaporkan ke Sekretaris Desa untuk diverifikasi, Sekretaris Desa menyampaikan kepada Kepala Desa untuk disetujui. Laporan pertanggungjawaban Sekretaris Desa Tanjung Agung selalu tepat waktu dan lebih cepat dari batas waktu yang telah ditentukan yaitu maksimal tanggal 10 pada bulan berikutnya. 4) Bendahara Desa Tanjung Agung membuat laporan keuangan setiap semester (enam) bulan sekali secara detail berdasarkan pedoman yang ada. Laporan realisasi pelaksanaan APB Desa semester pertama disampaikan tepat waktu yaitu pada bulan Juli minggu kedua, sedangkan semester

kedua minggu keempat di bulan Januari tahun berikutnya. Laporan keuangan desa yang dilaporkan oleh Kepala Desa kepada Bupati Bengkulu Utara melalui camat terdiri dari laporan realisasi anggaran belanja desa yang terdiri dari belanja barang dan jasa. 5) Pertanggungjawaban realisasi pelaksanaan APB Desa Tanjung Agung kepada Bupati selalu tepat waktu sedangkan kepada masyarakat melalui rapat musyawarah akhir tahun dan lewat papan reklame/banner.

ABSTRACT

The purpose of this research is to describe about the implementation of village financial management according to Minister law number 20 of 2018 at Desa Tanjung Agung, Kecamatan Tanjung Agung Palik North Bengkulu regency. The method which used in this research is interactive analysis. The result shows that the financial managemen has followed the law which mentioned in Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia No 20 of 2018 about village financial management which involves: 1 a planning of village chamberlain to manage and collect data for a year needs, village held a meeting with village officers, BPD and society to tell them the idea to develop the village for the future. 2) using the village fund was done by using village account, the list of transaction in and out is followed by complete transaction proof and legal. Kaur finance must record all transaction, 3) Kaur finance record all money in and out in general cash book and do closing every end of the month and report it to village secretary to be verified, the secretary tell the chief for the approval. The responsibility report by secretary is always in time and quicker from the deadline which decided before 10th on next month.4) chamberlain create a financial report every one semester, the detail based on the guidelines. The realization report of village APD realization on first semester announced exact time, every second week on July, while the second semester on the fourth week of January next year. Village financial report which reported by chief to the regent followed by subdistrict head consist of the report of village spending realization in procurement of good and service. 5) the responsibility of realization to regent always on time while the report to society through end year meeting and using banner.

PENDAHULUAN

Pengelolaan keuangan desa sesuai Peraturan Menteri Dalam Negeri (Permendagri) Nomor 20 Tahun 2018. Permendagri Nomor 20 Tahun 2018 merupakan Peraturan Menteri tentang Pengelolaan Keuangan Desa yang sebelumnya diatur dalam Permendagri Nomor 113 Tahun 2014 tentang pedoman pengelolaan keuangan desa diharapkan dapat menjadi pedoman dalam pengelolaan keuangan desa karena di dalamnya telah mencakup berbagai prosedur pengelolaan keuangan desa. Dalam Undang-Undang No. 6 tahun 2014 tentang desa disebutkan bahwa desa adalah kesatuan dari masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah yang berwenang untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal usul, atau hak tradisional yang diakui dan dihormati dalam sistem pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia. Keberadaan desa dicirikan dengan homogenya sistem mata pencaharian penduduk sebagai petani, nelayan, perkebunan, peternakan, dan lain sebagainya.

Pemerintahan desa dijalankan oleh kepala desa dibantu oleh perangkat desa sebagai unsur penyelenggaraan pemerintah desa. Selain kepala desa dan perangkat desa, terdapat juga Badan Permusyawaratan Desa (BPD) yaitu lembaga yang melaksanakan fungsi pemerintahan yang anggotanya wakil dari penduduk desa berdasarkan keterwakilan wilayah dan ditetapkan secara demokratis. Untuk mewujudkan desa yang mandiri, maju serta demokratis, membutuhkan pengelolaan dana dalam pembangunan dan pemberdayaan masyarakat di suatu desa. Kepala desa diberi kewenangan penuh

oleh pemerintah daerah untuk mengelola dananya secara bertanggungjawab. Salah satu tugas dan tanggungjawab yang sangat penting bagi pemerintah desa yaitu mengelola dana desa.

Penggunaan anggaran alokasi dana desa adalah sebesar 30% (tiga puluh persen) untuk belanja aparatur dan operasional pemerintahan desa, sebesar 70% (tujuh puluh persen) untuk biaya pemberdayaan masyarakat. Dengan diterimanya dana bagi desa tersebut, pemerintah desa harus siap dan mampu dalam mengelola dana desa berdasarkan asas transparan, akuntabel, partisipatif serta dilakukan dengan tertib dan disiplin anggaran sesuai dengan Permendagri Nomor 20 Tahun 2018 tentang Pedoman Pengelolaan Dana Desa.

Dana desa tersebut dikelola melalui kegiatan yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan dan pertanggung-jawaban. Pengawasan dana desa dilakukan oleh kepala desa yang dibantu oleh Pelaksana Teknis Pengelolaan Dana Desa (PTPKD). Titik permasalahannya adalah implementasi pengelolaan dana desa, karena adanya arus dana yang besar dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) yang diberikan kepada masing-masing desa yang menuntut transparansi dan bersifat partisipatif dari elemen-elemen masyarakat yang ada di desa. Dengan keikutsertaan elemen-elemen masyarakat yang ada di desa dapat memudahkan perencanaan pengelolaan dana desa.

Desa Tanjung Agung merupakan salah satu desa yang terdapat di Kecamatan Tanjung Agung Palik Kabupaten Bengkulu Utara. Masyarakat Desa Tanjung Agung mayoritas (80%) penduduknya sebagai petani. Pada tahun 2019 desa Tanjung Agung memperoleh anggaran dana desa sebesar Rp. 890.000.000,-. Dimana anggaran dana desa sebesar Rp. 890.000.000,- tersebut dipergunakan untuk membiayai sektor pembangunan desa sebesar 60% dan sektor pemberdayaan masyarakat desa sebesar 40%.

Dalam hal pengelolaan keuangan desa, pemerintah desa wajib menyusun laporan realisasi pelaksanaan APB Desa dan laporan pertanggungjawaban realisasi pelaksanaan APB Desa. Laporan ini dihasilkan dari suatu siklus pengelolaan dana desa, yang dimulai dari tahapan perencanaan dan penganggaran pelaksanaan dan pelaporan dan pertanggungjawaban pengelolaan keuangan desa. Tahap perencanaan dan penganggaran, pemerintah desa harus melibatkan masyarakat desa yang direpresentasikan oleh Badan Permusyawaratan Desa (BPD), sehingga program kerja dan kegiatan yang disusun dapat mengakomodir kepentingan dan kebutuhan masyarakat desa serta sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh desa tersebut.

Secara geografis Desa Tanjung Agung berada pada 102,200484 di garis bujur dan -3,554629 di garis lintang dan mempunyai ketinggian ± 55 dari permukaan air laut (mdpl). Sungai besar sungai palik yang melewati Desa Tanjung Agung sebagian dipergukan untuk pengarian persawahan yang terdapat di Desa Tanjung Agung. Mata pencaharian mayoritas sebagai petani, 100% penduduk Desa Tanjung Agung memeluk agama Islam, suku yang ada di Desa Tanjung Agung mayoritas suku Rejang, Jawa, Batak dan Padang dengan jumlah penduduk 1.557 jiwa.

Dari hasil pengamatan pra penelitian yang penulis lakukan masih terdapat beberapa hal, seperti kurangnya partisipasi masyarakat dalam musyawarah rencana pembangunan desa (Musrenbangdes) dan masih kurangnya pemahaman aparatur desa tentang pengelolaan dana desa di desa tersebut. Selain itu, dalam penyusunan laporan keuangan aparatur desa tidak membuat laporan keuangan sesuai dengan standard yang terdapat pada Permendagri Nomor 20 Tahun 2018 tentang pengelolaan keuangan desa.

LANDASAN TEORI

Implementasi

menurut mulyadi (2015:12) menyatakan bahwa implementasi mengacu pada tindakan untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dalam suatu keputusan. tindakan ini berusaha untuk mengubah keputusan-keputusan tersebut menjadi pola-pola operasional serta berusaha mencapai perubahan-perubahan besar atau kecil sebagaimana yang telah diputuskan sebelumnya. implementasi pada hakikatnya juga merupakan upaya pemahaman apa yang seharusnya terjadi setelah program dilaksanakan.

Desa

menurut peraturan menteri dalam negeri nomor 20 tahun 2018 tentang pengelolaan keuangan desa disebutkan bahwa desa dan desa adat atau yang disebut nama lain, selanjutnya disebut desa adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah yang berwenang untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal usul, dan/atau hak tradisional yang diakui dan dihormati dalam system pemerintahan negara kesatuan republik indonesia.

Keuangan Desa

menurut peraturan menteri dalam negeri nomor 20 tahun 2018 keuangan desa yaitu semua hak dan kewajiban desa yang dapat dinilai dengan uang serta segala sesuatu berupa uang dan barang yang berhubungan dengan pelaksanaan hak dan kewajiban desa.

menurut permendes nomor 16 tahun 2018 keuangan desa bersumber dari anggaran pendapatan dan belanja negara yang diperuntukkan bagi desa yang ditransfer melalui anggaran pendapatan dan belanja daerah kabupaten/kota dan digunakan untuk mendanai penyelenggaraan pemerintahan, pelaksanaan pembangunan, pembinaan kemasyarakatan, dan pemberdayaan masyarakat.

Pengelolaan Keuangan Desa

berdasarkan peraturan menteri dalam negeri nomor 20 tahun 2018 tentang pengelolaan keuangan desa adalah keseluruhan rangkaian kegiatan yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan dan pertanggung jawaban keuangan desa yang dilaksanakan dalam satu tahun anggaran.

Perencanaan

perencanaan menurut permendagri no 20 tahun 2018 pasal 31 ayat (1) perencanaan merupakan perencanaan penerimaan dan pengeluaran pemerintahan desa pada tahun anggaran berkenaan yang dianggarkan dalam apb desa, adalah sebagai berikut:

1. sekretaris desa mengkoordinasikan penyusunan rancangan apb desa berdasarkan rkpdesa tahun berkenaan dan pedoman penyusunan apb desa yang diatur dengan peraturan bupati/walikota.
2. sekretaris desa menyampaikan rancangan peraturan desa tentang apb desa kepada kepala desa.
3. rancangan peraturan desa tentang apb desa disampaikan kepala desa kepada bpd untuk dibahas dan disepakati bersama dalam musyawarah bpd.
4. rancangan peraturan desa tentang apb desa disepakati bersama paling lama bulan oktober tahun berjalan.
5. rancangan peraturan desa tentang apb desa yang telah disepakati bersama, kemudian disampaikan oleh kepala desa kepada bupati/walikota melalui camat atau sebutan lain paling lambat tiga hari sejak disepakati untuk dievaluasi.
6. bupati/walikota menetapkan hasil evaluasi rancangan apb desa paling lama 20 hari kerja sejak diterimanya rancangan peraturan desa tentang apb desa. jika dalam waktu 20 hari kerja bupati/walikota tidak memberikan hasil evaluasi maka peraturan desa tersebut berlaku dengan sendirinya.
7. jika kepala desa melakukan penyempurnaan paling lama 20 hari kerja terhitung sejak diterimanya hasil evaluasi.
8. apabila bupati/walikota menyatakan hasil evaluasi rancangan peraturan desa tentang apb desa tidak sesuai dengan kepentingan umum dan peraturan perundang-undangan yang lebih tinggi, maka kepala desa melakukan penyempurnaan paling lama 20 hari kerja terhitung sejak diterimanya hasil evaluasi.
9. apabila hasil evaluasi tidak ditindaklanjuti oleh kepala desa dan kepala desa tetap menetapkan rancangan peraturan desa tentang apb desa menjadi peraturan desa dan rancangan peraturan kepala desa tentang penjabaran apb desa menjadi peraturan kepala desa, bupati/walikota membatalkan peraturan desa dengan keputusan bupati/walikota.
10. pembatalan peraturan desa, sekaligus menyatakan berlakunya pagu apb desa tahun anggaran sebelumnya. dalam hal pembatalan, kepala desa hanya dapat melakukan pengeluaran terhadap operasional penyelenggaraan pemerintah desa.
11. kepala desa memberhentikan pelaksanaan peraturan desa paling lama 7 hari kerja setelah pembatalan dan selanjutnya kepala desa bersama bpd mencabut peraturan desa dimaksud.

Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan anggaran desa yang sudah ditetapkan sebelumnya timbul transaksi penerimaan dan pengeluaran desa. semua penerimaan dan pengeluaran desa dalam rangka pelaksanaan kewenangan desa dilaksanakan melalui rekening kas desa. jika yang belum memiliki pelayanan perbankan di wilayahnya maka pengaturannya ditetapkan oleh pemerintah kabupaten / kota. semua penerimaan dan pengeluaran desa harus didukung oleh bukti yang lengkap dan sah (sujarweni, 2015:19). pelaksanaan menurut permendagri no 20 tahun 2018 pasal 43 ayat (1) pelaksanaan keuangan desa merupakan penerimaan dan pengeluaran desa yang dilaksanakan melalui rekening desa pada bank yang ditunjuk bupati/walikota, adalah sebagai berikut:

1. pemerintah desa dilarang melakukan pungutan sebagai penerimaan desa selain yang ditetapkan dalam peraturan desa.

2. bendahara dapat menyimpan uang dalam kas desa pada jumlah tertentu dalam rangka memenuhi kebutuhan operasional pemerintah desa.
3. pengaturan jumlah uang dalam kas desa ditetapkan dalam peraturan bupati/walikota.
4. pengeluaran desa yang mengakibatkan beban pada apb desa tidak dapat dilakukan sebelum rancangan peraturan desa tentang apb desa ditetapkan menjadi peraturan desa.
5. pengeluaran desa tidak termasuk untuk belanja pegawai yang bersifat mengikat dan operasional perkantoran yang ditetapkan dalam peraturan kepala desa.
6. penggunaan biaya tak terduga terlebih dahulu harus dibuat rincian anggaran biaya yang telah disahkan oleh kepala desa.
7. pengadaan kegiatan yang mengajukan pendanaan untuk melaksanakan kegiatan harus disertai dengan dokumen antara lain rencana anggaran biaya.
8. rencana anggaran biaya diverifikasi oleh sekretaris desa dan disahkan oleh kepala desa.
9. pelaksana kegiatan bertanggungjawab terhadap tindakan pengeluaran yang menyebabkan atas beban anggaran belanja dengan mempergunakan buku pembantu kas kegiatan sebagai pertanggungjawaban pelaksanaan kegiatan desa.
10. pelaksana kegiatan mengajukan surat permintaan pembayaran (spp) kepada kepala desa. surat permintaan pembayaran (spp) tidak boleh dilakukan sebelum barang dan atau jasa diterima. pengajuan spp terdiri atas surat permintaan pembayaran (spp), pernyataan tanggungjawab belanja; dan lampiran bukti transaksi.
11. berdasarkan spp yang diverifikasi sekretaris kepala desa kemudian kepala desa menyetujui permintaan pembayaran dan bendahara melakukan pembayaran.
12. pembayaran yang telah dilakukan akan dicatat bendahara.
13. bendahara desa sebagai wajib pungut pajak penghasilan (pph) dan pajak lainnya, wajib menyetorkan seluruh penerimaan potongan dan pajak yang dipungutnya ke rekening kas negara sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

Penatausahaan

Penatausahaan menurut permendagri no 20 tahun 2018 pasal 63 ayat (2) penatausahaan merupakan kegiatan pencatatan setiap penerimaan dan pengeluaran dalam buku kas umum yang ditutup setiap akhir bulan. media penatausahaan berupa buku kas umum, buku bank, buku pajak dan buku pembantu panjar serta setiap bulan membuat laporan pertanggungjawaban bendahara. bendahara adalah perangkat desa yang ditunjuk oleh kepala desa untuk menerima, menyimpan, menyetorkan, menatausahakan, membayar, dan mempertanggungjawabkan keuangan desa dalam rangka pelaksanaan apbdes (hamzah, 2015:35). buku kas umum yang ditutup setiap akhir bulan dilaporkan oleh kaur keuangan kepada sekretaris desa paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya. sekretaris desa melakukan verifikasi, evaluasi dan analisis atas laporan keuangan. sekretaris desa melaporkan hasil verifikasi, evaluasi dan analisis kepada kepala desa untuk disetujui. pada permendagri no 20 tahun 2018 pasal 8 ayat (1) kaur keuangan melaksanakan fungsi kebendaharaan.

Pelaporan

Menurut permendagri no 20 tahun 2018 dalam melaksanakan tugas, kewenangan, hak dan kewajiban, kepala desa wajib:

menyampaikan laporan realisasi apb desa kepada bupati/walikota melalui camat berupa:

- a. laporan semester pertama berupa laporan pelaksanaan apb desa dan realisasi kegiatan.
- b. laporan disampaikan paling lama minggu kedua bulan juli tahun berjalan.

Permendagri no 20 tahun 2018 pertanggungjawaban terdiri dari:

1. kepala desa menyampaikan laporan pertanggungjawaban realisasi pelaksanaan apb desa kepada bupati/walikota melalui camat setiap akhir tahun anggaran. laporan pertanggungjawaban pelaksanaan realisasi pelaksanaan apb desa terdiri dari pendapatan, belanja, dan pembiayaan.
2. laporan pertanggungjawaban realisasi pelaksanaan apb desa sebagaimana dimaksud di atas, disampaikan paling lambat 3 (tiga) bulan setelah akhir tahun anggaran berkenaan.

Dasar Hukum Pengelolaan Keuangan Desa

Pengelolaan keuangan desa perlunya payung hukum yang mengatur tentang tahapan dalam pengelolaan dana desa tersebut agar tidak menyimpang dari yang telah ditetapkan. pengelolaan dana desa berdasarkan peraturan menteri dalam negeri nomor 20 tahun 2018 disebutkan bahwa pengelolaan dana desa yaitu keseluruhan kegiatan yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan, dan pertanggungjawaban keuangan desa. pengelolaan dana desa tersebut dipergunakan untuk membiayai pada sektor pembangunan desa dan pemberdayaan masyarakat desa.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Dalam penelitian ini, metode analisis data yang digunakan adalah model analisis interaktif dengan metode triangulasi yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman. Adapun metode tersebut sebagai berikut:

- a. Reduksi Data
Reduksi adalah pemilahan data hasil penelitian di lapangan untuk menentukan data mana yang tidak sesuai. Hasil penelitian yang telah direduksi kemudian masing-masing disusun secara tersendiri supaya lebih sistematis untuk mempermudah penelitian dalam mencari kembali data yang diperoleh apabila diperlukan.
- b. Penyajian Data
Penyajian data dilakukan untuk dapat melihat gambaran keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari gambaran keseluruhan. Penyajian data dapat berbentuk tabel, grafik dan sejenisnya. Tetapi yang paling sering digunakan adalah dengan teks yang bersifat naratif.
- c. Kesimpulan/Verifikasi
Kesimpulan atau verifikasi merupakan tahap akhir dalam proses analisa data. Kegiatan ini dimaksudkan untuk mengambil inti sari dari sajian data yang telah terorganisir dalam bentuk pernyataan kalimat yang singkat dan padat tetapi mengandung makna yang luas.

Dalam penelitian ini peneliti membandingkan implementasi pengelolaan dana desa menurut Permendagri Nomor 20 Tahun 2018 dengan implementasi pengelolaan dana desa di Desa Tanjung Agung Kec. Tanjung Agung Palik Kab. Bengkulu Utara, dan menarik kesimpulan dari permasalahan dalam implementasi pengelolaan dana desa sesuai atau tidak sesuai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Perencanaan Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

Berdasarkan hasil temuan peneliti di Desa Tanjung Agung, sebelum Sekretaris Desa Tanjung Agung melaksanakan kegiatan penyusunan rancangan peraturan desa tentang APB Desa berdasarkan RKP Desa tahun berkenaan diawali dengan proses musyawarah terlebih dahulu, pemerintah desa menjabarkan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJMDesa) menjadi Rencana Kerja Pemerintah Desa (RKP Desa) untuk jangka waktu 1 tahun, melalui Musyawarah Perencanaan Pembangunan Desa (Musrenbangdesa) yang diikuti oleh semua perangkat desa, BPD, tokoh masyarakat, karang taruna dan LMPD. Untuk mengetahui implementasi pengelolaan keuangan desa berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 di Desa Tanjung Agung pada tahap perencanaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tahap Perencanaan Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

No	Permendagri No 20 Tahun 2018	Desa Tanjung Agung	Keterangan
1	Sekretaris Desa menyusun Rancangan Peraturan Desa tentang APB Desa berdasarkan RKP Desa tahun berkenaan (Pasal 31 ayat 2)	Di Desa Tanjung Agung, Sekretaris Desa yang mempunyai tugas dalam menyusun rancangan Peraturan Desa tentang RABP Desa berdasarkan RKP Desa	Sesuai
2	Sekretaris Desa menyampaikan rancangan Peraturan Desa tentang APB Desa kepada Kepala Desa. (Pasal 32 ayat 1)	Di Desa Tanjung Agung, Sekretaris Desa menyampaikan rancangan Peraturan Desa kepada Kepala Desa	Sesuai
3	Rancangan peraturan Desa tentang APB Desa sebagaimana dimaksud pada ayat (1) disampaikan oleh Kepala Desa kepada Badan Permusyawaratan Desa untuk dibahas dan disepakati bersama. (Pasal 32 ayat 2)	Di Desa Tanjung Agung, Kepala Desa menyampaikan Rancangan Peraturan Desa (Raperdes) tentang APB Desa kepada BPD	Sesuai
4	Rancangan Peraturan Desa tentang APB Desa disepakati bersama sebagaimana dimaksud pada ayat (3) paling lambat bulan Oktober tahun berjalan. (Pasal 32 ayat 3)	Di Desa Tanjung Agung, Rancangan Peraturan Desa tentang APB Desa Desa Tanjung Agung disepakati bersama dengan bulan Oktober	Sesuai
5	Rancangan Peraturan Desa tentang APB Desa yang telah disepakati bersama sebagaimana dimaksud dalam Pasal 32 ayat (3) disampaikan oleh Kepala Desa kepada Bupati/Walikota melalui camat atau sebutan lain paling lambat 3 (tiga) hari sejak disepakati untuk dievaluasi ayat (1). (Pasal 34 ayat 1)	Di Desa Tanjung Agung, Kepala Desa menyampaikan RABP Desa kepada Bupati melalui camat yang selang 1 hari setelah RABP Desa disahkan oleh BPD	Sesuai
6	Kepala Desa menyampaikan informasi mengenai APB Desa kepada masyarakat melalui media informasi. (Pasal 39 ayat 1)	Di Desa Tanjung Agung, pemerintahan desa memberikan informasi tentang APB Desa kepada masyarakat melalui media informasi berbentuk papan reklame/banner	Sesuai

2. Pelaksanaan Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

Tahap pelaksanaan dalam pengelolaan keuangan desa berdasarkan Permendagri No 20 Tahun 2018. Pelaksanaan dalam pengelolaan keuangan desa merupakan implementasi atau penerapan dari APB Desa. Dalam proses pelaksanaan semua penerimaan dan pengeluaran yang diantaranya termasuk proses pengadaan barang dan jasa serta proses pembayaran harus dilengkapi dengan bukti-bukti yang lengkap dan sah. Untuk mengetahui implementasi pengelolaan keuangan desa berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 di Desa Tanjung Agung pada tahap pelaksanaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tahap Pelaksanaan Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

No	Permendagri No 20 Tahun 2018	Desa Tanjung Agung	Keterangan
1	Semua penerimaan dan pengeluaran desa dalam rangka pelaksanaan kewenangan desa dilaksanakan melalui rekening kas desa. (Pasal 43 ayat 1)	Di Desa Tanjung Agung, semua transaksi penerimaan dan pengeluaran desa melalui rekening kas desa	Sesuai
2	Kaur keuangan dapat menyimpan uang tunai pada jumlah tertentu untuk memenuhi kebutuhan operasional pemerintah desa (Pasal 44 ayat 1)	Di Desa Tanjung Agung, Kaur Keuangan diperkenankan menyimpan uang tunai dengan jumlah tertentu dalam kas desa	Sesuai
3	Kepala Desa menugaskan Kaur dan Kasi Pelaksanaan kegiatan anggaran sesuai tugasnya menyusun DPA paling lama 3 hari kerja setelah Peraturan Desa tentang APB Desa dan Peraturan Kepala Desa tentang penjabaran APB Desa ditetapkan (Pasal 45 ayat 1)	Di Desa Tanjung Agung, Kaur dan Kasi yang terlibat dalam penggunaan anggaran diharuskan menyusun dokumen pelaksanaan anggaran	Sesuai
4	Dokumen Pelaksanaan Anggaran (DPA) dimaksud ayat (1) Pasal 45 terdiri atas: Rencana Kegiatan dan Anggaran Desa, Rencana Kerja Kegiatan Desa dan Rencana Anggaran Biaya	Di Desa Tanjung Agung, Dokumen Pelaksanaan Anggaran (DPA) memuat tentang rencana kegiatan dan anggaran desa, rencana kegiatan kerja desa dan Rincian Anggaran Biaya (RAB)	Sesuai
5	Sekretaris Desa melakukan verifikasi rancangan Dokumen Pelaksanaan Perubahan Anggaran (DPPA). (Pasal 47 ayat 4)	Di Desa Tanjung Agung, Sekretaris Desa Tanjung Agung tidak melakukan verifikasi terhadap DPPA karena tidak terjadi perubahan APB Desa	Sesuai
6	Dalam setiap pengajuan Surat Permintaan Pembayaran (SPP) sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Sekretaris Desa berkewajiban untuk menolak pengajuan permintaan pembayaran oleh Kaur dan Kasi pelaksana kegiatan anggaran apabila tidak memenuhi persyaratan yang ditetapkan. (Pasal 55 ayat (3) point d)	Di Desa Tanjung Agung, Sekretaris berhak untuk menolak surat permintaan pembayaran yang diajukan kasi maupun kaur melalui Tim Pelaksana Kegiatan (TPK) apabila persyaratan yang diberikan tidak lengkap	Sesuai
7	Kaur keuangan wajib menyetorkan seluruh penerimaan pajak yang dipungut sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. (Pasal 58 ayat 4)	Di Desa Tanjung Agung, Kaur Keuangan menyetorkan seluruh penerimaan potongan dan pajak yang dipungutnya ke rekening kas negara yaitu melalui KPP Pratama yang disetor lewat bank BPD	Sesuai

3. Penatausahaan Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

Penatausahaan Keuangan Desa adalah kegiatan pencatatan yang khususnya dilakukan oleh Bendahara Desa. Bendahara Desa wajib melakukan pencatatan terhadap seluruh transaksi yang ada berupa penerimaan dan pengeluaran. Bendahara Desa melakukan pencatatan secara sistematis dan kronologis atas transaksi transaksi keuangan yang terjadi. Untuk mengetahui implementasi pengelolaan keuangan desa berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 di Desa Tanjung Agung pada tahap penatausahaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tahap Penatausahaan Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

No	Permendagri No 20 Tahun 2018	Desa Tanjung Agung	Keterangan
1	Penatausahaan dilakukan oleh Bendahara Desa. (Pasal 63 ayat 1)	Di Desa Tanjung Agung, kegiatan penatausahaan dilakukan oleh bendahara desa	Sesuai
2	Penatausahaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan mencatat setiap penerimaan dan pengeluaran dalam buku kas umum. (Pasal 63 ayat 2) dan pada Pasal 63 ayat (3) pencatatan pada buku kas umum ditutup setiap akhir bulan	Di Desa Tanjung Agung, penatausahaan keuangan dilakukan pencatatan baik penerimaan maupun pengeluaran ke dalam buku kas umum yang dilakukan oleh Kaur Keuangan	Sesuai
3	Buku kas umum yang ditutup setiap akhir bulan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 63 ayat (3) dilaporkan oleh Kaur Keuangan kepada Kepala Desa paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya. (Pasal 67 ayat 1)	Di Desa Tanjung Agung, Kaur Keuangan melaporkan pertanggungjawaban kepada Kepala Desa Tanjung Agung pada minggu pertama pada bulan berikutnya	Sesuai

4. Pelaporan Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

Pelaporan keuangan desa yang dimaksud adalah laporan realisasi anggaran yang dilakukan oleh Kepala Desa semester pertama dan semester kedua. Untuk mengetahui implementasi pengelolaan keuangan desa berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 di Desa Tanjung Agung pada tahap pelaporan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tahap Pelaporan Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

No	Permendagri No 20 Tahun 2018	Desa Tanjung Agung	Keterangan
1	Kepala Desa menyampaikan laporan realisasi pelaksanaan APB Desa semester pertama kepada Bupati/walikota melalui camat. (Pasal 68 ayat 1 dan 2)	Di Desa Tanjung Agung, Kepala Desa menyampaikan laporan realisasi pelaksanaan APB Desa semester pertama dan semester kedua kepada Bupati melalui camat	Sesuai
2	Kepala Desa menyusun laporan dengan menggabungkan seluruh laporan paling lambat minggu kedua bulan Juli tahun berjalan (Pasal 68 ayat 3)	Di Desa Tanjung Agung, laporan realisasi pelaksanaan APB Desa semester pertama disampaikan tepat waktu yaitu pada bulan Juli minggu kedua	Sesuai

5. Pertanggungjawaban Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

Laporan pertanggungjawaban di Desa Tanjung Agung dilakukan oleh Kepala Desa kepada Bupati sudah dilaksanakan, namun tidak langsung kepada Bupati tetapi melalui camat. Setiap akhir tahun anggaran, Kepala Desa selalu melaporkan laporan pertanggungjawaban tidak melebihi dari bulan Januari. Laporan tersebut berisi seluruh kegiatan yang telah dilaksanakan oleh pemerintah desa pada tahun tersebut, serta pengeluaran pendanaan yang telah dikeluarkan. Untuk mengetahui implementasi pengelolaan keuangan desa berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 di Desa Tanjung Agung pada tahap pertanggungjawaban dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tahap Pertanggungjawaban Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Tanjung Agung

No	Permendagri No 20 Tahun 2018	Desa Tanjung Agung	Keterangan
1	Kepala Desa menyampaikan laporan pertanggungjawaban pelaksanaan APB Desa kepada Bupati/Walikota melalui camat setiap akhir tahun anggaran. (Pasal 70 ayat 1 dan 2)	Di Desa Tanjung Agung, Kepala Desa menyampaikan laporan pertanggungjawaban realisasi pelaksanaan APB Desa selalu tepat waktu	Sesuai
2	Laporan realisasi dan laporan pertanggungjawaban pelaksanaan APB Desa sebagaimana dimaksud dalam Pasal 68 dan 70 diinformasikan kepada masyarakat melalui media informasi. (Pasal 72 ayat 1)	Di Desa Tanjung Agung, laporan realisasi dan laporan pertanggungjawaban APB Desa diinformasikan kepada seluruh masyarakat melalui rapat musyawarah akhir tahun anggaran, juga melalui media Banner yang terpasang di depan kantor kepala desa	Sesuai
3	Informasi yang disampaikan kepada masyarakat paling sedikit memuat: laporan realisasi APB Desa, laporan realisasi kegiatan, kegiatan yang belum selesai dan/atau tidak terlaksana, sisa anggaran dan alamat pengaduan. (Pasal 72 ayat 2)	Di Desa Tanjung Agung, informasi yang disampaikan kepada masyarakat berkaitan dengan laporan pertanggungjawaban APB Desa berisikan laporan realisasi APB Desa, laporan realisasi kegiatan baik yang telah dilaksanakan maupun yang belum dilaksanakan, sisa dari anggaran serta alamat/kontak layanan pengaduan yang dapat dihubungi oleh masyarakat	Sesuai

Pembahasan

Implementasi pengelolaan dana desa di Desa Tanjung Agung dilakukan berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan dan pertanggungjawaban.

1. Perencanaan

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan di Desa Tanjung Agung bahwa proses perencanaan dana desa sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018. Di dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 pada Pasal 31 tentang pengelolaan keuangan desa disebutkan bahwa perencanaan pengelolaan keuangan desa merupakan perencanaan penerimaan dan pengeluaran pemerinahan desa pada tahun anggaran berkenaan yang dianggarkan dalam APB Desa.

Tahapan perencanaan dana desa di Desa Tanjung Agung yaitu Sekretaris Desa menyusun rancangan Peraturan Desa tentang APB Desa berdasarkan RKP Desa tahun berkenaan yang didasarkan pada hasil Musrenbangdes untuk menentukan skala prioritas program pemerintah Desa Tanjung Agung tahun berkenaan. Kemudian Sekretaris Desa menyampaikan rancangan Peraturan Desa tentang APB Desa kepada Kepala Desa, lalu rancangan Peraturan Desa disampaikan oleh Kepala Desa kepada Badan Permusyawaratan Desa (BPD) untuk dibahas dan disepakati bersama.

Sejalan dengan itu menurut Pergub Bengkulu Utara No. 31 (2018:3) mengatakan bahwa RKP Desa menjadi dasar dalam penyusunan Peraturan Desa tentang APB Desa. Kepala desa menyusun RKPDesa dengan mengikutsertakan masyarakat desa.

Rancangan peraturan desa tentang APB Desa di Desa Tanjung Agung dilaksanakan pada bulan Oktober tahun berjalan, pada keesokan harinya Kepala Desa Tanjung Agung menyampaikan Rancangan peraturan desa tentang APB Desa kepada Bupati Bengkulu Utara melalui camat serta Kepala Desa Tanjung Agung menginformasikan kepada masyarakat Desa Tanjung Agung melalui soft copy saat rapat maupun melalui papan reklame/banner yang terpasang di kantor Kepala Desa Tanjung Agung.

Menurut Peraturan Bupati Bengkulu Utara Nomor 31 (2018:1) menyatakan bahwa rancangan peraturan desa tentang APB Desa sebelum ditetapkan menjadi peraturan desa tentang APB Desa harus dievaluasi terlebih dahulu oleh camat. Setelah ditetapkan menjadi peraturan desa berdasarkan hasil evaluasi camat, peraturan desa dimaksud disampaikan kepada Bupati untuk diklarifikasi.

2. Pelaksanaan

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan di Desa Tanjung Agung bahwa proses pelaksanaan dana desa sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018. Pelaksanaan keuangan desa adalah segala bentuk penerimaan dan pengeluaran desa dalam rangka pelaksanaan kewenangan desa yang dilaksanakan melalui rekening kas desa pada bank yang ditunjuk oleh Bupati Bengkulu Utara seperti yang terdapat dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 Pasal 43. Penerimaan dan pengeluaran di Desa Tanjung Agung melalui rekening BPD, artinya segala bentuk penerimaan dan pengeluaran desa harus dibuktikan dengan alat bukti yang sah.

Kaur Keuangan sebagai pelaksana bendahara melakukan penyimpanan uang dalam jumlah tertentu yakni Rp.20.000.000,- dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional pemerintahan desa yang sewaktu-waktu dibutuhkan secara mendesak. Hal ini diperkenankan sesuai dengan Pasal 44 ayat 4 Permendagri No. 20 tahun 2018. Dalam pelaksanaannya, Bendahara Desa dapat menyimpan uang dalam kas desa pada jumlah tertentu untuk memenuhi kebutuhan operasional pemerintah desa. Semua penerimaan dan pengeluaran desa didukung oleh bukti yang lengkap dan sah serta ditandatangani oleh Kepala Desa dan Bendahara Desa (Perbub BU No. 31 Tahun 2018:11).

Sekretaris Desa Tanjung Agung tidak melakukan verifikasi terhadap DPPA karena tidak terjadi perubahan APB Desa. DPPA dilakukan apabila terjadi sesuatu pada desa tersebut. Seperti apa yang terjadi pada tahun 2020 dengan adanya virus covid 19. Dimana penetapan APB Desa untuk tahun 2020 tidak mencantumkan biaya untuk penanganan covid karena anggaran APB Desa tahun 2020 sudah dibahas dan ditetapkan pada tahun 2019. Oleh karena itu pada tahun 2020 Sekretaris Desa melakukan Dokumen Pelaksanaan Anggaran (DPPA) dan terdampak dengan adanya perubahan anggaran APB Desa di Desa Tanjung Agung yang dilakukan pada bulan Juni.

Sekretaris Desa Tanjung Agung berhak untuk menolak surat permintaan pembayaran yang diajukan Kaur maupun Kasi melalui Tim Pelaksana Kegiatan (TPK) apabila persyaratan yang diberikan tidak lengkap. Langkah yang ditempuh oleh Sekretaris Desa ini telah sesuai dengan Permendagri No. 20 tahun 2018 di Pasal 55 ayat 3 point d yang mengatakan bahwa Sekretaris Desa berkewajiban untuk menolak pengajuan permintaan pembayaran oleh Kaur dan Kasi pelaksana kegiatan apabila tidak memenuhi persyaratan yang ditetapkan.

3. Penatausahaan

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan di Desa Tanjung Agung bahwa proses perencanaan dana desa sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018. Pada proses penatausahaan dilaksanakan oleh Kaur Keuangan sebagai pelaksana fungsi kebhendahaan. Kaur Keuangan mencatat setiap penerimaan dan pengeluaran dalam buku kas umum dan ditutup setiap akhir bulan. Buku kas umum yang ditutup setiap akhir bulan dilaporkan oleh Kaur Keuangan kepada Sekretaris Desa untuk dilakukan verifikasi dan Sekretaris Desa menyampaikan kepada Kepala Desa untuk disetujui. Laporan pertanggungjawaban yang dilakukan oleh Sekretaris Desa Tanjung Agung selalu tepat waktu dan lebih cepat dari batas waktu yang telah ditentukan yaitu maksimal tanggal 10 pada bulan berikutnya.

Hasil penelitian ini didukung dengan Peraturan Bupati Bengkulu Utara No. 31 (2018:20) mengatakan bahwa laporan Pertanggungjawaban Bendahara Desa disampaikan kepada Kepala Desa melalui Sekretaris Desa untuk diverifikasi terlebih dahulu, laporan Pertanggungjawaban ini disampaikan setiap bulan kepada kepala desa paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya.

4. Pelaporan

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan di Desa Tanjung Agung bahwa proses perencanaan dana desa sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018. Laporan keuangan desa yang dilakukan di Desa Tanjung Agung disampaikan setiap semester (enam) bulan sekali. Laporan realisasi pelaksanaan APB Desa semester pertama di Desa Tanjung

Agung disampaikan tepat waktu yaitu pada bulan Juli minggu kedua, sedangkan semester kedua minggu keempat di bulan Januari tahun berikutnya.

Laporan keuangan desa yang dilaporkan oleh Kepala Desa kepada Bupati Bengkulu Utara melalui camat terdiri dari laporan realisasi anggaran belanja desa yang terdiri dari belanja barang dan jasa. Hal ini sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 Pasal 68.

5. Pertanggungjawaban

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan di Desa Tanjung Agung bahwa proses perencanaan dana desa sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018. Laporan pertanggungjawaban realisasi pelaksanaan APB Desa Tanjung Agung kepada Bupati setiap tahunnya selalu tepat waktu, pemerintahan desa Tanjung Agung selalu berusaha untuk tepat waktu dalam memberikan laporan pertanggungjawaban hal ini guna menghindari keterlambatan anggaran APB Desa yang telah dipersiapkan dengan matang pada tahun anggaran sebelumnya agar jalannya roda pemerintahan di Desa Tanjung Agung tetap berjalan sesuai dengan waktu yang telah direncanakan sehingga beban moral perangkat desa terutama Kepala Desa terhadap masyarakat Desa Tanjung Agung dapat dipertanggungjawabkan secara moral.

Informasi yang disampaikan kepada masyarakat berkaitan dengan laporan pertanggungjawaban APB Desa berisikan laporan realisasi APB Desa, laporan realisasi kegiatan baik yang telah dilaksanakan maupun yang belum dilaksanakan, sisa dari anggaran serta alamat/kontak layanan pengaduan yang dapat dihubungi oleh masyarakat. Hal ini sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 Pasal 72.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Perencanaan, Bendahara Desa Tanjung Agung melakukan pendataan dan penyusunan atas kebutuhan dalam satu tahun anggaran setelah itu pemerintah desa mengadakan musyawarah bersama perangkat desa, BPD dan masyarakat Desa Tanjung Agung. Dalam musyawarah ini masyarakat Desa Tanjung Agung diberi kesempatan untuk menyampaikan aspirasinya untuk pembangunan Desa Tanjung Agung yang akan datang.
2. Pelaksanaan, pelaksanaan keuangan desa ini dilakukan oleh Kaur Keuangan dan Kepala Desa dengan menggunakan rekening kas desa dalam melakukan transaksi penerimaan dan pengeluaran harus disertakan bukti transaksi lengkap dan sah, Kaur Keuangan berkewajiban untuk mencatat setiap transaksi. Hal ini sesuai dengan aturan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2018 tentang pengelolaan keuangan desa.
3. Penatausahaan, Kaur Keuangan mencatat setiap penerimaan dan pengeluaran dalam buku kas umum dan ditutup setiap akhir bulan dilaporkan oleh Kaur Keuangan kepada Sekretaris Desa untuk dilakukan verifikasi dan Sekretaris Desa menyampaikan kepada Kepala Desa untuk disetujui. Laporan pertanggungjawaban yang dilakukan oleh Sekretaris Desa Tanjung Agung selalu tepat waktu dan lebih cepat dari batas waktu yang telah ditentukan yaitu maksimal tanggal 10 pada bulan berikutnya.
4. Pelaporan, Bendahara Desa Tanjung Agung telah membuat laporan
5. keuangan yang disampaikan setiap semester (enam) bulan sekali secara detail berdasarkan pedoman yang ada. Laporan realisasi pelaksanaan APB Desa semester pertama di Desa Tanjung Agung disampaikan tepat waktu yaitu pada bulan Juli minggu kedua, sedangkan semester kedua minggu keempat di bulan Januari tahun berikutnya. Laporan keuangan desa yang dilaporkan oleh Kepala Desa kepada Bupati Bengkulu Utara melalui camat terdiri dari laporan realisasi anggaran belanja desa yang terdiri dari belanja barang dan jasa.
6. Pertanggungjawaban, pemerintah Desa Tanjung Agung melakukan pertanggungjawaban keuangan desa kepada pemerintah Kabupaten Bengkulu Utara (Bupati) dan pertanggung jawaban kepada masyarakat.
7. Laporan pertanggungjawaban realisasi pelaksanaan APB Desa Tanjung Agung kepada Bupati setiap tahunnya selalu tepat waktu, Laporan realisasi dan laporan pertanggungjawaban APB Desa diinformasikan kepada seluruh masyarakat melalui rapat musyawarah akhir tahun anggaran, selain itu juga melalui media papan reklame/Banner yang terpasang di depan kantor kepala desa. Ini ditujukan dengan adanya partisipatif dan transparansi dari pemerintahan di Desa Tanjung Agung dalam bentuk pertanggungjawaban sejalan dengan prinsip transparansi dan partisipatif masyarakat.

Saran

Hasil dari penelitian maka disarankan kepada pihak Desa Tanjung Agung dapat melengkapi dokumen/literatur dokumen-dokumen tentang pengelolaan keuangan desa menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2018, menerapkan asas transparansi sehingga seluruh dokumen yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan desa terkait penyelenggaraan pemerintahan desa dapat diakses oleh masyarakat. Karena selama ini tidak diperkenankan meminta contoh kwitansi transaksi dan data-data tentang keuangan karena pihak Desa Tanjung Agung beranggapan dokumen-dokumen tersebut bersifat rahasia. Perlunya kerjasama yang baik dan harmonis dan teransparan antara pemerintahan desa Tanjung Agung dengan Badan Permusyawaratan Desa (BPD) sehingga tugas dan fungsi masing-masing lembaga desa dapat berjalan dengan baik dan harmonis. Dalam pengelolaan keuangan desa diharapkan masyarakat dapat berpartisipasi langsung dalam pengawasan keuangan desa sehingga apa yang telah direncanakan dalam Musrenbangdes benar-benar terlaksana sesuai dengan aspirasi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Hamzah, Ardi. 2015. Tata Kelola Pemerintahan Desa Menuju Desa Mandiri, Sejahtera, dan Partisipatoris. Pustaka Jawa Timur. Surabaya.
- Mambuhu, Nurmawati. 2017. Akuntabilitas Pengelolaan Keuangan Dana Desa Di Desa Kuntang Kecamatan Balantak Utara. Universitas Muhammadiyah Luwuk. Sulawesi Tengah. Jurnal EMOR Vol. 2, No 1, hal 138-149.
- Moleong, Lexy. J. 2013. Metodologi Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi. PT. Remaja Rosdakarya Offeset. Bandung.
- Mukhtar. 2013. Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif. GP Press Group. Jakarta.
- Mulyadi, Deddy. 2015. Study Kebijakan Publik dan Pelayanan Publik. Alfabeta. Bandung.
- Nurcholis, Hanif, 2011. Pertumbuhan dan Penyelenggaraan Pemerintah Desa. Erlangga. Jakarta.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 113 Tahun 2014. Tentang Pengelolaan Keuangan Desa.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 114 Tahun 2014. Tentang Pedoman Pembangunan Desa.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018. Tentang Pengelolaan Keuangan Desa.
- Peraturan Pemerintah Nomor 8 Tahun 2016. Tentang Pengelolaan Keuangan Desa.
- Permendes Nomor 16 Tahun 2018. Tentang Prioritas Penggunaan Keuangan Desa.
- Peraturan Bupati Bengkulu Utara Nomor 31 Tahun 2018. Tentang Perubahan Ketiga Atas Peraturan Bupati Bengkulu Utara Nomor 24 Tahun 2015 Tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Desa Dalam Kabupaten Bengkulu Utara.
- Rizky, Fiara. 2019. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Akuntabilitas Pengelolaan Dana Desa di Kecamatan Padang Jaya Kabupaten Bengkulu Utara. Skripsi. Universitas Dehasen Bengkulu.
- Setiawan, Guntur. 2014. Implementasi dalam Birokrasi Pembangunan. Balai Pustaka. Jakarta.
- Sugiyono, 2012. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni. V. Wiratna. 2015. Akuntansi Sektor Publik: Teori, Konsep, dan Aplikasi. Pustaka Baru. Yogyakarta.
- Umar, Husein. 2014. Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis. Edisi-2. Cetakan ke-13. Rajawali Pers. Jakarta.
- Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa.
- Usman, Nurdin. 2012. Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum. Grasindo. Jakarta.
- Widjaja, HAW. 2012. Otonomi Desa. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

The Effect of Supervision, Work Discipline and Career Development on the Performance of Employees of BPKD Office Seluma Distric

Pengaruh Pengawasan, Disiplin Kerja dan Pengembangan Karier terhadap Kinerja Pegawai Kantor BPKD Kabupaten Seluma

Yulia Hartuti¹⁾; Ida Anggriani²⁾; Nurzam²⁾

¹⁾Study Program of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ yuliahartuti53@gmail.com; ²⁾ ida.anggriani26@gmail.com

How to Cite :

Hartuti, Y., Anggriani, I., Nurzam. (2021). The Effect of Supervision, Work Discipline and Career Development on the Performance of Employees of BPKD Office Seluma Distric. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Supervision, Work Discipline, Career Development, Performance

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Kinerja secara umum merupakan gambaran prestasi yang dicapai suatu organisasi maupun perusahaan dalam kegiatan operasionalnya. Suatu organisasi memerlukan sumber daya manusia sebagai pendukung utama untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Metode analisis yang digunakan adalah Uji validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linear Sederhana, Koefisien Determinasi, Uji F dan Uji t. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengawasan (X1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikannya $0,001 < 0,05$. Disiplin kerja (X2) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikannya $0,025 < 0,05$. Pengembangan karier (X3) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikannya $0,002 < 0,05$. Variabel pengawasan (X1), disiplin kerja (X2) dan pengembangan karier (X3) secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikannya $0,000 < 0,05$.

ABSTRACT

The analytical method used is the validity test, reliability test, simple linear regression, coefficient of determination, F test and t test. Based on the results of the study, it shows that Supervision (X1) partially has a significant effect on employee performance (Y) at BPKD Office Seluma Distric because the significant value is $0.001 < 0.05$. Work discipline (X2) partially has a significant effect on employee performance (Y) at BPKD Office Seluma Distric because the significant value is $0.025 < 0.05$. Career development (X3) partially has a significant effect on employee performance (Y) at the BPKD Office Seluma Distric because the significant value is $0.002 < 0.05$. Supervision variables (X1), work discipline (X2) and career development (X3) simultaneously or together have a significant effect on employee performance (Y) at BPKD Office Seluma Distric because the significant value is $0.000 < 0.05$.

PENDAHULUAN

Setiap organisasi selalu berkeinginan agar tujuannya dapat tercapai dimana indikator ketercapaiannya adalah ketika apa yang direncanakan dapat terlaksana, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Agar apa yang direncanakan dapat terlaksana dengan baik, maka dibutuhkan peran serta secara aktif dari segenap komponen yang ada dalam organisasi karena kinerja yang baik dari organisasi hanya mungkin diraih manakala setiap elemen dalam organisasi berupaya untuk memberikan kontribusi terbaiknya.

Salah satu organisasi perangkat daerah dilingkungan Pemerintah Daerah Kabupaten Seluma yang juga memperhatikan masalah kinerja pegawainya adalah Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma yang melaksanakan urusan pemerintahan dan pelayanan umum di bidang keuangan, pembinaan dan pelaksanaan tugas dibidang keuangan dan pelaksanaan ketatausahaan Badan.

Namun dari pengamatan pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma masih terdapat permasalahan-permasalahan seperti kurang tertibnya pegawai dalam menggunakan jam kerja, masih ada kesalahan dalam menggunakan alat kerja seperti menggunakan printer dibidang-bidang lain sehingga dapat menghambat penyelesaian pekerjaan, pegawai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab pekerjaannya masih sering terlambat sehingga pekerjaan sering tertumpuk bahkan terkadang penggunaan waktu kerja yang belum efisien dan efektif, masih ada suatu pekerjaan yang dilaksanakan pegawai yang tidak sesuai dengan kemampuannya serta masih kurangnya pengembangan diri dari pegawai itu sendiri.

LANDASAN TEORI

Pengawasan

Siagian (2018:107) berpendapat bahwa pengawasan merupakan proses pengamatan dari seluruh kegiatan organisasi guna lebih menjamin bahwa semua pekerjaan yang sedang dilakukan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelumnya. Sedangkan Handoko (2015:25) mengatakan pengawasan adalah usaha sistematis untuk menentukan standar pelaksanaan dan tujuan perencanaan, merancang sistem informasi umpan balik membandingkan kegiatan nyata dengan standar yang telah ditentukan sebelumnya, menentukan dan mengukur penyimpangan- penyimpangan serta mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk koreksi guna menjamin bahwa semua sumber daya perusahaan dipergunakan dengan cara paling efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan-tujuan perusahaan.

Disiplin Kerja

Abdurrahmat (2016:172), kedisiplinan adalah kesadaran dan kesediaan seseorang mentaati semua peraturan perusahaan dan norma-norma sosial yang berlaku. Kemudian pendapat lain menurut Siagian (2018:305) disiplin kerja merupakan tindakan manajemen untuk mendorong para anggota organisasi agar memenuhi tuntutan berbagai ketentuan di dalam manajemen.

Pengembangan Karier

Pengembangan karir menurut Rivai (2015:277) adalah proses peningkatan kemampuan kerja individu yang dicapai dalam rangka mencapai karir yang diinginkan.

Kinerja

Pendapat dari Mangkunegara (2013:67) tentang tentang kinerja yaitu hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Pendapat lain dari Hasibuan (2014:160) menyebutkan kinerja adalah merupakan suatu hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugasnya atas kecakapan, usaha dan

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Regresi Linear berganda

Regresi linear berganda adalah teknik untuk mengukur besarnya pengaruh dari beberapa variabel independen terhadap variabel dependen. Persamaan regresi sebagai berikut (Sugiyono, 2014:192):

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Dimana:

Y : Kinerja Pegawai

- a : Konstanta/tetap
 X₁ : Pengawasan
 X₂ : Disiplin kerja
 X₃ : Pengembangan karier
 b₁, b₂, b₃ : Koefisien Regresi Berganda
 e : error

Korelasi Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar kontribusi/sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel dependen sebagai variabel terpengaruh.

Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh signifikan atau yang jelas dan dapat dipercaya antara variabel independen (pengawasan, disiplin kerja, pengembangan karier) terhadap variabel dependen (kinerja pegawai). Pengujian hipotesis menggunakan uji F dan Uji t.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis regresi linear berganda dilakukan untuk mengetahui pengaruh pengawasan (X₁), disiplin kerja (X₂) dan pengembangan karier (X₃) terhadap kinerja pegawai (Y). Adapun hasil analisis adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda variabel pengawasan (X₁), disiplin kerja (X₂) dan pengembangan karier (X₃) terhadap kinerja pegawai (Y).

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,615	,471		3,431	,002
X ₁	,380	,100	,357	3,798	,001
X ₂	,292	,123	,279	2,370	,025
X ₃	,364	,107	,365	3,391	,002

a. Dependent Variable: Y

Model statistik diatas diformulasikan kembali kedalam persamaan di bawah ini regresi linear berganda berikut ini :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan :

Y : Kinerja pegawai

X₁ : Pengawasan

X₂ : Disiplin Kerja

X₃ : Pengembangan Karier

a : Konstanta

b₁, b₂, b₃ : Koefisien regresi

e : error

Sehingga diperoleh hasil persamaan regresi linear bergandanya sebagai berikut :

$$Y = 1,615 + 0,380X_1 + 0,292X_2 + 0,364X_3 + 0,05$$

Persamaan regresi linear tersebut memberikan gambaran bahwa :

- Variabel pengawasan (X₁) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,380 yang berarti bahwa pengawasan mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma (Y). Semakin tinggi/kuat tingkat pengawasn pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma maka akan meningkatkan kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma
- Variabel disiplin kerja (X₂) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,292 yang berarti bahwa disiplin kerja mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma (Y), yaitu semakin tinggi/kuat tingkat disiplin kerja pada

Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma maka akan meningkatkan kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma.

- c. Variabel pengembangan karier (X_3) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,364 yang berarti bahwa pengembangan karier mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma (Y), yaitu semakin tinggi/kuat tingkat pengembangan karier pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma maka akan meningkatkan kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma.
- d. Dari nilai koefisien regresi tersebut variabel yang paling dominan mempengaruhi kinerja pegawai adalah faktor pengawasan (X_1) yaitu sebesar 0,380.
- e. Konstanta mempunyai nilai sebesar 1,615 yang artinya jika pengawasan (X_1) disiplin kerja (X_2) dan pengembangan karier (X_3) memiliki bobot nilai 0 atau tidak memiliki nilai maka kinerja pegawai adalah sebesar nilai konstanta 1,615.

Koefisien Determinasi (R Square)

Koefisien Determinasi (*R Square*) digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan semua variabel bebas dalam menjelaskan varians dari variabel terikatnya. Secara Sederhana koefisien determinasi dihitung dengan mengkuadratkan koefisien korelasi (R).

Tabel 2. Hasil Koefisien Determinasi (*R Square*) Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,998 ^a	,997	,996	,345

a. Predictors: (Constant), X_1 , X_2 , X_3

Nilai R^2 atau R Square dapat dibuat pada tabel model summary. Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai R^2 sebesar 0,997. Nilai tersebut menggambarkan bahwa sumbangan variabel independen yaitu pengawasan (X_1), disiplin kerja (X_2) dan pengembangan karier (X_3) terhadap naik turunnya atau variasi variabel dependen yaitu kinerja pegawai (Y) adalah sebesar 99,7% dan sisanya 0,3% merupakan sumbangan/kontribusi dari variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Simultan (Uji F)

Uji hipotesis simultan digunakan untuk mengetahui pengaruh dari variabel independen secara bersama-sama/keseluruhan terhadap variabel dependen. Uji ini dapat dilakukan dengan melihat nilai signifikansi (Sig.) pada tabel ANOVA apabila signifikansinya (5%) maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya dapat dikatakan bahwa hipotesis penelitian diterima.

Tabel 3. Hasil Uji F ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1.016.380	3	338.793	2841.084	.000 ^b
Residual	3.339	28	.119		
Total	1.019.719	31			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X_1 , X_2 , X_3

Dari tabel 3. di atas diketahui bahwa nilai signifikannya adalah $< 0,05$ yaitu 0,000 artinya secara simultan atau bersama-sama variabel pengawasan (X_1), disiplin kerja (X_2), pengembangan karier (X_3) berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma.

Uji Parsial (Uji t)

Uji hipotesis secara parsial digunakan untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Uji ini dilakukan dengan melihat nilai signifikansi (sig.) pada tabel koefisien berikut ini :

Tabel 4. Hasil Uji Parsial (Uji t) Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,615	,471		3,431	,002
X ₁	,380	,100	,357	3,798	,001
X ₂	,292	,123	,279	2,370	,025
X ₃	,364	,107	,365	3,391	,002

a. Dependent Variable: Y

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa :

- Variabel pengawasan (X₁) memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05 (5%) yaitu sebesar 0,001 sehingga dapat disimpulkan bahwa pengawasan (X₁) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma.
- Variabel disiplin kerja (X₂) memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05 (5%) yaitu sebesar 0,025 sehingga dapat disimpulkan bahwa disiplin kerja (X₂) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma.
- Variabel pengembangan karier (X₃) memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05 (5%) yaitu sebesar 0,002 sehingga dapat disimpulkan bahwa pengembangan karier (X₃) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma.

Pembahasan

Berdasarkan perhitungan dari Pengaruh pengawasan (X₁), disiplin kerja (X₂) dan pengembangan karier (X₃) Terhadap Kinerja Pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma dengan menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas, analisis regresi linear berganda, koefisien determinasi, Uji F dan Uji t dapat dianalisis sebagai berikut :

Untuk uji validitas baik untuk variabel pengawasan (X₁) pada, variabel disiplin kerja (X₂), variabel pengembangan karier (X₃) dan kinerja pegawai (Y) semua item pernyataan dinyatakan valid dikarenakan seluruh nilai uji validitas r hitungnya lebih besar dari r tabel atau > 0,3464 (r tabel terlampir).

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan maka diketahui bahwa hasil nilai *alpha* (α) *cronbach* yang dihasilkan dari variabel yang diajukan dalam penelitian adalah lebih besar dari 0,60, yaitu pengawasan (X₁) nilai *alpha* (α) *cronbach*nya 0,907, disiplin kerja (X₂) nilai *alpha* (α) *cronbach*nya 0,920, pengembangan karier (X₃) nilai *alpha* (α) *cronbach*nya 0,918, dan kinerja (Y) pegawai nilai *alpha* (α) *cronbach*nya 0,919 maka dengan demikian seluruh variabel penelitian reliabel dan handal untuk digunakan sebagai variabel dalam penelitian.

Hasil Regresi Linear Berganda, Koefisien Determinasi (R²), Uji F dan Uji t dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 5. Hasil Analisis Pengaruh Pengawasan, Disiplin Kerja dan Pengembangan Karier terhadap Kinerja Pegawai pada Kantor BPKD Kabupaten Seluma

No	Variabel Independen	Koefisien B	Nilai Sign. Uji F Jika < 0,05	Nilai Sign. Uji t Jika < 0,05	Hipotesis	Keterangan
1	Pengawasan (X ₁)	0,380		0,001	Diterima	Signifikan
2	Disiplin kerja(X ₂)	0,292		0,025	Diterima	Signifikan
3	Pengembangan Karier (X ₃)	0,364		0,002	Diterima	Signifikan
4	Uji F		0,000		Diterima	Signifikan
5	Koefisien Determinasi (R ²)	0,997 atau 99,7%				
6	Konstanta	1,615				

Sumber : Hasil Penelitian, Diolah, 2021

Untuk Regresi Linear Berganda berdasarkan tabel diatas yang bersumber dari hasil penelitian terlihat bahwa variabel pengawasan (X₁) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,380 yang berarti bahwa variabel pengawasan (X₁) mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai, berikutnya variabel disiplin kerja (X₂) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,292 yang berarti bahwa variabel disiplin kerja (X₂) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja

pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma dan yang terakhir variabel pengembangan karier (X_3) mempunyai nilai koefisien regresi sebesar 0,364 yang berarti bahwa variabel pengembangan karier (X_3) mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikansinya $0,000 < 0,05$.

Dari nilai koefisien regresi tersebut variabel yang paling dominan mempengaruhi kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma adalah faktor pengawasan (X_1) dengan nilai koefisien sebesar 0,380. Nilai konstanta mempunyai nilai sebesar 1,615 yang artinya jika pengawasan (X_1), disiplin kerja (X_2) dan pengembangan karier (X_3) memiliki bobot nilai 0 atau tidak memiliki nilai maka kinerja pegawai (Y) Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma adalah sebesar nilai konstanta 1,615.

Berdasarkan hasil data penelitian untuk uji hipotesis secara simultan/bersama-sama dengan Uji F antara variabel pengawasan (X_1), disiplin kerja (X_2) dan pengembangan karier (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikansinya sebesar $0,000 < 0,05$.

Untuk uji t variabel pengawasan (X_1) memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05 (5%) yaitu sebesar 0,001 sehingga dapat disimpulkan bahwa pengawasan (X_1) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma. selanjutnya untuk uji t variabel disiplin kerja (X_2) memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05 (5%) yaitu sebesar 0,025 sehingga dapat disimpulkan bahwa disiplin kerja (X_2) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma. Demikian pula untuk variabel pengembangan karier (X_3) memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05 (5%) yaitu sebesar 0,002 sehingga dapat disimpulkan bahwa pengembangan karier (X_3) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma.

Berdasarkan hasil penelitian dari diperoleh koefisien determinasi berganda (R^2) sebesar 0,997 ini berarti bahwa sumbangan variabel independen yaitu variabel pengawasan, disiplin kerja dan pengembangan karier terhadap variabel dependen yaitu kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma adalah sebesar 99,7% dan sisanya 0,3% merupakan sumbangan/kontribusi dari variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Handoko (2015:26), yang menjelaskan bahwa pengawasan adalah proses untuk menjamin tujuan-tujuan organisasi dan manajemen tercapai. Pengawasan juga merupakan suatu usaha sistematis untuk menentukan standar pelaksanaan dan tujuan perencanaan serta untuk menjamin agar semua pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan. Jadi pengawasan sebagai kegiatan yang dilaksanakan oleh pimpinan baik dalam kapasitas individu maupun organisasi yang ditujukan untuk mendeterminasi apa yang telah dilaksanakan oleh bawahan, mengevaluasi kinerja dan serta menerapkan tindakan-tindakan korektif sehingga hasil pekerjaan sesuai dengan rencana-rencana.

Hasil penelitian ini juga sesuai dengan pendapat Dessler (2013:5). yang menyatakan bahwa pengembangan karier merupakan serangkaian aktivitas sepanjang hidup yang berkontribusi pada eksplorasi, pemantapan, keberhasilan, dan pencapaian karir seseorang dimana pengembangan karir merupakan kegiatan terus-menerus berkelanjutan yang memberikan manfaat bagi pencapaian karir seseorang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Pengawasan (X_1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikannya $0,001 < 0,05$.
2. Disiplin kerja (X_2) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikannya $0,025 < 0,05$.
3. Pengembangan karier (X_3) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikannya $0,002 < 0,05$.
4. Variabel pengawasan (X_1), disiplin kerja (X_2) dan pengembangan karier (X_3) secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai (Y) pada pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma karena nilai signifikannya $0,000 < 0,05$.

Saran

Penulis menyarankan bahwa mengingat pengawasan, disiplin kerja dan pengembangan karier berpengaruh secara signifikan baik parsial maupun simultan maka pimpinan diharapkan terus meningkatkan pengawasan kepada bawahannya serta selalu menerapkan disiplin kerja dan memperhatikan pengembangan karier pegawai pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma, hal ini dimaksudkan agar kinerja pegawai dapat terus meningkat dan artinya jika kinerja karyawan baik tentunya akan baik pula dampaknya pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma sehingga visi misi dari Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Kabupaten Seluma dapat tercapai dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat, Fathoni. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung Rineka Cipta
- Afianiti, Enjang Mya. 2018. Pengaruh Pengembangan Karier, Motivasi Kerja dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Surakarta. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Salatiga.
- As'ad, Moh. 2014. Psikologi Industri. Seri Ilmu Sumber Daya Manusia. Jakarta : Liberti
- Dessler, Garry. 2013. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Prenhalindo
- Guntur, Ietje S. dkk. 2015. Jaminan Sosial Tenaga Kerja. Jakarta : Airlangga
- Handoko, T. Hani. 2015. Manajemen Personalialia dan Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : BPF
- Hasibuan, Malayu S.P. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Bumi Aksara
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2013. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : BPF
- Manullang, 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : Andi
- Mathis, L. Robert dan Jackson, Jhon H. 2016. Human resource management. Jakarta : Salemba Empat
- Moekijat, 2009. Manajemen Tenaga Kerja dan Hubungan Kerja. Bandung : Pionir Jaya
- Nitisemito. S. Alex. 2012. Manajemen Personalialia (Manajemen Sumber Daya Manusia). Jakarta : Ghalia Indonesia
- Nukocim dan Nurlaila. 2016. Pengaruh Pengawasan Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Wasile Kabupaten Halmahera Timur. Jurnal Manajemen Sinergi ISSN : 0177-5352, JMS Volume 1 No. 1 April 2016 : 28-40. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Khairun
- Raymond, A. Noe. 2013. Manajemen Sumber Daya Manusia mencapai Keunggulan Bersaing. Jakarta : Salemba Empat
- Rivai, Veitzhal, Ahmad Fawzi Mohd. Basri. 2015. Performance Appraisal : Sistem Yang Tepat Menilai Kinerja Karyawan Dan Meningkatkan Daya Saing Perusahaan. Jakarta : Rajawali Pers
- Siagian, Sondang. P. 2018. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Bumi Aksara
- Simamora, Henry. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta : STIE YKPN
- Singarimbun, Masri dan Sofyan Effendi. 2013. Metode Penelitian Survei. Jakarta : LP3ES
- Sugiyono. 2014. Metode Penelitian Bisnis. Bandung : Alfabet
- Sutrisno. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.

Analysis of Revenue Accounting Information Systems at M98 Baby Shop Shop, Bengkulu City

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu

Samsiah Maripah¹⁾; Ahmad Soleh²⁾; Nenden Restu Hidayah²⁾

¹⁾Study Program of Accountancy, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ syamsiahramdhani@gmail.com; ²⁾ ahmadsolehse81@yahoo.co.id; ²⁾ restunenden@gmail.com

How to Cite :

Maripah, S., Soleh, A., Hidayah, N. R. (2021). Analysis of Revenue Accounting Information Systems at M98 Baby Shop Shop, Bengkulu City. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Accounting Information System,
Income

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis sistem informasi akuntansi Pendapatan pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode wawancara. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan jenis komparatif. Hasil penelitian menunjukkan Sistem informasi akuntansi pendapatan khususnya penjualan tunai yang ada di Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu meliputi: fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan dan prosedur yang membentuk sistem. Dalam penerapan sistem informasi akuntansi pendapatan pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu terdapat kesesuaian fungsi yang terkait dan jaringan prosedur yang membentuk sistem dengan teori yang disampaikan Mulyadi, karena pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu terdapat proses pendapatan yang dimulai dari proses penjualan dan pentransferan uang kas ke bank dan terdapat pemisahan tanggung jawab antara fungsi-fungsi yang ada di Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu. Untuk dokumen yang digunakan dan catatan akuntansi yang digunakan terdapatnya perbedaan antara teori Mulyadi dengan Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu karena pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu, tidak ada penjurnalan pada saat terjadi transaksi karena semua transaksi dicatat secara terkomputerisasi dengan program yang telah ada, serta dokumen yang digunakan tidak sesuai dengan teori Mulyadi karena semua dokumen yang ada hanya yang berhubungan dengan penjualan tunai.

ABSTRACT

This study aims to analyze the income accounting information system at M98 Baby Shop in Bengkulu City. The data collection method is the interview method. The analytical method used is descriptive analysis with a comparative type. The results show that the income accounting information system, especially cash sales at M98 Baby Shop in Bengkulu City included: related functions, documents used, accounting records used and procedures that formed the system. In the application of income accounting information systems at M98 Baby Shop in Bengkulu City, there is a suitability of related functions and a network of procedures that form

the system with the theory presented by Mulyadi, because at M98 Baby Shop in Bengkulu City, there is an income process that starts from the sales process and cash transfers to the bank and there is a separation of responsibilities between functions which is in the M98 Baby Shop in Bengkulu City. For the documents used and the accounting records used, there is a difference between Mulyadi's theory and M98 Baby Shop in Bengkulu City because at M98 Baby Shop in Bengkulu City, there is no journalizing at the time of the transaction because all transactions noted t is computerized with existing programs, and the documents used are not in accordance with Mulyadi's theory because all existing documents are only related to cash sales.

PENDAHULUAN

Sistem informasi dimaksudkan untuk mempermudah tugas pengguna sehingga menghemat waktu, biaya, dan sumber daya dalam pengambilan keputusan. Sistem informasi sangat penting sama seperti sumber daya lain yang dimiliki perusahaan seperti peralatan, persediaan atau pabrik karena informasi yang handal akan sangat mendukung perusahaan untuk maju dan berkembang dalam iklim dunia usaha yang sangat kompetitif (Mulyadi, 2013:32).

Masalah dalam sistem informasi diantaranya, waktu, lingkungan sistem yang berubah, perubahan prosedur operasional. Sedangkan masalah sistem informasi yang berhubungan dengan karakteristik informasi adalah relevansi, keakuratan yang memiliki faktor kelengkapan, kebenaran dan keamanan, ketepatan waktu, ekonomi yang memiliki faktor sumber daya dan biaya, efisiensi, apakah ada kegagalan dalam perencanaan, dapat dipercaya serta kegunaannya (Mulyadi, 2013:35).

Perusahaan memperoleh informasi yang relevan dan dapat dipercaya yang diperlukan untuk dijadikan dasar dalam mengambil keputusan yang menyangkut aktivitas dan kelangsungan hidup perusahaan. Karena sistem informasi mengandung unsur-unsur pengendalian maka perusahaan dapat menjalankan pengendalian-pengendalian yang diterapkannya dengan baik (Midjan, 2015:44).

Perusahaan berhadapan dengan ribuan bahkan jutaan transaksi dalam menjalankan usahanya. Untuk itu diperlukan sebuah sistem yang efisien dan efektif guna menangani transaksi yang sedemikian rupa. Transaksi-transaksi sejenis dikelompokkan untuk mempermudah pemrosesan, seperti siklus transaksi, siklus pengeluaran, siklus konversi dan siklus pendapatan.

Siklus pendapatan merupakan siklus dari urutan pendapatan yang dimulai dari transaksi penjualan, penerimaan yang kas dan pencatatan. Pendapatan tidak hanya diterima dari penjualan barang saja, tetapi juga dari pendapatan jasa. Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen (Mulyadi, 2013:54).

Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu merupakan usaha yang bergerak dalam bidang penjualan beraneka ragam kebutuhan bayi seperti perlengkapan bayi, baju, sepatu dan lain-lain. Aktivitas perusahaan terutama yang berkaitan dengan pengeluaran dan penerimaan perlu dikelola dengan baik dengan perencanaan yang matang. Penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu sangat diperlukan karena menyangkut pencatatan penerimaan pendapatan dari penjualan kas karena Toko M98 Baby Shop kota Bengkulu tidak melayani penjualan secara kredit.

LANDASAN TEORI

Sistem Informasi Akuntansi

Sarosa (2016: 13) sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data sehingga menghasilkan informasi yang berguna dalam membuat keputusan”.

Sistem dan Prosedur

Pengertian sistem menurut Mulyadi (2013: 5) adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Menurut Baridwan (2016: 3) sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari

perusahaan. Jadi sistem terdiri dari unsur-unsur yang berbeda, unsur tersebut merupakan bagian terpadu dari sistem yang bersangkutan tetapi dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan.

Sistem Akuntansi

Dalam suatu perusahaan, sistem akuntansi memegang peranan penting dalam mengatur arus pengolahan data akuntansi untuk menghasilkan informasi akuntansi yang tepat dan akurat. Suatu sistem akuntansi disusun untuk memenuhi kebutuhan informasi yang berguna bagi pihak ekstern dan intern

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode komparatif. Menurut Nazir (2017: 58) penelitian komparatif adalah “sejenis penelitian deskriptif yang ingin mencari jawaban secara mendasar tentang sebab-akibat, dengan menganalisis faktor-faktor penyebab terjadinya ataupun munculnya suatu fenomena tertentu”. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa peneliti mengumpulkan data yang aktual/sedang berlangsung dan benar-benar nyata untuk dapat dijelaskan, diuraikan, serta dipersentasikan secara signifikan dan dapat dibandingkan dengan teori yang telah ada. Dalam penelitian menggunakan teori yang disampaikan oleh Mulyadi.

Tabel 1. Perbandingan Antara SIA Pendapatan Menurut Mulyadi dengan SIA Pendapatan Menurut Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu

Keterangan	Mulyadi	Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu	Hasil Perbandingan
Fungsi yang terkait	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fungsi Penjualan 2. Fungsi Kas 3. Fungsi Gudang 4. Fungsi Pengiriman 5. Fungsi Akuntansi 		
Dokumen yang digunakan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktur penjualan tunai 2. Pita register kas 3. Credit card sales slip 4. Bill of lading 5. Faktur penjualan COD 6. Bukti setor bank 7. Rekapitulasi HPP 		
Catatan akuntansi yang digunakan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jurnal penjualan 2. Jurnal penerimaan kas 3. Jurnal umum 4. Kartu persediaan 5. Kartu gudang 		
Jaringan prosedur yang membentuk sistem	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prosedur order penjualan 2. prosedur penerimaan kas 3. prosedur penyerahan barang 4. prosedur pencatatan penjualan tunai 5. prosedur penyetoran kas ke bank 6. prosedur pencatatan penerimaan kas 7. prosedur pencatatan HPP 		

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis penerapan sistem informasi akuntansi pendapatan pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu merupakan rangkaian dari sistem penjualan tunai untuk penjualan perlengkapan bayi mulai dari perlengkapan bayi, pakaian anak-anak, sendal, sepatu, bedak, sabun dan lain-lain. Dengan menganalisis sistem informasi akuntansi pendapatan pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu akan dapat diketahui sesuai atau tidak sesuai sistem informasi akuntansi yang dilakukan oleh Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu dengan teori yang disampaikan oleh Mulyadi.

Dari hasil perbandingan sistem informasi akuntansi pendapatan yang diterapkan oleh menurut Mulyadi dengan Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Analisis Perbandingan Antara SIA Pendapatan menurut Mulyadi dengan SIA Pendapatan menurut Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu

Keterangan	Mulyadi	Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu	Sesuai/Tidak Sesuai
Fungsi yang terkait	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fungsi penjualan Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima orderan dari pembeli, mengisi faktur penjualan, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas. 2. Fungsi kas Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli. 3. Fungsi gudang Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi penerimaan. 4. Fungsi pengiriman Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya oleh pembeli. 5. Fungsi akuntansi Fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fungsi wiraniaga Fungsi ini bertanggung jawab untuk melayani konsumen 2. Fungsi Penjualan. Fungsi ini bertanggungjawab atas penjualan serta pemesanan barang 3. Fungsi kas Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima kas dari pembeli. 4. Fungsi akuntansi. Fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuatan laporan penjualan yang dilakukan oleh kepala toko 5. Fungsi gudang. Bagian gudang bertanggungjawab atas semua stock barang yang ada 6. Fungsi pengiriman Fungsi pengiriman dilakukan untuk pembeli yang melakukan pembelian secara online, karyawan akan mengirimkan barang melalui jasa pengiriman. 	Adanya kesesuaian antara teori yang disampaikan oleh Mulyadi dengan yang ada di Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu, karena semua fungsi yang seharusnya ada dalam penjualan tunai semua ada di Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu.
Dokumen yang digunakan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktur penjualan tunai Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan. 2. Pita register kas Dokumen ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan. 3. <i>Credit card sales slip</i> Bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit, untuk transaksi penjualan yang telah dilakukan kepada pemegang kartu kredit. 4. <i>Bill of lading</i> Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum. 5. Faktur penjualan <i>cash on delivery (COD)</i>, Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan <i>cash on delivery (COD)</i>. 6. Bukti setor bank Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Dokumen ini dibuat tiga rangkap. 7. Rekap harga pokok penjualan Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode. 	Faktur penjualan tunai atau pita register. Slip pembayaran debit Bukti setoran ke Bank.	Tidak adanya kesesuaian antara teori yang disampaikan oleh Mulyadi dengan yang ada di Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu, karena dokumen yang harus digunakan menurut teori Mulyadi banyak yang tidak ada di gunakan oleh Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu seperti <i>credit card slip</i> , <i>bil of loading</i> disebabkan Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu tidak menerima pembayaran menggunakan kartu kredit dan juga tidak melayani penjalan COD.

<p>Catatan akuntansi yang digunakan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jurnal penjualan Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan. 2. Jurnal penerimaan kas Untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, diantaranya dari penjualan tunai. 3. Jurnal umum Digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual. 4. Kartu persediaan Digunakan untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual. Selain itu kartu ini juga digunakan untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan di gudang. 5. Kartu gudang Untuk mencatat berkurangnya kuantitas produk yang dijual. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kartu Gudang Kartu gudang digunakan oleh Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu untuk mencatat persediaan barang 2. Program akuntansi Karena semua transaksi yang ada langsung di input ke dalam program akuntansi, perusahaan akan secara otomatis mempunyai kode akun rekening standar yang diberikan program akuntansi tersebut. 	<p>Untuk catatan akuntansi yang digunakan, adanya ketidaksesuaian antara teori Mulyadi dengan Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu, karena semua penjumlahan yang seharusnya ada dalam pencatatan akuntansi, Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu tidak ada melakukan penjumlahan karena semua pencatatan dilakukan secara terkomputerisasi</p>
<p>Jaringan prosedur yang membentuk sistem</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prosedur order penjualan Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima pesanan dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli. 2. Prosedur penerimaan kas Dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap "lunas" pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman. 3. Prosedur penyerahan barang Dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli. 4. Prosedur pencatatan penjualan tunai Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan. 5. Prosedur penyetoran kas ke bank Sistem pengendalian intern terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank semua kas yang diterima pada suatu hari. Dalam prosedur ini fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh. 6. Prosedur pencatatan penerimaan kas Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas. 7. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan Dalam prosedur ini fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prosedur order penjualan Prosedur ini melibatkan fungsi penjualan yang dilakukan bersama dengan wiraniaga 2. Prosedur penerimaan kas Prosedur ini melibatkan fungsi kas dalam menerima pembayaran harga barang dari pembeli yaitu kasir 3. Prosedur penyerahan barang. Prosedur ini dilakukan oleh bagian kasir kepada konsumen setelah konsumen melakukan pembayaran 4. Prosedur pencatatan penjualan tunai dan pencatatan penerimaan. Dalam prosedur ini fungsi akuntansi dilakukan oleh kepala toko. Dengan bukti-bukti yang telah dibuat dilakukan pencatatan yang telah terkomputerisasi dengan cara menggunakan software atau aplikasi penjualan 5. Prosedur penyetoran kas ke bank. Dalam prosedur ini fungsi kepala toko melakukan semua fungsi dari penyetoran dan penerimaan kas yang dilakukan pada hari berikutnya 6. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Prosedur ini dilakukan secara komputerisasi 	<p>Adanya kesesuaian antara teori Mulyadi dengan Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu, karena semua prosedur yang seharusnya ada menurut Mulyadi telah dilakukan oleh Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu</p>

Sumber : Data diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas maka dapat dilihat perbandingan antara sistem informasi akuntansi pendapatan dari penjualan tunai yang diterapkan di Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu dengan teori

yang disampaikan oleh Mulyadi. Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa adanya kesesuaian antara teori yang disampaikan oleh Mulyadi dengan Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu untuk fungsi yang terkait dan prosedur yang membentuk system. Karena dalam fungsi yang terkait telah ada di Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu seperti fungsi order penjualan, fungsi penerimaan kas, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi dan fungsi gudang. Sedangkan untuk jaringan prosedur yang membentuk system pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu telah melakukan prosedur penjualan tunai sesuai dengan teori yang disampaikan mulyadi.

Namun untuk dokumen yang digunakan dengan pencatatan akuntansi terdapat ketidak sesuaian antara teori yang disampaikan oleh Mulyadi dengan Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu hal ini dapat dilihat dari pembuatan jurnal yang seharusnya dilakukan untuk setiap transaksi ternyata tidak dilakukan oleh Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu karena semua pencatatan semua transaksi yang ada dilakukan secara terkomputerisasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Sistem informasi akuntansi pendapatan khususnya penjualan tunai yang ada di Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu meliputi: fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan dan prosedur yang membentuk system.
2. Dalam penerapan sistem informasi akuntansi pendapatan pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu terdapat kesesuaian fungsi yang terkait dan jaringan prosedur yang membentuk sistem dengan teori yang disampaikan Mulyadi, karena pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu terdapat proses pendapatan yang dimulai dari proses penjualan dan pentransferan uang kas ke bank dan terdapat pemisahan tanggung jawab antara fungsi-fungsi yang ada di Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu .
3. Dokumen yang digunakan dan catatan akuntansi yang digunakan terdapatnya perbedaan antara teori Mulyadi dengan Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu karena pada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu, tidak ada penjurnalan pada saat terjadi transaksi karena semua transaksi dicatat secara terkomputerisasi dengan program yang telah ada, serta dokumen yang digunakan tidak sesuai dengan teori Mulyadi karena semua dokumen yang ada hanya yang berhubungan dengan penjualan tunai.

Saran

1. Diharapkan kepada Toko M98 Baby Shop Kota Bengkulu untuk setiap transaksi harus dilakukan pencatatan penjurnalan yang bertujuan untuk mempermudah bagian pembukuan dalam pembuatan laporan keuangan meskipun telah ada program yang terkomputerisasi hal ini bertujuan untuk menghindari kehilangan data dan dokumentasi pada saat terjadinya kerusakan pada program.
2. Diharapkan adanya penambahan fungsi di bagian akuntansi, karena semua fungsi akuntansi saat ini dilakukan oleh kepala toko.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. 2016. Akuntansi Intermediate. Edisi 8. BPFE: Yogyakarta
- Hilmawan. Rendy 2017. Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Penerimaan Kas Pada Perusahaan Manufaktur PT. Gracia Kreasi Rotan. Universitas Gunadarma. Jakarta
- Jogiyanto. H. M. 2015. Analisis dan Desain Sistem Informasi. Andi Offset. Yogyakarta
- Juliasmi, Mira. 2015. Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan Pada CV. Medy's Group Kota Bengkulu, Skripsi, Universitas Dehasen Bengkulu
- Jusup. Al Haryono. 2015. Teori Akuntansi .Edisi Keenam Jilid Satu. STIE YKPN.Yogyakarta.
- Kusnadi, dkk. 2016. Pengantar Akuntansi Keuangan. Jakarta: PT. Grafindo.
- Midjan. La. 2015. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan: Lingga Jaya. Bandung
- Mulyadi. 2013. Sistem Akuntansi. Edisi Ketiga. Cetakan Kelima . Salemba Empat: Jakarta.
- Mulyanto. Agus. 2014. Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi. Pustaka Pelajar. Bandung
- Nazir. 2017, Metode Penelitian, Bogor, Ghalia Indonesia.
- Romney. Marshal B. 2015. Sistem Informasi Akuntansi. Salemba Empat. Jakarta.
- Sarosa. Samiaji. 2016. Sistem Informasi Akuntansi. Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta
- Sugiyono, 2013, Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D, Bandung, Alfabeta
- Widjajanto. Nugroho. 2016. Sistem Informasi Akuntansi. Erlangga. Jakarta.

The Effect of Brand Image and Product Quality toward Wardah Cosmetics Consumers' Loyalty as A Study on Students Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Bengkulu

Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Kosmetik Wardah Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Liana Sapitri ¹⁾; Onsardi ²⁾

^{1,2)} Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Email: ¹⁾lianasapitri210699@gmail.com

How to Cite :

Sapitri, L., Onsardi. (2021). The Effect of Brand Image and Product Quality toward Wardah Cosmetics Consumers' Loyalty as A Study on Students Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Bengkulu. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [02 September 2021]

Revised [15 Oktober 2021]

Accepted [1 November 2021]

KEYWORDS

Brand Image, Product Quality, and Costumers' Loyalty

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Kosmetik Wardah studi Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu. Sampel penelitian ini adalah semua Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu yang menggunakan produk kosmetik Wardah yang berjumlah 96 orang. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara dan kuisioner. Ada beberapa teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, Menggunakan uji instrument, uji asumsi klasik, analisis tanggapan responden, analisis linier berganda, koefisien determinasi, dan juga uji hipotesis. Dari hasil uji linier berganda didapat persamaan regresi yaitu sebagai berikut: $Y = 5.224 + 0.200 (X_1) + 0.332 (X_2)$ Hasil pengujian dapat diketahui bahwa variabel Citra Merek (X_1) menunjukkan hasil $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2.502 > 1.98580$) dan ($\text{sig} < \alpha = 0,014 < 0,050$) variable Kualitas Produk (X_2), diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($9.150 > 1.98580$) dan ($\text{sig} < \alpha = 0,000 < 0,050$), sehingga dapat disimpulkan bahwa Citra Merek Dan Kualitas Produk Berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan Kosmetik Wardah Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu.

ABSTRACT

This study aimed to determine the effect of brand image and product quality toward Wardah Cosmetics Costumers' loyalty as the study on Students of Management Study Program, Faculty Economics and Business, Muhammadiyah University of Bengkulu. The data collection technique of this study used observation, interview, and questionnaire. The data analysis technique of this study used instrument tests, classical assumption tests, analysis of respondents' responses, multiple linier analysis of the determination coefficient and also hypotesis testing. The result of the study show that in line with the

multiple linier test obtained the regression equation which is as follows: $Y = 5.224 + 0.200 (X_1) + 0.332 (X_2)$. The test result can be seen that the variable Brand Image (X1) show $t_{count} > t_{table}$ ($2.502 > 1.98580$) and ($sig < \alpha = 0,014 < 0.050$) variable Product Quality (X2) obtained $t_{count} > t_{table}$ ($9.150 > 1.98580$) and ($sig < \alpha = 0,000 < 0.050$). Based on the finding above can be concluded that Brand Image and Product Quality have a positive and significant effect toward Wardah Cosmetics Costumers' Loyalty as a study on students of Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Bengkulu.

PENDAHULUAN

Dunia pemasaran saat ini dalam kondisi persaingan yang semakin ketat dengan berbagai macam produk kosmetik yang ditawarkan di pasar yang memiliki kualitas dan inovasi yang beragam. Oleh sebab itu perusahaan dituntut memiliki daya saing yang tinggi agar dapat tetap eksis dan bertahan dalam bisnis tersebut.

Bisnis kosmetik saat ini sedang marak-marakaknya menawarkan berbagai macam produk kosmetik dengan berbagai inovasi yang mampu mengambil hati para konsumen, khususnya mahasiswa Universitas Muhammadiyah Bengkulu yang hampir seluruhnya menggunakan produk kosmetik. Dengan demikian pelanggan atau mahasiswa prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu dihadapkan dengan berbagai macam produk yang memiliki kekurangan dan kelebihan masing-masing.

Alasan ini membuat perusahaan memperkuat produknya agar tercipta citra merek yang positif dan melekat di benak konsumen. Citra merek menurut Kotler (2006:266) adalah penglihatan atau kepercayaan yang terpendam di benak konsumen, sebagai cerminan asosiasi yang bertahan di ingatan konsumen. Menurut Schiffman dan Kanuk (2007) Citra Merek adalah sekumpulan asosiasi mengenai suatu merek yang tersimpan dalam benak atau ingatan konsumen. Produk yang memiliki citra merek dan kualitas produk yang kuat dan positif cenderung lebih di ingat oleh konsumen sementara merek lain tidak akan dipertimbangkan sama sekali.

Selain citra merek, kualitas akan produk juga penting untuk meyakinkan konsumen akan produk tersebut terjamin kualitasnya, terjamin kebersihannya dan terjamin halal suatu produk tersebut agar konsumen percaya akan produk tersebut. Menurut Kotler and Armsrtong (2008:272) kualitas produk (product quality) adalah karakteristik produk yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan pelanggan yang dinyatakan atau diimplemetasikan. Menurut Assauri dan Arumsari (2012:44) kualitas produk merupakan faktor-faktor yang terdapat dalam suatu barang atau hasil yang menyebabkan barang atau hasil tersebut sesuai dengan tujuan untuk apa barang atau hasil itu dimaksudkan. Produk yang memiliki citra merek dan kualitas produk yang kuat dan positif cenderung lebih di ingat oleh konsumen sementara merek lain tidak akan dipertimbangkan sama sekali.

Untuk mempertahankan dan mendapatkan kecantikan dari waktu ke waktu, setiap harinya produk kosmetik sudah menjadi bagian untuk perempuan. Setiap produk yang diproduksi memiliki berbagai macam manfaat guna dapat terpenuhinya keinginan dan kebutuhan konsumen. Sesuai dengan permintaan konsumen yang sangat drastis maka seiring berkembangnya zaman menuntut perusahaan-perusahaan penghasil kosmetik harus jeli dan dapat menciptakan gagasan ide baru mengenai kandungan dalam produk kosmetik.

Loyalitas pelanggan sangat penting bagi suatu perusahaan guna mempertahankan kelangsungan suatu perusahaan. Kotler dan Keller (2012) menyatakan bahwa Loyalitas Pelanggan merupakan situasi yang pelanggan yang secara konsisten membelanjakan seluruh anggaran untuk membeli produk, suatu layanan jasa dari penjual yang sama. Loyalitas sendiri adalah situasi ideal yang paling diharapkan pemasar, di mana konsumen bersikap positif

terhadap produk atau produsen (penyedia jasa) dan disertai pola pembelian ulang yang konisten (Tjiptono, 2006). Tentunya bukan suatu hal yang mudah dalam mempertahankan dan meningkatkan loyalitas pelanggan mengingat beberapa perubahan tak terduga dapat terjadi setiap saat, baik perubahan pada pelanggan seperti selera maupun aspek lainnya.

Kosmetik wardah merupakan salah satu brand produk kecantikan yang ada di Indonesia. Produsen perawatan kulit dan wajah ini diprakarsai oleh PT Pustaka Tradisi Ibu dengan beragam produk wardah dipersembahkan bagi konsumen terutama kaum wanita yang ingin mendapatkan perawatan tubuh yang aman serta lengkap. Kosmetik Wardah adalah produk kecantikan buatan Indonesia yang aman dan berkualitas tinggi dengan memproduksi ragam kosmetik untuk berbagai macam kondisi kulit, misalnya pelembab buat kulit berminyak ataupun kosmetika yang cocok pada kulit kering berjerawat, dan lain-lain agar dapat memilihnya salah satunya sesuai menginspirasi.

Wardah memiliki 3 prinsip dalam usahanya yaitu: pure and safe yang berarti semua bahan dasar kosmetik Wardah berbahan dasar alami dan tidak berbahaya. Beauty expert yang berarti Wardah ingin menjadikan semua wanita di dunia cantik secara maksimal dan natural. Dan yang terakhir Inspiring beauty yang berarti Wardah menginginkan kecantikan dari dari wardah akan menginspirasi banyak orang.

Penelitian ini difokuskan pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu. Sebagai salah satu Prodi di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu, tentunya memiliki jumlah Mahasiswa yang tidak sedikit, dan hampir semuanya Mahasiswa menggunakan produk kosmetik kecantikan dari berbagai jenis merek, salah satunya produk kosmetik merek Wardah, sedangkan objek yang dipilih adalah Mahasiswa pengguna produk kosmetik Wardah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Septiana Sari, Mustika Rahmawati dan Zelin Ovza selaku pelanggan pengguna kosmetik Wardah di prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu pada tanggal 23 Desember 2020, terdapat keterangan bahwa ada beberapa produk kosmetik Wardah yang manfaatnya kurang efektif dan terbilang cukup mahal bagi para Mahasiswa, selain itu pengaruh produk kosmetik pesaing yang manfaatnya lebih efektif dan juga bisa di dapatkan dengan harga yang lebih murah, dapat menjadi penyebab berkurangnya Loyalitas Pelanggan terhadap produk Kosmetik Wardah.

LANDASAN TEORI

Loyalitas Pelanggan

Loyalitas pelanggan sangat penting bagi suatu perusahaan guna mempertahankan kelangsungan suatu perusahaan. Kotler dan Keller (2012) menyatakan bahwa Loyalitas Pelanggan merupakan situasi yang pelanggan yang secara konsisten membelanjakan seluruh anggaran untuk membeli produk, suatu layanan jasa dari penjual yang sama.

Loyalitas sendiri adalah situasi ideal yang paling diharapkan pemasar, dimana konsumen bersikap positif terhadap produk atau produsen (penyedia jasa) dan disertai pola pembelian ulang yang konisten (Tjiptono, 2006). Menurut Cannon (2008) menyatakan bahwa loyalitas pelanggan didefinisikan sebagai besarnya kemungkinan pelanggan membeli kembali dan kesediaan mereka untuk menjadi partner.

Loyalitas Merupakan komitmen yang di pegang secara mendalam untuk mendukung kembali produk atau jasa yang disukai dimasa depan meski pengaruh situasi usaha pemasaran berpotensi menyebabkan pelanggan beralih(Kotrler & Keller 2009).

Citra Merek

Citra merek menurut Kotler (2006:266) adalah penglihatan atau kepercayaan yang terpendam di benak konsumen, sebagai cerminan asosiasi yang bertahan di ingatan

konsumen. Menurut Schiffman dan Kanuk(2007) Citra Merek adalah sekumpulan asosiasi mengenai suatu merek yang tersimpan dalam benak atau ingatan konsumen.

Menurut Kotler dan Keller (2009:403) citra merek adalah persepsi dan keyakinan yang dipegang oleh konsumen, seperti yang dicerminkan asosiasi yang tertanam dalam ingatan pelanggan, yang selalau diingat pertama kali saat mendengar slogan dan tertanam dibenak konsumennya.

Menurut Tjiptono (2015:49) adalah deskripsi asosiasi dan keyakinan terhadap merek tertentu. Citra merek (*brand image*) adalah pengamatan dan kepercayaan yang digenggam oleh konsumen, seperti yang dicerminkan di asosiasi atau di ingatan konsumen.

Kualitas produk

Menurut Kotler dan Armstrong (2008:272) kualitas produk (*product quality*) adalah karakteristik produk yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan pelanggan yang dinyatakan atau diimplementasikan. Menurut Schiffman dan Kasnuk (2007), kualitas produk adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memberikan identitas atau ciri pada setiap produknya sehingga konsumen dapat mengenali produk tersebut.

Menurut kotler dalam Arumsari (2012:44), kebanyakan produk disediakan pada satu diantara empat tingkatan kualitas, yaitu: kualitas rendah, kualitas rata-rata sedang, kualitas baik dan kualitas sangat baik. Beberapa atribut diatas dapat diukur secara objektif.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, yaitu penelitian empiris yang datanya berbentuk angka. Penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai dengan menggunakan prosedur statistik atau cara lain dari kuantitatif(pengukuran).

Metode penelitian kuantitatif menurut Sugiono (14:2015), yaitu metode penelitian yang berlandaskan terhadap filsafat positivisme, digunakan dalam meneliti terhadap sampel dan populasi peneliti, tehnik pengambilan sampel umumnya dilakukan dengan acak atau *random sampling*, sedangkan pengumpulan data dilakukan dengan cara memanfaatkan instrumen yang penelitian yang dipakai, analisis data yang bersifat kuantitatif atau bisa diukur dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan sebelumnya.

Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiono (2012:277), analisis regresi linier berganda ini digunakan untuk meramalakan bagaimana variabel dependen dipengaruhi oleh variabel independen. Analisis ini dilakukan apabila jumlah variabel independennya minimal dua. Dalam penelitian ini variabel sevendu yaitu Loyalitas Pelanggan (Y) dipengaruhi variabel independennya Citra Merek (X1) dan Kualitas Produk (X2). Persamaannya sebagai berikut :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y : Loyalitas Pelanggan

a : Konstanta

B1 : Koefisien Regresi Citra Merek (X1)

B2 : Koefisien Regresi Kualitas Ptpduk (X2)

X1 : Citra Merek

X2 : Kualitas Produk

E : error

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah untuk menggambarkan mengenai tanggapan responden terhadap variabel (Citra Merek dan Kualitas Produk) terhadap Loyalitas Pelanggan pada produk wardah kosmetik, maka diperoleh tabel di bawah ini :

Tabel 1. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5.224	.647		8.071	.000
Citra Merek	.200	.080	.260	2.502	.014
Kualitas Produk	.332	.036	.951	9.150	.000

a. Dependent Variable: Loyalitas Pelanggan

Sumber : olah data SPSS 2021

Dari perhitungan hasil regresi di atas didapatkan persamaan regresinya adalah sebagai berikut : $Y = 5.224 + 0.200 (X_1) + 0.332 (X_2)$. Berdasarkan persamaan regresi di atas, maka dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai Konstanta 5.224 mempunyai arti bahwa apabila variabel Citra Merek (X_1) dan Kualitas Produk (X_2) terhadap Loyalitas Pelanggan (Y) sama dengan nol, maka variabel Loyalitas Pelanggan akan tetap yaitu 5.224. Dengan asumsi variabel Citra Merek (X_1) dan Kualitas Produk (X_2) dianggap tetap.
2. Koefisien Regresi X_1 , sebesar 0.200 mempunyai makna jika nilai variabel Citra Merek (X_1) naik satu satuan maka nilai Loyalitas Pelanggan (Y) akan naik sebesar 0.200 dengan asumsi variabel Kualitas Produk (X_2) dianggap tetap.
3. Koefisien Regresi X_2 , sebesar 0.332 mempunyai makna jika nilai variabel Kualitas Produk (X_2) naik satu satuan maka nilai Loyalitas Pelanggan (Y) akan naik sebesar 0.332 dengan asumsi variabel Citra Merek (X_1) dianggap tetap.

Koefisien Determinasi R^2

Untuk mengetahui besarnya persentase pengaruh variabel bebas Citra Merek (X_1) dan Kualitas Produk (X_2) terhadap Loyalitas Pelanggan (Y) maka hasil dari perhitungan komputer menggunakan SPSS didapatkan uji koefisien determinasi sebagai berikut:

Tabel 3. Nilai Koefisien Determinasi Hasil Penelitian

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.769 ^a	.591	.583	1.00497	1.475

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Citra Merek

b. Dependent Variable: Loyalitas Pelanggan

Sumber : olah data SPSS 2021

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui nilai koefisien determinasi Adjusted R Square (R^2) diperoleh nilai sebesar 0.583. Nilai ini mempunyai arti bahwa variabel Citra Merek (X_1) dan Kualitas Produk (X_2) memiliki pengaruh sebesar 58,3 % terhadap Loyalitas Pelanggan. Sedangkan sisahnya sebesar 41,7 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak masuk dalam penelitian ini.

Pengujian Hipotesis Dengan Uji t

Untuk menguji pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat digunakan uji t sebagai berikut :

Tabel 4. Hasil Pengujian Hipotesis dengan Uji t

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t _{tabel}	t _{hitung}	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
(Constant)	5.224	.647		8.071		.000
Citra Merek	.200	.080	.260	2.502	1.98580	.014
Kualitas Produk	.332	.036	.951	9.150	1.98580	.000

a. Dependent Variable: Loyalitas Pelanggan

Sumber : olah data SPSS 2021

Melalui perhitungan yang dilakukan dengan menggunakan program SPSS, maka perbandingan antara t_{hit} dengan $t_{\alpha/2}$ ($n-k-1$) = $96 - 2 - 1 = 93$ (1.98580) setiap variabel sebagai berikut :

1. Citra Merek, diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2.502 > 1.98580$) dan ($sig < \alpha = 0,014 < 0,050$), hal tersebut menyatakan adanya pengaruh Citra Merek (X_1) secara positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan (Y) Pada Produk Kosmetik Wardah.
2. Kualitas Produk, diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($9.150 > 1.98580$) dan ($sig < \alpha = 0,000 < 0,050$), hal tersebut menyatakan adanya pengaruh Kualitas Produk (X_2) secara positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan (Y) Pada Produk Kosmetik Wardah.

Pengujian Hipotesis Dengan Uji F

Untuk menguji pengaruhh variabel bebas secara simultan atau bersama-sama terhadap variabel terikat menggunakan uji F sebagai berikut :

Tabel 5. Hasil Pengujian Hipotesis dengan Uji F

ANOVA ^b						
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F _{hitung}	F _{tabel}	Sig.
Regression	135.980	2	67.990	67.320	3.099	.000 ^a
Residual	93.926	93	1.010			
Total	229.906	95				

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Citra Merek

b. Dependent Variable: Loyalitas Pelanggan

Sumber : olah data SPSS 2021

Berdasarkan tabel uji hipotesis dengan uji F di atas diperoleh $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu ($67.320 > 3.099$) dan ($sig \alpha = 0.000 < 0,050$), maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa secara simultan atau bersama-sama terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel Citra Merek (X_1) dan Kualitas Produk (X_2) terhadap Loyalitas Pelanggan (Y) produk kosmetik wardah.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang dilakukan pada, Pelanggan produk kosmetik wardah melalui penyebaran kuesoner terhadap 96 orang responden yang telah diuji sehingga dapat diketahui pengaruh masing-masing variabel bebas Citra Merek (X_1) dan Kualitas

Produk (X_2), secara parsial maupun pengaruhnya secara simultan atau bersama-sama terhadap Loyalitas Pelanggan (Y) produk kosmetik wardah, Sehingga dapat diperoleh hasil sebagai berikut :

Pengaruh Citra Merek (X_1) Terhadap Loyalitas Pelanggan (Y)

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa citra merek memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan dalam menggunakan produk kosmetik wardah. Dengan adanya citra merek yang baik dari produk wardah tentunya hal ini akan sangat mempengaruhi loyalitas pelanggan yang memakai produk wardah.

Citra merek erat kaitannya dengan loyalitas pelanggan, hal ini dipengaruhi oleh pengalaman penggunaan produk yang memuaskan. Konsumen yang mempunyai loyalitas terhadap suatu merek akan terus melakukan pembelian ulang karena sudah percaya dan merasa puas sehingga konsumen tidak tergiur dengan promosi dari pihak pesaing dan adanya kemauan untuk merekomendasikan merek tersebut kepada orang lain. Sehingga menciptakan dari kepuasan menjadi loyalitas pelanggan yang ditimbulkan dari citra merek tersebut.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dewi Kurniawati,dkk.2014. Dalam penelitian yang berjudul Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan (studi Pada pelanggan KFC Cabang Kawi Malang). Hasilnya, Citra Merek Dan Kualitas Produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan .

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ni Putu Hani Susanti 1 Made Wardana, 2014. Dengan judul Pengaruh Kualitas Produk Dan Cita Merek Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Kosmetik Hijau Merek The Body Shop. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kualitas Produk Dan Cita Merek memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Kosmetik Hijau Merek The Body Shop.

Pengaruh Kualitas Produk (X_2) Terhadap Loyalitas Pelanggan (Y)

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan dalam menggunakan produk kosmetik wardah. Kualitas produk yang ditawarkan oleh wardah akan menjadi jaminan mutu dari produk itu sendiri, apabila wardah mampu untuk terus mempertahankan kualitas produk yang mereka miliki maka loyalitas pelanggan akan terus meningkat.

Produk yang berkualitas mempunyai peran penting untuk memebentuk Loyalitas Konsumen . Semakin berkualitas suatu produk yang diberikan, maka loyalitas pelanggan akan semakin tinggi, sehingga dapat menimbulkan keuntungan bagi produk tersebut. Demikian pula sebaliknya jika tanpa ada loyalitas pelanggan, dapat mengakibatkan pelanggan pindah pada produk lain karena kualitas produk berhubungan sekali dengan loyaltas pelanggan. Jika barang yang dibeli cocok dengan apa yang diharapkan oleh pelanggan, maka akan terdapat loyalitas pelanggan dan sebaliknya.

Penelitian ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Rahmadi 2017. Dengan judul Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Salbutamol Nebules. Hasilnya menunjukkan bahwa Citra Merek Dan Kualitas Produk memiliki pengaruh yang signifikan Terhadap Loyalitas Pelanggan.

Penelitian ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Andrawati, Djumilah Hadiwidjojo,2017. Pengaruh Kulit produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan *Coffe Shop*. Hasilnya Kulit produk dan Kualitas Pelayanan berpengaruh Terhadap Loyalitas Pelanggan *Coffe Shop*.

Pengaruh Citra Merek(X_1) Dan Kualitas Produk(X_2) Terhadap Loyalitas Pelanggan (Y)

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Citra Merek Dan Kualitas Produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan dalam menggunakan produk kosmetik wardah. Adanya citra merek yang dari suatu produk dan didukung oleh kualitas yang baik pula, maka loyalitas pelangganpun akan ikut meningkat kedepannya.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dewi Kurniawati,dkk.2014. Dalam penelitian yang berjudul Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan (studi Pada pelanggan KFC Cabang Kawi Malang). Hasilnya, Citra Merek Dan Kualitas Produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan .

Penelitian ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Rahmadi 2017. Dengan judul Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Salbutamol Nebules. Hasilnya menunjukkan bahwa Citra Merek Dan Kualitas Produk memiliki pengaruh yang signifikan Terhadap Loyalitas Pelanggan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Citra Merek (X1) berpengaruh positif dan signifikan Terhadap Loyalitas Pelanggan Kosmetik Wardah (Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu).
2. Kualitas Produk (X2) berpengaruh positif dan signifikan Terhadap Loyalitas Pelanggan Kosmetik Wardah (Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu).
3. Citra Merek (X1) dan Kualitas Produk (X2) berpengaruh positif dan signifikan Terhadap Loyalitas Pelanggan Kosmetik Wardah (Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu).

Saran

1. Pada Variabel Citra Merek (X1), Disarankan pada pihak wardah kosmetik untuk terus meningkatkan kualitas produknya agar citra merek dari wardah bisa jauh lebih baik dan dapat berdampak signifikan dalam upaya meningkatkan loyalitas pelanggan.
2. Pada Variabel Kualitas Produk (X2), Disarankan pada pihak kosmetik wardah untuk terus berinovasi pada produk-produknya agar bisa lebih digemari oleh para pelanggannya. Sehingga kedepannya loyalitas pelanggan dapat meningkat seiring dengan kualitas produk nya semakin baik.
3. Pada Variabel Loyalitas Pelanggan (Y), Disarankan pada pihak wardah untuk terus menjaga kepercayaan dari pelanggan yang sudah loyal terhadap produk wardah selama ini. Sambil terus berupaya memperbaiki citra merek dan kualitas produk yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Amriany dkk. 2016. Iklim Organisasi yang Kondusif. Yogyakarta. Pustaka Pelajar
- Arikunto, J. 2014. Metode Riset Skripsi Pendekatan Kuantitatif Menggunakan Prosedur SPSS. Jakarta. PT. Elex Media Komputindo.
- Bhastary, Manda Dwipayani dan Kusri Suwardi. 2018. Pengaruh Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan di PT. Samudra Perdana. Jurnal Manajemen dan Keuangan,
- Darmawan. 2013. Prinsip-Prinsip Perilaku Organisasi. Surabaya. Media Grafika.
- Edyun, Neti. 2012. Hubungan Antara Stres Kerja dengan Produktivitas Karyawan. Surakarta. CV. Mediatama Surakarta.
- Gunawan, Arif Choirul. 2016. Analisis Manajemen Keselamatan Dan Kesehatan Kerja. Jurnal FISIP. (3). 7.
- Hasibuan. 2013. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta. Bumi Aksara.
- Hartatik, Indah Puji. 2014. Buku Praktis Mengembangkan SDM. Jogjakarta. Laksana
- Ilfani, Grisma. 2013. Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan. Bandung. Remaja Rosdakarya.
- Kusawana, Wowo. 2014. Ergonomi dan K3 Kesehatan Keselamatan Kerja. Bandung. PT. Remaja Rosdakarya Offset.

The Effect of Good Corporate Governance and Financial Performance on Company Value

Pengaruh Good Corporate Governance dan Kinerja Keuangan terhadap Nilai Perusahaan

Ray Farandy Suhardi ¹⁾; Jul Aidil Fadli ²⁾

^{1,2)} Universitas Esa Unggul

Email: ¹⁾ rayfarandysuhardi170599@student.esaunggul.ac.id; ¹⁾ jul.fadli@esaunggul.ac.id

How to Cite :

Suhardi, R. F., Fadli, J. A. (2021). The Effect of Good Corporate Governance and Financial Performance on Company Value. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [12 Oktober 2021]

Revised [19 Oktober 2021]

Accepted [10 November 2021]

KEYWORDS

Good Corporate Governance, Number of Board of Commissioners, Number of Female Board of Directors, Financial Performance, Company Value.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh good corporate governance dan kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur sektor food and beverage yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2015-2019. Sampel pada penelitian ini dipilih dengan menggunakan metode purposive sampling dengan kriteria yang telah ditentukan sehingga diperoleh sebanyak 10 sampel. Metode analisis yang digunakan yaitu analisis uji statistik deskriptif dan uji hipotesis menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa good corporate governance dan kinerja keuangan secara bersama-sama berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Hasil penelitian uji parsial menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh antara proporsi komisaris independen terhadap nilai perusahaan sedangkan proporsi dewan direksi wanita dan kinerja keuangan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

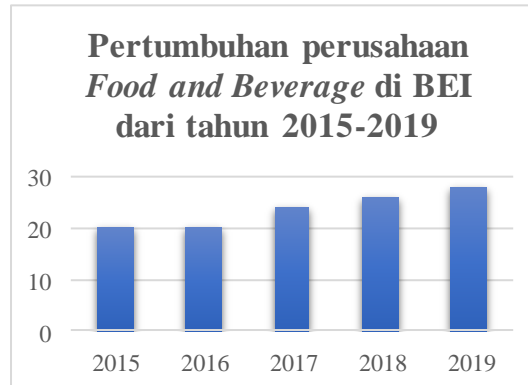
ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the effect of good corporate governance and financial performance on firm value. The population used in this study are manufacturing companies in the food and beverage sector which are listed on the Indonesian stock exchange in 2015-2019. The sample in this study was selected using purposive sampling method with predetermined criteria in order to obtain as many as 10 samples. The analytical method used is descriptive statistical test analysis and hypothesis testing using multiple linear regression analysis. The results of the study show that good corporate governance and financial performance together have an influence on firm value. The results of the partial test showed that there was no effect between the number of independent commissioners on firm value, while the number of female board of directors and financial performance had an effect on firm value.

PENDAHULUAN

Perusahaan *Food and Beverage* berkembang dengan cepat di Indonesia. Dari tahun ke tahun perusahaan yang terdaftar di BEI semakin banyak. Pemilihan perusahaan ini dikarenakan perusahaan *Food and Beverage* mempunyai peran yang vital dalam mencukupi kebutuhan

konsumennya. Perusahaan sektor *Food and Beverage* masih dapat bertahan dibandingkan dengan perusahaan sektor lain karena dalam keadaan yang bagaimanapun beberapa produk makanan dan minuman akan selalu dibutuhkan. Karena produk tersebut merupakan sebuah kebutuhan primer bagi seluruh masyarakat.



Sumber: www.idx.co.id

Gambar 1. Grafik Pertumbuhan Perusahaan F&B dari tahun 2015-2019

Ada 28 perusahaan *food dan beverage* yang tercatat di BEI sampai tahun 2019. Dari tahun 2015 sampai tahun 2016 ada 20 perusahaan yang tercatat di BEI dan mengalami peningkatan setiap tahunnya hingga tahun 2019 tercatat 28 perusahaan *food and beverage*.

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pada tahun 2017 ekonomi Indonesia tumbuh 5,07% dengan nilai PDB atas dasar harga yang berlaku sebesar Rp13.588,8 triliun. Dari jumlah tersebut, industri manufaktur menyumbang PDB mencapai Rp2.739,4 triliun. Salah satu sektor penyokong terbesar adalah industri sektor makanan dan minuman yang menyumbang PDB mencapai 34,95%. Hasil dari kinerja ini memacu sektor makanan dan minuman menjadi salah satu kontributor PDB industri manufaktur terbesar di Indonesia.

Pertumbuhan industri makanan dan minuman pada tahun 2016 sebesar 8,5%, sedangkan tahun 2017 kuartal II hanya 7,19%. Perlambatan pertumbuhan ini disebabkan oleh daya beli masyarakat yang menurun, bukan perpindahan belanja secara online. Kontribusi penjualan online dalam industri makan dan minuman sangatlah kecil.

Tahun 2019 pada kuartal I, sektor industri makanan dan minuman tumbuh mencapai 6,77%, dibandingkan dengan kuartal IV 2018 yang hanya 2,74%. Berdasarkan data diatas, maka diperlukan penilaian terkait menurunnya kontribusi sektor industri makanan dan minuman terhadap PDB Nasional serta penulis akan meneliti apakah nilai perusahaan ada pengaruhnya terhadap penurunan ini.

Sekarang ini penerapan GCG bukan lagi menjadi sebuah kewajiban, namun sudah menjadi kebutuhan pokok semua perusahaan. GCG juga sebagai faktor penting bagi keberhasilan perusahaan dalam mengembangkan dan memastikan keuntungan yang berjangka panjang, serta untuk mendapatkan kemenangan dalam persaingan usaha, khususnya bagi perusahaan yang sanggup berkembang dan terbuka. Disamping menjadi instrumen untuk mewujudkan tujuan dari perusahaan yang berkaitan dengan peningkatan kinerja yang nanti akan mempengaruhi pada harga saham perusahaan itu sendiri, dengan menerapkan GCG harapannya dapat meminimalisir kemungkinan adanya tindakan kecurangan yang dilaksanakan oleh para pihak yang tidak bertanggung jawab.

GCG adalah suatu konsep dimana pengawasan terhadap pengelolaan perusahaan dan sebagai salah satu faktor nilai perusahaan GCG meningkatkan keyakinan para investornya untuk berinvestasi. Laela Ermaya & Astuti, (2017) menjelaskan jika kemunculan GCG adalah menjadi

sebuah pilihan yang wajib, sebab menjadikan GCG sangat memberikan pengaruh dalam menambah nilai perusahaan.

Sebuah penelitian yang dilaksanakan (Nurdin, 2018) tentang prinsip umum GCG dalam mengelola suatu perusahaan yang mana peran komisaris independen begitu dibutuhkan. Dewan komisaris adalah komponen penting dari *Corporate Governance* yang tanggung jawabnya adalah mengawasi kualitas dan integritas laporan keuangan perusahaan dan memantau manajemen puncak, misalnya yang ditugaskan oleh pemegang saham di dalam RUPS (KNKG, 2006).

Komisaris independen yang menjadi bagian dari tubuh perusahaan bisa diartikan menjadi pihak yang tidak mempunyai hubungan ataupun menjadi pihak yang tidak berafiliasi dengan anggota direksi di perusahaan, anggota dewan komisaris yang lainnya dan pemegang saham mayoritas perusahaan. Kebijakan OJK yang tercantum dalam peraturan No. 33/POJK/04/2014 digunakan menjadi pedoman dalam mengangkat anggota dewan komisaris independen. Peraturan tersebut menyatakan jika anggota komisaris independen yang ada di sebuah perusahaan, idealnya adalah 30% dari semua anggota dewan komisaris yang dibentuk dan yang ada di perusahaan.

Sebuah persentase anggota komisaris perusahaan yang berasal dari pihak eksternal dinamakan dengan komisaris independen. Penghitungan komisaris independen bisa dilakukan dengan menghitung persentase banyaknya anggota komisaris independen terhadap keseluruhan dewan komisaris (Wiyarsi, 2012).

Dewan Direksi adalah salah satu pihak yang bertanggung jawab untuk kepemimpinan perusahaan sesuai dengan tujuan perusahaan. Dewan direksi bertugas dan bertanggung jawab menjadi sebuah organ, yang menjadi tanggung jawab kolega antar sesama anggota direksi terhadap perusahaan. Hal tersebut mengindikasikan jika setiap langkah yang ditetapkan ataupun dilaksanakan oleh satu ataupun lebih anggota direksi akan mengikat anggota direksinya yang lain. Namun tidak lantas berarti tidak diperbolehkannya adanya pembagian tugas diantara para anggota direksinya.

Penelitian yang dilakukan (Adams & Ferreira, 2009) mendapatkan hasil bahwa keberagaman gender dapat membantu meningkatkan penerapan *corporate governance* dalam perusahaan. Wanita lebih banyak berpartisipasi dalam *decision making* dibandingkan pria karena memiliki tingkat kehadiran yang lebih tinggi. Kehadiran merupakan hal yang penting dalam perspektif *corporate governance* karena melalui rapat, dewan bisa mendapatkan informasi penting mengenai perusahaan. Wanita juga cenderung lebih aktif dalam hal monitoring sehingga mampu memperkecil *agency problem*.

Dimana direksi perempuan mempunyai interpretasi yang lebih baik atas segmen pasar perusahaan daripada pria dan hal tersebut bisa mengembangkan kualitas dalam mekanisme pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan (Singh et al., 2019).

Keberadaan wanita sebagai minoritas dalam manajemen puncak dianggap "*tough*" karena mereka harus menghadapi tantangan- tantangan dalam hal mempertahankan kedudukannya di dalam lingkungan kerja yang didominasi oleh pria. Usaha dalam mempertahankan kedudukan inilah yang menjadi pemicu dari kinerja wanita sehingga mampu berdampak positif kepada seluruh aspek perusahaan, salah satunya adalah kinerja keuangan perusahaan (Park & Krishnan, 2005).

Maka dapat dikatakan bahwa wanita mampu menjadi pemimpin dalam perusahaan karena memiliki karakteristik- karakteristik yang tidak dimiliki oleh pria. Selain itu, keberadaan wanita dalam manajemen puncak memberikan perspektif- perspektif baru yang tidak dilihat oleh manajemen puncak yang hanya diduduki oleh pria. Hal ini tentu saja akan berdampak positif terhadap seluruh aspek- aspek perusahaan terutama kinerja perusahaan dan nilai perusahaan.

Telah banyak penelitian yang membahas pengaruh *good corporate governance* terhadap nilai perusahaan tetapi masih sedikit penelitian yang membahas isu gender sebagai bagian dari *corporate governance* tersebut. Selain itu, peneliti belum menemukan adanya penelitian yang meneliti pengaruh wanita terhadap nilai perusahaan dengan memasukkan kinerja keuangan dalam hubungan tersebut.

Bentuk prestasi yang sudah diraih sebuah perusahaan selama satu periode tertentu dinamakan dengan kinerja keuangan perusahaan. Pendapat dari Hassan & Halbouni, (2013) menjelaskan jika ada dua jenis pengukuran kinerja keuangan perusahaan yakni pengukuran yang berdasar pada pendekatan akuntansi dan yang berdasar pada pendekatan pasar. Pendekatan akuntansi bisa dilakukan dengan dengan proksi pengukuran ROA dan ROE Hassan & Halbouni, (2013). Sementara itu pengukuran dengan pendekatan pasar bisa dilakukan dengan proksi Tobin's Q sebagaimana yang dilaksanakan dalam penelitiannya (Fauzi & Locke, 2012).

Bagi perusahaan, nilai dari sebuah perusahaan sangat penting sebab tujuan yang hendak diraih oleh manajemen keuangan yaitu untuk meningkatkan nilai perusahaan. Apabila operasional perusahaannya lancar, maka nilai perusahaannya akan meningkat ataupun bisa dinyatakan mengoptimalkan harga sahamnya Weston dan Copeland, (1991). Nilai dari perusahaan dipengaruhi oleh banyak faktor, dengan banyak penelitian dilakukan terhadap faktor-faktor yang memberikan pengaruh terhadap nilai perusahaan itu sendiri, diantaranya yaitu kinerja keuangan perusahaan, kebijakan deviden, tata kelola perusahaan, dan yang lainnya.

Pengukuran return terhadap asset yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan bisa dilaksanakan dengan cara menghitung ROA. Sebuah riset tentang pengaruh kinerja keuangan disini adalah ROA terhadap nilai perusahaan memperlihatkan hasil yang inkonsisten. ROA yang positif memperlihatkan jika dari total aktiva yang digunakan untuk operasional, perusahaan sanggup mendapatkan keuntungan. Kebalikannya jika ROA yang negative memperlihatkan jika perusahaan akan merugi. Apabila sebuah perusahaan memiliki ROA yang besar maka perusahaannya mempunyai peluang besar dalam memaksimalkan pertumbuhannya. Namun apabila total aktiva yang dipakai perusahaan tidak mendapatkan keuntungan artinya perusahaan akan merugi dan akan mengganggu perkembangan perusahaan. ROA yang semakin tinggi akan memperlihatkan semakin baik kinerja sebuah perusahaan, dikarenakan modal yang digunakan untuk investasi ke dalam asset bisa mendatangkan EAT yang semakin besar.

Permasalahan tata kelola terlihat karena adanya pemisahan antara kepemilikan dan pengendalian perusahaan. pemisahan tersebut berdasar pada teori keagenan yang disini manajemen cenderung akan menambah laba pribadinya dibandingkan tujuan perusahaan. sehingga, selain mempunyai kinerja keuangan yang baik perusahaan pun diharapkan mempunyai *Corporate Governance* yang baik.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah *Good Corporate Governance* dan Kinerja Keuangan selaku variabel independen memberikan pengaruh terhadap Nilai Perusahaan sebagai variabel dependen (Studi kasus: perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2015-2019).

LANDASAN TEORI

Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan sangat berkaitan dan menjadi teori yang utama dalam *corporate governance*. Jensen, M. & Meckling, (1976) menjelaskan korelasi keagenan dengan suatu kontrak yang menjelaskan jika principal meminta pada agen untuk melakukan jasa tertentu untuk kepentingannya prinsipal, dengan cara mempercayakan otoritas kepada agen. Pemilik perusahaan mempercayakan operasional perusahaan kepada manajemen. Secara umum semua pemegang saham sangat menginginkan kesejateraan meningkat, akan tetapi manajer selaku pihak yang diberikan kewenangan cenderung memaksimalkan kepentingannya pribadi dan mengesampingkan kepentingan pemegang sahamnya, jadi hal tersebut akan memantik api permasalahan keagenan. *Good Corporate Governance* dapat meredam permasalahan keagenan dalam sebuah perusahaan. GCG mempunyai peran vital yang mana pengelolaan perusahaan perlu dikontrol dan dikendalikan untuk menyakinkan jika pengelolaan perusahaan dilaksanakan dengan ketaatan atas berbagai regulasi yang ada. Dimata pemegang saham, GCG memberi jaminan atas dana yang sudah mereka

investasikan di perusahaan supaya dikelola dengan baik dan akan memberi keuntungan yang layak.

Seiring dengan perkembangannya, teori agensi disambut dengan baik, sebab dinilai lebih menggambarkan realita yang sebenarnya. Banyak sekali pemikiran tentang tata kelola yang berkembang dengan berdasar pada teori keagenan dimana pengelolaan perusahaan wajib dipantau dan dikontrol untuk menyakinkan jika pengelolaannya dilaksanakan dengan penuh ketaatan terhadap berbagai aturan serta regulasi yang ada Solihin, (2019). Terkait dengan *Agency Theory*, maka pihak yang sangat berkepentingan terhadap kinerja manajemen yaitu pemilik. Demi kepentingan pemilik itulah lantas membentuk dewan komisaris dan yang bisa dilaksanakan oleh pemilik salah satunya yaitu memastikan jika manajemennya melakukan pengelolaan yang baik yaitu dengan mekanisme tata kelola yang tepat. Harapannya dengan tata kelola yang tepat bisa mencukupi kewajibannya terkait dengan kepentingan *stakeholder*.

Hubungannya teori keagenan dengan nilai perusahaan yaitu karena dalam hubungan keagenan muncul konflik kepentingan antara agent dan principal. Maka kualitas audit sangat dibutuhkan dalam menjaga kekayaan perusahaan sehingga nilai perusahaan juga akan menjadi baik.

Sebuah *corporate governance* yang efektif dapat meminimalkan *agency problem* sekaligus *agency cost*. Perusahaan dengan tingkat *corporate governance* yang tinggi seharusnya dapat menghindari konflik kepentingan dibandingkan dengan perusahaan yang tingkat *corporate governancenya* masih rendah (Jaradat, 2015).

Teori Eselon Atas (*Upper Echelon Theory*)

Merupakan sebuah teori yang dicetuskan oleh (Hambrick dan Mason, 1984) yang mengungkapkan jika perusahaan merupakan gambaran dari manajemen puncak. Teori tersebut mengartikan jika hasil penentuan strategi perusahaan dan beberapa tingkat kinerja yang diperkirakan oleh karakteristik latar belakang manajerialnya. Penentuan strategi yang baik dan efektif dinilai menjadi gambaran dari nilai-nilai dan basis aktor kognisi yang mempengaruhi sebuah perusahaan Hambrick dan Mason, (1984). Jika pemimpin mempunyai peranan kunci dalam memutuskan sebuah strategi dan alokasi sumber daya. Teori eselon atas bisa dipergunakan untuk membantu mengartikan jika pemimpin disebabkan oleh pengaruh dari kemampuan pengetahuan, keyakinan, dan karakter setiap individu. Sedangkan dalam Toyyibah, (2012) menyatakan jika teori eselon atas menyediakan berbagai acuan tentang pentingnya mempelajari karakter dari Komisaris dan Direksi, sebab kinerja perusahaan adalah cerminan dari manajemen puncak. Sehingga mempelajari karakteristik manajemen sangat penting sebab akan menetapkan kinerja perusahaan yang mana salah satunya akan berpengaruh pada tingkat keuntungan perusahaannya. Manajemen puncak yang variatif akan menyuguhkan banyak alternatif pemikiran yang merupakan dasar untuk menentukan sebuah keputusan.

Tata kelola perusahaan yang baik dapat memberikan kepercayaan bagi investor dan pemangku kepentingan lainnya terhadap perusahaan. Sedangkan beberapa penelitian lain juga menyebutkan bahwa gaya kepemimpinan perempuan dinilai lebih efektif dibandingkan gaya kepemimpinan laki-laki. Efektivitas perempuan sebagai pemimpin semakin meningkat. Sedangkan dalam teori eselon atas digambarkan bagaimana direksi memiliki perbedaan dalam kerangka kognitifnya sehingga dapat mempengaruhi hasil kinerja perusahaan Hambrick, (2007). Kerangka kognitif direktur sulit untuk ditangkap sehingga banyak penelitian yang menerapkan UET pada dewan direksi dengan menggunakan karakteristik direktur yang dapat diamati seperti ras atau jenis kelamin mereka sebagai proksi untuk membingkai kognitif direksi Park & Krishnan, (2005). Teori keagenan merupakan teori yang selalu digunakan dalam hubungan antara manajemen dan pemegang saham perusahaan yang menyebabkan perkembangan atau penurunan nilai perusahaan dan kebijakan perusahaan yang diambil.

Nilai Perusahaan

Pernyataan (Septariani, 2017), dalam jurnalnya menyatakan jika nilai perusahaan adalah penilaian pemegang saham dalam memandang baik buruknya sebuah perusahaan. Indikator harga saham, nilai aset, dan nilai sekarang merupakan beberapa indikator yang digunakan dalam memandang nilai dari sebuah perusahaan. Keuntungan bersih sesudah pajak dibagi dengan biaya modal rata-rata tertimbang adalah sebuah teknik yang dipergunakan dalam menilai sebuah perusahaan. *Present Value* dari kas yang diharapkan dan yang diperoleh dikemudian hari bisa diartikan dengan nilai perusahaan. Dalam mengukur nilai sebuah perusahaan bisa memakai nilai dari harga saham dalam pasar, sesuai dengan harga saham sebuah perusahaan di pasaran yang sebagai gambaran dari persepsi masyarakat yang berpengaruh pada kinerja perusahaan secara nyata.

Kinerja Keuangan

Salah satu faktor yang memperlihatkan efektivitas dan efisiensi sebuah perusahaan dalam meraih tujuan adalah kinerja perusahaan. Efektivitas ketika manajemen mampu menetapkan tujuan yang tepat ataupun alat yang tepat untuk meraih tujuan yang sudah ditentukan. Efisiensi merupakan rasio antara masukan dan keluaran yakni dengan input tertentu diperoleh kinerja yang maksimal. Terkadang kinerja keuangan akan menurun, guna memperbaiki hal itu salah satu yang dapat ditempuh yakni dengan mengukur kinerja keuangannya dengan menganalisis laporan keuangan dengan berbagai rasio keuangan. Hasil yang didapatkan dari pengukurannya menjadi acuan bagi manajemen untuk memperbaiki kinerja di tahun-tahun selanjutnya dan menjadi acuan untuk memberikan penghargaan ataupun sanksi kepada manajer dan anggota perusahaan. Manfaat yang didapatkan dari pengukuran kinerja perusahaan adalah untuk menilai perkembangan perusahaan dan mendapatkan informasi yang sangat berguna sebagai dasar bagi manajemen untuk mengambil sebuah keputusan dan sanggup menciptakan nilai perusahaan itu sendiri bagi para pemilikinya.

Tata Kelola Perusahaan (*Good Corporate Governance*)

Merupakan serangkaian proses, rutinitas, kebijakan, regulasi dan institusi yang memberikan pengaruh terhadap pengarahannya, pengelolaan dan pengendalian sebuah perusahaan. *Good Corporate Governance* pun berkenaan dengan hubungan antara para pemilik yang terlihat dan tujuan pengelolaan perusahaan. Pihak-pihak yang penting dalam GCG pemegang saham, manajemen dan dewan direksi.

Penting disini ialah kemandirian komisaris dalam pengertian jika komisaris independen harus mempunyai kemampuan untuk menelaah masalah yang ada tanpa adanya campur tangan dari manajemennya, dilengkapi dengan informasi yang proporsional dalam pengambilan sebuah keputusan, dan berperan aktif dan merencanakan agenda dan strategi. Komisaris independen adalah inti dari tata kelola perusahaan yang bertanggung jawab untuk menjamin keterlaksanaan strategi perusahaan, mengawasi manajemen dalam mengelola perusahaan, dan mengharuskan adanya akuntabilitas.

Tanggung jawab dari dewan direksi adalah menjamin jalannya manajemen perusahaan yang diharapkan sanggup memaksimalkan kinerja keuangannya menjadi lebih baik. Disamping itu direksi bertugas untuk memberikan arahan terkait dengan kebijakan yang telah dibuat dan strategi dalam melaksanakannya baik yang berjangka panjang ataupun yang berjangka pendek.

Perusahaan yang menyamakan peran seluruh individu terlihat dari adanya wanita dalam jajaran dewan direksinya. Seorang wanita memiliki pemahaman yang banyak terhadap pasar ataupun konsumen, jadi nantinya bisa meninggikan reputasi dan nilai perusahaan jika secara umum wanita mempunyai pemikiran yang sangat detail ketika menganalisis sebuah keputusan yang diambil (Nathania, 2014).

Hubungan Antar Variabel dan Pengembangan Hipotesis Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan

Peningkatan nilai dari sebuah perusahaan dipengaruhi oleh kinerja keuangan perusahaan. Seorang investor sangat tertarik dengan nilai perusahaan yang baik karena dimata investor akan mampu mendatangkan laba. Jika perusahaan memperoleh laba yang banyak pada tahun ini, maka tingkat keuntungan yang dibayarkan pun akan semakin banyak, otomatis pada tahun mendatang para investor akan saling berlomba untuk menanamkan modalnya diperusahaan tersebut dengan harapan akan memperoleh laba yang besar. Mereka akan sangat termotivasi untuk berinvestasi di perusahaan di masa depan.

Hasil penelitian dari (Triagustina et al., 2014) memperlihatkan jika ROA mempengaruhi secara negative dan signifikan pada Tobins Q. dari hasil pengujian yang dilakukan secara individual memperlihatkan jika ROA mempengaruhi nilai perusahaan. Informasi kinerja perusahaan khususnya tingkat keuntungan dibutuhkan untuk menilai perubahan potensial di masa mendatang. Informasi kinerja pun kegunaannya untuk memperkirakan kemampuan perusahaan dalam mendatangkan arus kas dari sumber-sumber yang dimiliki perusahaan. Kemudian juga bermanfaat untuk merumuskan pertimbangan mengenai efektivitas perusahaan dalam mempergunakan sumber daya yang ada.

ROA memperlihatkan hasil dari aktiva yang digunakan untuk menjual dan mendatangkan keuntungan. ROA yang semakin besar memperlihatkan ROA yang semakin baik. ROA yang disajikan dalam laporan keuangan yang mengindikasikan pemberian informasi yang baik, maka akan menghasilkan sinyal positif bagi investor untuk membeli saham. Dengan demikian nilai perusahaan bisa meningkat. Berbagai penelitian yang sudah dilaksanakan memperlihatkan jika hubungan kinerja keuangan mempengaruhi secara positif signifikan pada nilai perusahaan.

Good Corporate Governance Terhadap Nilai Perusahaan

Nilai sebuah perusahaan akan meningkat jika tata kelola perusahaannya baik. Berkat GCG yang baik akan menjadi penyeimbang kepentingan dari berbagai pihak di perusahaan sehingga sejalan dengan tujuan dan memberikan keuntungan seluruh perusahaan. Tata kelola perusahaan yang baik dan diprioritaskan oleh perusahaan akan meningkatkan nilai perusahaan secara menyeluruh. Dalam penelitian yang dilaksanakan Retno M & Priantinah, (2012) menjelaskan jika tata kelola perusahaan mempengaruhi secara positif terhadap nilai perusahaan. Korelasi antara GCG dengan nilai perusahaan bisa ditinjau dari penjelasan IICG, (2006) seperti yang tertuang dalam *Cadbury Committee of United Kingdom*, yaitu: *"The objective of corporate governance is to create added value to stakeholder"*.

Tugas dari dewan komisaris independen yaitu sebagai perantara antara kepentingan pemilik dengan manager dari permasalahan yang muncul. Kemudian juga bertugas untuk mengawal kebijakan manajemen dan meriview atas pelaksanaan strategi yang berjangka panjang yang nantinya diungkapkan menjadi informasi bagi pemilik perusahaan. sehingga, informasi yang diberikan secara lengkap akan memberi sinyal yang positif yang mana investornya akan semakin tertarik untuk melakukan investasi, dengan begitu nilai perusahaan akan semakin meningkat. Dari hasil penelitiannya Putri & Suprasto H, (2016) dan Surjadi, (2019) memperlihatkan pengaruh yang positif dan signifikan antara GCG diprosikan dengan proporsi dewan komisaris independen dan nilai perusahaan.

Tindakan yang dilakukan oleh manajemen diawasi oleh dewan direksi yang bertujuan supaya pemegang sahamnya tidak dirugikan, sehingga *agency cost* nya jadi berkurang. Baik tidaknya penerapan GCG dari sebuah perusahaan diperlihatkan dari ukuran dewan direksi. Pengawasan yang obyektif dan intens serta mempunyai kemampuan kontrol yang besar, akan mengakibatkan semakin baiknya pengungkapan aktivitas. Hal itu menggambarkan kualitas dari laporan tahunan dan hasilnya mudah didapatkan. Sehingga citra perusahaannya akan makin baik dan nilai dari perusahaannya akan meningkat. Dari hasil penelitiannya Putri & Suprasto H, (2016) GCG yang

diproksikan dengan ukuran dewan direksi mempengaruhi secara positif dan signifikan pada nilai perusahaan.

Banyak sekali perbedaan dari seorang manajer laki-laki dan perempuan. Dewan direksi perempuan mempunyai jiwa analisis, yang mana keputusan yang sudah diambil dinyakini sudah berdasarkan berbagai pertimbangan yang matang dan sanggup membawa kearah yang lebih baik lagi, dengan demikian nantinya mendorong transparansi informasi modal intelektual (Rasmini et al., 2014).

Penelitian (Rismawati, 2019) menunjukkan bahwa keberagaman anggota dewan direksi wanita tidak mempengaruhi nilai perusahaan keluarga di Indonesia yang terdaftar di BEI pada periode 2015-2017. Dimana seorang laki-laki dianggap memiliki kemampuan yang lebih tinggi dibandingkan seorang wanita dalam hal kecerdasan. Selain itu muncul persepsi lain bahwa kesuksesan yang diraih oleh wanita hanya disebabkan oleh faktor keberuntungan.

(Carter et al., 2003) dan (Campbell & Minguez-Vera, 2008) membuktikan bahwa perusahaan yang memiliki dua orang atau lebih wanita dalam anggota dewan, memiliki nilai perusahaan (yang diproksikan dengan rasio Tobin's Q) lebih tinggi daripada perusahaan dengan jumlah wanita dalam anggota dewan kurang dari dua orang. Hal ini dikarenakan keberagaman dapat meningkatkan kemampuan memecahkan masalah karena terdiri dari berbagai persepektif. Dengan adanya keberagaman maka dewan akan memiliki perspektif yang lebih luas sehingga dapat lebih memahami kompleksitas lingkungan bisnis yang berujung pada peningkatan kemampuan membuat keputusan.

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh yang diberikan GCG terhadap nilai perusahaan bisa mendorong system kerja manajemen yang terbuka, bersih, dan professional. Penerapan GCG secara berkesinambungan akan menarik banyak investor untuk berinvestasi Ferial et al., (2016). Hasil penelitiannya Ferial et al memperlihatkan jika GCG mempengaruhi secara signifikan terhadap nilai perusahaan. Dari penjelasan di atas dapat dirumuskan hipotesis seperti di bawah ini;

H1a : Proporsi komisaris independen berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan

H1b : Proporsi dewan direksi perempuan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

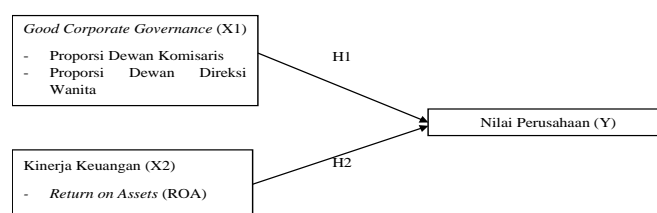
Disini kinerja keuangannya memakai rasio profitabilitas. Proksi dari profitabilitas perusahaan akan sanggup menambah nilai perusahaan. Perusahaan yang sanggup menghasilkan tingkat keuntungan yang besar, akan membuat penilaian investor pada perusahaan semakin tinggi Wihardjo, (2014). Hasil penelitian yang dilaksanakan oleh Ratih, (2011) memperlihatkan jika ROA mempengaruhi secara positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Dari penjelasan di atas dapat dirumuskan hipotesis penelitian yaitu;

H2 : ROA berpengaruh secara positif terhadap nilai perusahaan.

METODE PENELITIAN

Model Penelitian

Berdasarkan berbagai teori yang sudah dijelaskan dan permasalahan yang sudah diteliti sebelumnya, maka kerangka pemikiran yang disajikan dalam model penelitian berikut;



Gambar 2. Model Penelitian

Pengukuran Variabel

Tata Kelola Perusahaan (*Good Corporate Governance*)

Pengukuran variabel GCG dapat dilakukan dengan Proporsi komisaris independen dan dewan direksi wanita. Komisaris independen adalah komponen perseroan yang secara umum bertugas mengawasi ataupun secara khusus bertugas sesuai dengan anggaran dasar dan memberikan masukan kepada direksi Lukitasari & Kartika, (2014). Dewan direksi adalah pihak didalam sebuah entitas perusahaan yang tugasnya sebagai operasional dan menjalankan kepengurusan perusahaan. Karena mempunyai peran yang sangat besar, maka direksi mendapatkan hak pengendalian yang signifikan dalam mengelola sumber daya perusahaan dan modal yang didapatkan dari investor (Sukandar, 2014).

Pengukuran proporsi dewan komisaris independen dalam penilaian GCG berbentuk persentase (Sussanto & Carningsih, 2013).

$$\frac{\text{Total Komisaris Independen}}{\text{Total anggota Dewan Komisaris}} \times 100\%$$

Dalam penelitian ini, pengukuran dewan direksi wanita mengikuti pengukuran dalam penelitian yang dilakukan Darmadi, (2013) yaitu dengan menggunakan skala rasio melalui persentase Proporsi anggota dewan direksi wanita dibagi total Proporsi anggota dewan direksi.

$$\frac{\text{Total Dewan Direksi Wanita}}{\text{Total anggota Dewan Direksi}} \times 100\%$$

Kinerja Keuangan

Disini rasio profitabilitas digunakan dalam mengukur kinerja keuangan perusahaan. rasio profitabilitas ialah rasio yang dimanfaatkan untuk mengukur daya perusahaan dalam mendatangkan laba dari operasional normal bisnis perusahaan Hery, (2015). Disini rasio profitabilitasnya menggunakan ROA.

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

Nilai Perusahaan

(Klapper & Love, 2005) mengembangkan Tobin's Q dan dipergunakan untuk mengetahui nilai dari perusahaan pada penelitian ini. Formulasi dari Tobin's yaitu;

$$\text{Tobin's } Q = \frac{(\text{Nilai Kapitalisasi Pasar} + \text{Total Utang})}{\text{Total Aset}}$$

Teknik Analisa Data

Data penelitiannya berjenis sekunder internal, yakni data yang mencerminkan situasi dan kondisi dalam sebuah perusahaan secara internal. Disini teknik yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu studi pustaka, yaitu dengan mempelajari dan menghimpun informasi dari jurnal, internet dan BEI. Dalam menganalisis datanya menggunakan teknik deskriptif yakni dengan menggambarkan ataupun mendeskripsikan sebuah data yang dilihat dari nilai rerata, simpangan baku, bilai tertinggi dan nilai terendah. Penelitian ini juga menerapkan uji prasyarat, dan pengaruh terhadap nilai perusahaan dengan memakai analisis regresi linear berganda.

Statistik Deskriptif

Bertujuan untuk menjabarkan sebuah data yang terlihat dari nilai rerata, median, nilai tertinggi, dan nilai terendah. Uji ini dilaksanakan dengan tujuan supaya memudahkan dalam interpretasi dari variabel yang masuk dalam penelitian.

Uji Asumsi Klasik

Bertujuan untuk mengetahui apakah data penelitian yang digunakan sudah memenuhi ketentuan dalam uji prasyarat yakni uji normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas dan autokorelasi.

Analisis Regresi Linear Berganda

Penelitian ini pun memakai uji prasyarat dan pengaruh terhadap nilai perusahaan dengan mempergunakan analisis regresi linier berganda.

$$\text{Tobins' } Q = \alpha + \beta_1 KI + \beta_2 DW + \beta_3 ROA + e$$

Keterangan:

Tobins'Q	= Nilai Perusahaan
ROA	= <i>Return on Assets</i>
a	= Konstanta
b	= Koefisien Regresi
KI	= Variabel Proporsi Dewan Komisaris Independen
DW	= Variabel Proporsi Dewan Direksi Wanita

Pengujian Hipotesis

Uji F

Dilakukan untuk menyatakan apakah seluruh variabel bebasnya mempengaruhi secara bersamaan pada variabel terikatnya (Ghozali, 2016).

Uji t

Dilaksanakan dengan tujuan memperlihatkan seberapa jauh pengaruh satu variabel bebasnya secara pasrial dalam menerangkan varian variabel terikatnya (Ghozali, 2016).

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Bertujuan untuk menilai seberapa jauh kemampuan variabel bebasnya dalam menerangkan varian variabel terikatnya. Ataupun bisa dinyatakan sebagai proporsi pengaruh antara seluruh variabel bebasnya terhadap variabel terikatnya (Markonah et al., 2020).

Populasi dan Sampel

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menguji apakah GCG dan kinerja keuangan mempengaruhi secara positif terhadap nilai perusahaan. Pada penelitian ini digunakan teknik purposive sampling yaitu penentuan sampel menggunakan kriteria khusus yang teknik ini peneliti gunakan untuk menentukan sampel penelitian.

Tabel 1. Sampel Perusahaan

Kriteria Sampel Penelitian	Proporsi Perusahaan
Perusahaan sub sektor food and beverage yang terdaftar di BEI periode 2015-2019	28
Perusahaan sub sektor food and beverage yang tidak konsisten mempublikasikan laporan keuangan selama periode penelitian berlangsung untuk periode 2015-2019	8
Perusahaan sub sektor food and beverage yang tidak konsisten memiliki laba bersih untuk periode 2015-2019	10
Proporsi sampel perusahaan yang digunakan	10

Sumber: IDX, (data diolah)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Statistik Deskriptif

Hasil pengujiannya memperlihatkan dari 50 data sampel perusahaan sub sektor *food and beverage* memiliki nilai *mean* pada Proporsi Komisaris Independen adalah 0,3953 dengan simpangan baku adalah 0,06724, nilai terendahnya 0,25 dan nilai tertinggiya 0,50. Nilai *mean* Proporsi Dewan Direksi Wanita yaitu 0,1533 dengan simpangan bakunya 0,14735, nilai terendahnya 0,00 dan nilai tertinggiya sebesar 0,40. Nilai *mean Return on Assets* (ROA) adalah 14,6698 dengan simpangan bakunya 13,93926, nilai terendahnya 1,63 dan nilai tertinggiya 60,70. Nilai *mean* Nilai Perusahaan (Tobins'Q) yaitu 3,4800 dengan simpangan bakunya 3,00503, nilai terendahnya 1,00 dan nilai tertinggiya 14,00.

Tabel 2. Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik				
No.	Uji	Indikator	Hasil	Keterangan
1	Uji Normalitas	Asymp. Sig. (2-tailed)	0,200 ^{c,d}	Data terdistribusi normal
2	Uji Multikolinieritas	VIF/Tolerance	<ul style="list-style-type: none"> Proporsi Komisaris Independen = 1,148/0,871 Dewan Direksi Wanita = 1,156/0,865 ROA = 1,016/0,984 	Tidak terjadi multikolinieritas
3	Uji Heteroskedastisitas	Scatterplot	Data tersebar secara acak, tidak mengumpul dan tidak membentuk suatu pola tertentu	Tidak terjadi heterokedastisitas
4	Uji Autokorelasi	Metode Cochran Orcutt	1,817	Tidak terjadi autokorelasi

Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,103	2,071		-,050	,961
2	Proporsi Komisaris Independen	1,193	4,748	,027	,251	,803
3	Proporsi Dewan Direksi Wanita	8,525	2,175	,418	3,919	,000
	ROA	,123	,022	,571	5,707	,000

Sumber: Data Diolah

Dari hasil pengujian tersebut, dapat dibuat persamaan seperti di bawah ini:

$$\text{Tobins'Q} = -0,103 + 1,193(\text{Proporsi Komisaris Independen}) + 8,525(\text{Proporsi Dewan Direksi Wanita}) + 0,123(\text{ROA}) + e$$

Dari persamaan tersebut bisa dijelaskan seperti di bawah ini:

- Nilai konstanta adalah -0,103 memperlihatkan jika variabel Proporsi komisaris independen, Proporsi dewan direksi wanita, dan ROA memiliki nilai sama dengan 0 maka tobins'q memiliki nilai -0,103.
- Nilai koefisien Proporsi komisaris independen (β_1) sebesar 1,193 dan bernilai positif. Hal tersebut mengindikasikan jika setiap peningkatan Proporsi komisaris independen sebesar 1 kali maka nilai perusahaannya meningkat 1,193 dengan catatan variabel lainnya sama.
- Nilai koefisien Proporsi dewan direksi wanita (β_2) adalah 8,525 dan bernilai positif. Hal tersebut mengindikasikan jika setiap peningkatan Proporsi dewan direksi wanita sebesar 1 kali maka nilai perusahaannya meningkat 8,525 dengan catatan variabel lainnya sama.
- Nilai koefisien ROA (β_3) 0,123 dan bernilai positif. Hal tersebut mengindikasikan jika setiap peningkatan ROA sebesar 1 kali maka nilai perusahaannya meningkat 0,123 dengan catatan variabel lainnya sama.

Uji Regresi Linier Berganda (Proporsi Dewan Direksi Laki-laki)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,103	2,071		-,050	,961
	Proporsi Komisaris Independen	1,193	4,748	,027	,251	,803
	Proporsi Dewan Direksi Laki-laki	8,454	2,175	,416	3,888	,000
	ROA	,123	,022	,571	5,707	,000

Dari hasil pengujian tersebut, dapat dibuat persamaan seperti di bawah ini:

$$\text{Tobins'Q} = -0,103 + 1,193(\text{Proporsi Komisaris Independen}) + 8,454 (\text{Proporsi Dewan Direksi Laki-laki}) + 0,123(\text{ROA}) + e$$

Dari persamaan tersebut bisa dijelaskan seperti di bawah ini:

- a. Nilai koefisien Proporsi dewan direksi laki-laki (β_2) adalah 8,454 dan bernilai positif. Hal tersebut mengindikasikan jika setiap peningkatan Proporsi dewan direksi laki-laki sebesar 1 kali maka nilai perusahaannya meningkat 8,454 dengan catatan variabel lainnya sama.

Hasil Uji Hipotesis

Tabel 3. Hasil Uji Hipotesis

Uji Hipotesis				
No.	Uji	Indikator	Hasil	Keterangan
1	Uji F (simultan)	F hitung/Signifikansi	18,557/0,000 ^b	
2	Uji t (parsial)	t hitung/Signifikansi	H1a = 0,251/0,803 H1b = 3,919/0,000 H2 = 5,707/0,000	H1a Ditolak H1b Diterima H2 Diterima
3	Uji Determinasi R ²	Adjusted R Square	51,8%	51,8% variabel dependen dipengaruhi variabel independen. 48,2% dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel penelitian.

Sumber: Data Diolah

Uji F

Pengujian hipotesis: Pengaruh Proporsi Komisaris Independen, Proporsi Dewan Direksi Wanita, dan Return on Assets terhadap Nilai Perusahaan

Hasil dari pegujiannya mendapatkan nilai F hitung 18.557 dengan nilai signifikansi F hitung 0.000 yaitu nilai signifikansinya < 0.05, yang artinya memperlihatkan jika hipotesis diterima dan berarti ada pengaruh Proporsi Komisaris Independen, Proporsi Dewan Direksi Wanita, dan ROA terhadap nilai Perusahaan.

Uji t

Pengujian Hipotesis 1a: Pengaruh Proporsi Komisaris Independen terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujiannya untuk variabel Proporsi komisaris independen sebesar 0,251 dengan nilai signifikansinya 0,803>0,05, maka H1a ditolak yang artinya Proporsi Komisaris Independen tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

Pengujian Hipotesis 1b: Pengaruh Proporsi Dewan Direksi Wanita terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujiannya variabel Proporsi dewan direksi wanita adalah 3.919 dengan nilai signifikansinya 0,000 < 0,05, maka H1b diterima yang berarti Proporsi Dewan Direksi Wanita berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

Pengujian Hipotesis 2: Pengaruh ROA terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujiannya variabel kinerja keuangan adalah 5,707 dengan nilai signifikansinya 0,000 < 0,05, maka H2 diterima yang artinya ROA berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

Pengujian Hipotesis Alternatif: Pengaruh Proporsi Dewan Direksi Laki-laki terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujiannya variabel Proporsi dewan direksi laki-laki adalah 3.888 dengan nilai signifikansinya 0,000 < 0,05, maka hipotesis alternatif diterima yang berarti Proporsi Dewan Direksi Laki-laki berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Dari hasil pengujian yang sudah dilaksanakan diketahui nilai adjusted R² adalah 0,518. Hal tersebut dimaknai dengan 51,8% variabel terikatnya dipengaruhi oleh variabel bebasnya. Kemudian 48,2% dapat diterangkan oleh faktor-faktor lain diluar penelitian.

DISKUSI

Pengaruh Proporsi Komisaris Independen Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil analisis yang sudah dilaksanakan memperlihatkan jika Proporsi Komisaris Independen berpengaruh negatif terhadap Tobins'Q yang menandakan bahwa hipotesis pertama a

ditolak. Penelitian ini memperlihatkan jika variabel ukuran Proporsi komisaris independen tidak mempengaruhi nilai perusahaan. Anggota dewan komisaris independen yang Proporsinya ditambah sebatas hanya akan memenuhi ketentuan formalnya, sedangkan pemegang saham mayoritas mempunyai peran yang begitu dominan jadi kinerjanya dewan tidak meningkat. Firdausya et al., (2013). Penelitian ini mendukung pernyataan Laily, (2019) bahwa semakin baiknya kinerja perusahaan dan dalam pelaporan keuangan perusahaannya sama sekali tidak melakukan kecurangan dan nilai perusahaannya semakin baik nyatanya tidak disebabkan oleh pengaruh dari Proporsi komisaris independennya.

Pengaruh Proporsi Dewan Direksi Wanita Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil analisis yang sudah dilaksanakan memperlihatkan jika Proporsi Dewan Direksi Wanita berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan yang artinya hipotesis pertama b diterima. Dewan direksi yang dipegang oleh wanita akan mampu menghasilkan kinerja yang lebih baik, sebab keputusan yang dibuat adalah usaha untuk mewujudkan kinerja yang optimal. Seorang wanita yang memegang jabatan direksi bisa menyampaikan ide dan gagasannya dari sudut pandang yang tidak sama dalam menghadapi sebuah permasalahan Hanani & Aryani, (2012). Hasil penelitiannya Hamdani & Hatane, (2015) memperlihatkan jika perusahaan yang mempunyai direksi wanita mempunyai nilai perusahaan (yang diproksikan dengan rasio Tobin's Q) lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang jabatan direktornya diisi oleh seorang lelaki. Hal tersebut terjadi karena keragaman bisa meningkatkan kemampuan menyelesaikan permasalahan sebab meliputi beragam perspektif. Keragaman dewan lingkungan bisnis yang berakhir pada meningkatnya kemampuan dalam pembuatan sebuah keputusan.

Pengaruh Proporsi Dewan Direksi Laki-laki Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil analisis yang sudah dilaksanakan memperlihatkan jika Proporsi Dewan Direksi Laki-laki berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Dimana seorang laki-laki dianggap memiliki kemampuan yang lebih tinggi dibandingkan seorang wanita dalam hal kecerdasan. Apabila terjadi kegagalan pada wanita disebabkan karena ketidakmampuan dan kegagalan pada laki-laki disebabkan karena faktor ketidakberuntungan Carter et al., (2003). Sehingga keberadaan wanita dalam manajemen puncak masih diragukan karena dianggap tidak mampu dalam memimpin perusahaan. Pria dan wanita berperilaku berbeda. Pria cenderung lebih fokus pada tugas dan mengambil keputusan berdasarkan informasi dan prosedur (Jhunjhunwala & Mishra, 2012).

Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil analisis yang sudah dilaksanakan memperlihatkan jika ROA berpengaruh positif terhadap Tobin's Q yang menandakan bahwa hipotesis kedua diterima. Hal tersebut menandakan apabila nilai ROA mengalami peningkatan, maka nilai perusahaan akan meningkat. Dari peningkatan nilai ROA tersebut maka akan memberikan sinyal positif terhadap investor bahwa manajemen perusahaan berhasil mengelola perusahaan untuk menciptakan laba yang besar bagi para pemegang sahamnya, sehingga minat investor terhadap perusahaan meningkat dan investor dapat menggunakan informasi laporan keuangan yang dikeluarkan perusahaan untuk mengambil keputusan investasi penanaman modalnya ke perusahaan. Dengan bertambahnya permintaan harga saham maka harga sahamnya pun akan terjadi peningkatan. Naiknya harga saham akan meningkatkan nilai perusahaan. Hasil penelitian ini sama dengan penelitiannya Indriyani, (2017), Nandita & Kusumawati, (2018), dan Angga Pratama & Wiksuana, (2018) yang menyimpulkan jika ROA mempengaruhi secara positif terhadap nilai perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil analisis dapat disimpulkan jika pengujian hipotesis meyakinkan bahwa Good Corporate Governance (Proporsi Komisaris Independen dan Proporsi Dewan Direksi Wanita) dan Kinerja Keuangan (Return on Assets) secara simultan berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan (Tobins'Q) yang dilakukan melalui Uji F (simultan) bahwa pengaruh diterima. Tidak terdapat pengaruh antara Proporsi Komisaris Independen terhadap Nilai Perusahaan (Tobins'Q). Serta, adanya pengaruh antara Proporsi Dewan Direksi Wanita dan ROA terhadap Nilai Perusahaan (Tobins'Q). Hasil Analisis tambahan yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu Proporsi Dewan Direksi Laki-laki berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

Saran

Saran untuk penelitian selanjutnya untuk memperluas obyek penelitian yang digunakan sebagai sampel dari berbagai jenis perusahaan yang terdaftar di BEI dan menambah tahun penelitian yang digunakan. Menambahkan variabel independen lain yang berkaitan dengan nilai perusahaan dan menghitung nilai perusahaan dengan proksi yang lain. Serta penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan untuk penelitian dan pengembangan yang lebih lanjut agar hasil penelitian yang diperoleh dapat dibandingkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrianto, L., Amin, M. A. Al, Solihin, A., Hartoto, D. I., & Satria, A. (2009). Local knowledge and fishery management: background study for the 2009 Lombok workshop. In Center for Coastal and Marine Resources Studies, Bogor Agricultural University.
- Dempsey, M. J. (1991). Modigliani and Miller Again Revisited: The Cost of Capital with Unequal Borrowing and Lending Rates. *Accounting and Business Research*, 21(83). <https://doi.org/10.1080/00014788.1991.9729836>
- Fauzi, F., & Locke, S. (2012). Board structure, ownership structure and firm performance: A study of New Zealand listed-firms. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 8(2).
- Hassan, M. K., & Halbouni, S. S. (2013). Corporate governance, economic turbulence and financial performance of UAE listed firms. *Studies in Economics and Finance*, 30(2). <https://doi.org/10.1108/10867371311325435>
- Hery. (2015). Analisis Laporan Keuangan. CAPS. Yogyakarta. Iktan. Penerapan Pencatatan Dan Laporan Keuangan, 2(2).
- Jensen, M.C., dan W.H. Meckling. 1976. Theory of The Firm: Managerial Behaviour Agency Cost, and Ownership Structure. *Journal of financial and economic*, 3, 305-360.
- Komite Nasional Kebijakan Good Corporate Governance. 2006. Pedoman Umum Good Corporate Governance Indonesia.
- Laela Ermaya, H. N., & Astuti, M. (2017). Asimetri Informasi Dan Manajemen Laba Dengan Mekanisme Corporate Governance Sebagai Pemoderasi (Studi Pada Bank Go Publik Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Mebis (Manajemen Dan Bisnis)*, 2(2). <https://doi.org/10.33005/mebis.v2i2.9>
- Nurdin, N. (2018). Pengaruh Tata Kelola Perusahaan terhadap Pengungkapan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (Studi Perbandingan pada Bank Umum Syariah Milik Pemerintah dan Milik Swasta). *El-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1). <https://doi.org/10.24090/ej.v6i1.2048>

- Retno M, R. D., & Priantinah, D. (2012). Pengaruh Good Corporate Governance dan Pengungkapan Corporate Social Responsibility Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan. *Jurnal Nominal*, 1(1).
- Septariani, D. (2017). Pengaruh Kebijakan Dividen dan Kebijakan Hutang terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan LQ45 di BEI Periode 2012-2015). *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 3(3). <https://doi.org/10.30998/jabe.v3i3.1769>
- Sukandar, P. P. (2014). Pengaruh Ukuran Dewan Direksi Dan Dewan Komisaris Serta Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan. *Diponegoro Journal Of Accounting*, 3(3).
- Adams, R. B., & Ferreira, D. (2009). Women in the boardroom and their impact on governance and performance. *Journal of Financial Economics*, 94(2). <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2008.10.007>
- Adrianto, L., Amin, M. A. Al, Solihin, A., Hartoto, D. I., & Satria, A. (2009). Local knowledge and fishery management: background study for the 2009 Lombok workshop. In *Center for Coastal and Marine Resources Studies, Bogor Agricultural University*.
- Angga Pratama, A. B., & Wiksuana, I. G. B. (2018). PENGARUH FIRM SIZE DAN PROFITABILITAS TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN STRUKTUR MODAL SEBAGAI VARIABEL MEDIASI. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*. <https://doi.org/10.24843/eeb.2018.v07.i05.p03>
- Campbell, K., & Mínguez-Vera, A. (2008). Gender diversity in the boardroom and firm financial performance. *Journal of Business Ethics*, 83(3). <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9630-y>
- Carter, D. A., Simkins, B. J., & Simpson, W. G. (2003). Corporate governance, board diversity, and firm value. *Financial Review*, 38(1). <https://doi.org/10.1111/1540-6288.00034>
- Darmadi, S. (2013). Do women in top management affect firm performance? Evidence from Indonesia. *Corporate Governance (Bingley)*, 13(3). <https://doi.org/10.1108/CG-12-2010-0096>
- Fauzi, F., & Locke, S. (2012). Do Agency Costs Really Matter? A Non-linear Approach of Panel Data. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 4(1). <https://doi.org/10.5296/ajfa.v4i1.1783>
- Ferial, F., Suhadak, & handayani, siti ragil. (2016). Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Dan Efeknya Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol., 33(1)*.
- Firdausya, Z. S., Swandari, F., & Effendi, W. (2013). PENGARUH MEKANISME GOOD CORPORATE GOVERNANCE (GCG) PADA NILAI PERUSAHAAN. *Jurnal Wawasan Manajemen*, 1.
- Ghozali. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hambrick, D. C. (2007). Editor' s forum upper echelons theory : An update. *Academy of Management Review*, 32(2).
- Hamdani, Y., & Hatane, S. E. (2015). Pengaruh Wanita Dewan Direksi terhadap Firm Value melalui Firm Performance sebagai Variabel Intervening. *Akuntansi Bisnis Universitas Kristen Petra*.
- Hanani, F., & Aryani, Y. A. (2012). Pengaruh Gender Dewan Komisaris, Gender Dewan Direksi, Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Kinerja Perusahaan. *Wahana Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, 14.
- Hassan, M. K., & Halbouni, S. S. (2013). Corporate governance, economic turbulence and financial performance of UAE listed firms. *Studies in Economics and Finance*, 30(2). <https://doi.org/10.1108/10867371311325435>
- Hery, H. (2015). Analisis Laporan Keuangan Pendekatan Rasio Keuangan. In *Center for Academic Publishing Service*.
- Indriyani, A. U. (2017). The Effect of Organisation Brand to Employee Engagement through Compensation and Benefit in Startup Business. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan | Journal of Theory and Applied Management*, 10(2). <https://doi.org/10.20473/jmtt.v10i2.4383>
- Jaradat, M. S. (2015). Corporate Governance Practices and Capital Structure: A Study with Special Reference to Board Size, Board Gender, Outside Director and CEO Duality. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 3(5).

- Jensen, M. & Meckling, W. (1976). (1976). Managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3 (4), 305-360. *Human Relations*, 72(10).
- Jhunjhunwala, S., & Mishra, R. K. (2012). Board Diversity and Corporate Performance: The Indian Evidence. *The IUP Journal of Corporate Governance*, XI(3).
- Klapper, L. F., & Love, I. (2005). Corporate Governance, Investor Protection and Performance in Emerging Markets. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.303979>
- KNKG. (2006). Pedoman Umum GCG 2006. ה נ ו ט ע ע ל ו ן , 66.
- Laela Ermaya, H. N., & Astuti, M. (2017). Asimetri Informasi Dan Manajemen Laba Dengan Mekanisme Corporate Governance Sebagai Pemoderasi (Studi Pada Bank Go Publik Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Mebis (Manajemen Dan Bisnis)*, 2(2). <https://doi.org/10.33005/mebis.v2i2.9>
- Laily, E. N. (2019). Pengaruh Kebijakan Dividen Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 8(7).
- Lukitasari, Y. P., & Kartika, A. (2014). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan pada Sektor Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Dinamika Akuntansi, Keuangan Dan Perbankan*, 3(2).
- Markonah, M., Salim, A., & Franciska, J. (2020). EFFECT OF PROFITABILITY, LEVERAGE, AND LIQUIDITY TO THE FIRM VALUE. *Dinasti International Journal of Economics, Finance & Accounting*, 1(1). <https://doi.org/10.38035/dijefa.v1i1.225>
- Nandita, A., & Kusumawati, R. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Size dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan. *Change Agent For Management Journal*, 2(2).
- Nathanian, A. (2014). Pengaruh Komposisi Dewan Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan. *Finesta*, 2(1).
- Nuridin, N. (2018). Pengaruh Tata Kelola Perusahaan terhadap Pengungkapan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (Studi Perbandingan pada Bank Umum Syariah Milik Pemerintah dan Milik Swasta). *El-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1). <https://doi.org/10.24090/ej.v6i1.2048>
- Park, D., & Krishnan, H. A. (2005). Gender differences in supply chain management practices. *International Journal of Management and Enterprise Development*, 2(1). <https://doi.org/10.1504/IJMED.2005.006022>
- Putri, I., & Suprasto H, B. (2016). PENGARUH TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN DAN MEKANISME TATA KELOLA PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN. *E-Jurnal Akuntansi*, 15(1).
- Rasmini, N. K., Wirakusuma, G., & Yuniasih, N. W. (2014). The effect of board diversity on the extent of intellectual capital disclosure (empirical study in Indonesian stock exchange). *Asia Pacific Journal of Accounting and Finance*, 3(31).
- Ratih, S. (2011). Pengaruh good corporate governance terhadap nilai perusahaan dengan kinerja keuangan sebagai variabel intervening pada perusahaan peraih the Indonesia most trusted company. *Jurnal Kewirausahaan*, 5(2010).
- Retno M, R. D., & Priantinah, D. (2012). Pengaruh Good Corporate Governance dan Pengungkapan Corporate Social Responsibility Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan. *Jurnal Nominal*, I(1).
- Rismawati, E. (2019). Pengaruh Diversitas Dewan Direksi Terhadap Nilai Perusahaan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Studi Empiris pada Perusahaan Keluarga yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2015-2017). *Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Islam Indonesia*.
- Septariani, D. (2017). Pengaruh Kebijakan Dividen dan Kebijakan Hutang terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan LQ45 di BEI Periode 2012-2015). *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 3(3). <https://doi.org/10.30998/jabe.v3i3.1769>
- Singh, A. K., Singhanian, S., & Sardana, V. (2019). Do Women on Boards affect Firm's Financial Performance? Evidence from Indian IPO Firms. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 13(2). <https://doi.org/10.14453/aabfj.v13i2.4>

- Sukandar, P. P. (2014). Pengaruh Ukuran Dewan Direksi Dan Dewan Komisaris Serta Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan. *Diponegoro Journal Of Accounting*, 3(3).
- Surjadi, L. (2019). FAKTOR YANG MEMENGARUHI NILAI PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 3(2).
<https://doi.org/10.24912/jmieb.v3i2.5969>
- Sussanto, H., & Carningsih. (2013). Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Hubungan Antara Kinerja Keuangan Dengan Nilai Perusahaan. *UG Jurnal*, 7(07).
- Toyyibah, J. (2012). Pengaruh Karakteristik Diversitas Komisaris dan Direksi Terhadap Kinerja Keuangan. Skripsi.
- Triagustina, L., Sukarmanto, E., & Helliana, H. (2014). Pengaruh Return On Asset (ROA) Dan Return On Equity (ROE) Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2012. *Prosiding Akuntansi*.
- Wihardjo, S. D. (2014). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2009-2011). *Diponegoro Journal of Management*, 4(2).
- Wiyarsi, R. B. (2012). Pengaruh Corporate Governance Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei) Tahun 2008-2010. *Electronic Thesis and Dissertations*.

Analysis of The Implementation of Government Accounting Standards in the Preparation of Operational Reports to the Government of BPKD Bengkulu Province

Analisis Penerapan Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Operasional pada Pemerintah BPKD Provinsi Bengkulu

Arnita Anggraini ¹⁾; Oni Yulianti ²⁾; Herlin ²⁾

¹⁾Study Program of Accounting, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Accounting, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ arnita.anggraini18@gmail.com

How to Cite :

Anggraini, A., Yulianti, O., Herlin. (2021). Analysis of The Implementation of Government Accounting Standards in the Preparation of Operational Reports to the Government of BPKD Bengkulu Province. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [12 Oktober 2021]

Revised [19 Oktober 2021]

Accepted [10 November 2021]

KEYWORDS

Income - LO, Expenses - L

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Permasalahan dalam penelitian ini adalah apakah penyusunan Laporan Operasional Pada Pemerintah Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu telah sesuai dengan PSAP No. 12 tentang Laporan Operasional Berbasis akrual. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian penyusunan Laporan Operasional Pada Pemerintah Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu dengan PSAP No. 12 tentang Laporan Operasional Berbasis Akrual. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan terutama dibidang akuntansi sektor publik yang berhubungan dengan Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrual. Penelitian ini dilakukan Pada Pemerintah Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu. Data dalam penelitian ini yaitu data dokumen dan wawancara. Data tersebut diperoleh dari Pemerintah Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu berupa Laporan Operasional untuk tahun anggaran 2020. Teknik analisis data yang digunakan adalah metode analisis kualitatif yaitu suatu metode yang menggambarkan terlebih dahulu mengenai pencatatan, pengakuan, serta pelaporan pendapatan dan beban pada Pemerintah Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu yang kemudian disesuaikan dengan PSAP No. 12 tentang Laporan Operasional Berbasis Akrual. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa penyusunan Laporan Operasional Pada Pemerintah Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu telah sesuai dengan PSAP No. 12. Hal ini dapat dilihat dari pencatatan, pengakuan, serta pelaporan pendapatan dan beban dalam penyusunan Laporan Operasional telah sesuai dengan PSAP No. 12 tentang Laporan Operasional yang berbasis akrual.

ABSTRACT

This study aims to determine the suitability of the preparation of the Operational Report on the Government of the Regional Financial Management Agency of Bengkulu Province with PSAP No. 12 concerning

Accrual-Based Operational Reports. The results of this study are expected to provide input, especially in the field of public sector accounting related to Accrual-Based Government Accounting Standards. This research was conducted at the Bengkulu Provincial Government Financial Management Agency. The data in this study are document and interview data. The data was obtained from the Bengkulu Provincial Financial Management Agency Government in the form of an Operational Report for the 2020 fiscal year. The data analysis technique used was a qualitative analysis method, which is a method that describes in advance the recording, recognition, and reporting of income and expenses to the Government of the Financial Management Agency. Bengkulu Province which was then adjusted to PSAP No.12 concerning Accrual-Based Operational Reports. The results showed that the preparation of the Operational Report on the Government of the Bengkulu Province Regional Financial Management Agency was in accordance with PSAP No. 12. This can be seen from the recording, recognition, and reporting of income and expenses in the preparation of the Operational Report in accordance with PSAP No. 12 concerning accrual-based Operational Reports.

PENDAHULUAN

Perkembangan Akuntansi Sektor Publik, khususnya di Indonesia semakin pesat dengan adanya era reformasi dalam pelaksanaan kebijakan pemerintah dan desentralisasi fiskal yang menitikberatkan pada pemerintah daerah. Dengan adanya otonomi daerah, pengelolaan keuangan daerah sepenuhnya berada ditangan pemerintah daerah. Menguatnya tuntutan akuntabilitas atas lembaga-lembaga publik baik di sektor pemerintahan pusat maupun di sektor daerah menunjukkan bahwa meningkatnya perkembangan sector public di Indonesia Sejalan dengan pelaksanaan otonomi daerah, diperlukan suatu penataan lingkungan sistem akuntansi yang baik, karena kedua hal tersebut mendukung terciptanya pengelolaan keuangan daerah yang efektif, efisien dan dapat dipertanggungjawabkan. Mengingat luasnya kewenangan daerah dalam pemerintahan, maka pada masa yang akan datang daerah dituntut untuk memiliki kemampuan yang lebih besar dari kemampuan yang dimiliki saat ini (Alamanto, 2017:1).

Kemampuan tersebut mencakup kemampuan dibidang pemerintahan, termasuk dibidang kelembagaan, personil, keuangan, peralatan dan sebagainya.oleh karena itu, seharusnya yang dilakukan pemerintah daerah adalah mengembangkan kelembagaan agar mampu mengembangkan perannya semakin besar dan mengingat secara efektif, efisien dan akuntabel (Alamanto, 2017:1).

Menurut Halim (2014:83) akuntabilitas adalah kewajiban untuk memberikan pertanggung jawaban atau menjawab dan menerangkan kinerja dan tindakan seseorang/badan hukum atau pimpinan suatu organisasi kepada pihak yang memiliki hak atau berkewenangan untuk meminta keterangan atau pertanggungjawaban. Dalam salah satu penjelasan di Undang-undang Perbendahraan Negara disebutkan bahwa SAP ditetapkan dalam peraturan Pemerintah yang diatur dengan PP No. 71 Tahun 2010 salah satu ciri pokok dari perubahan tersebut adalah penggunaan basis akuntansi dari basis kas menjadi basis akrual, dimana basis kas dan tidak mencatat asset dan kewajiban, sedangkan basis akrual mengakui dan mencatat transaksi pada saat terjadinya transaksi (baik kas maupun non kas) dan mencatat asset dan kewajiban (Usman, 2014).

Bentuk pertanggungjawaban penyelenggaran pemerintah sebagai salah satu organisasi sektor publik adalah dengan menyampaikan laporan pertanggung jawaban berupa laporan keuangan. Laporan keuangan pemerintah yang dihasilkan harus memenuhi prinsip-prinsip tertentu dan disusun dengan mengikuti Standar Akuntansi Pemerintahan. Laporan keuangan pemerintah kemudian disampaikan kepada DPR/DPRD dan masyarakat umum setelah diaudit oleh Badan Pemeriksa Keuangan (BPK).

Peraturan Pemerintah Nomor 24 tahun 2005 Tentang Standar Akuntansi Pemerintahan (SAP) merupakan pedoman pemerintah untuk menyusun dan menyajikan laporan keuangan berupa Laporan Realisasi Anggaran, Neraca, laporan Arus Kas dan Catatan Atas Laporan Keuangan. Dalam Standar Akuntansi Pemerintahan ini, menggunakan Basis Cash Toward Accrual (Kas Menuju Akruwal), dimana Laporan Realisasi Anggaran yang berisi pendapatan dan belanja disajikan dengan basis kas, sedangkan laporan neraca yang berisi aset, ekuitas dana dan kewajiban disusun dengan menggunakan basis akrual. Penggunaan basis kas menuju akrual ini hanya berlaku sampai pada pertanggung jawaban untuk tahun anggaran 2020.

Pemerintah menerbitkan Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akruwal yang tertuang dalam Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2010 selaku pengganti/ penyempurna dari Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2005. Akuntansi Berbasis Akruwal merupakan basis akuntansi dimana transaksi ekonomi dan peristiwa lainnya diakui, dicatat, dan disajikan dalam laporan keuangan pada saat terjadinya transaksi tersebut, tanpa memperhatikan waktu kas/ setara kas diterima atau dibayarkan. Dalam peraturan ini, bentuk pertanggung jawaban pemerintah atas penggunaan anggaran selama periode tertentu disajikan dalam bentuk laporan keuangan berupa Laporan Realisasi Anggaran, Laporan Perubahan Saldo Anggaran Lebih, Laporanann Neraca, Laporan Perubahan Ekuitas, Laporan Arus Kas dan Catatan atas Laporan Keuangan.

Laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan dan seluruh transaksi yang dilakukan oleh suatu entitas selama satu periode pelaporan. Laporan keuangan yang dihasilkan oleh pemerintah daerah diharapkan mampu menyajikan informasi yang bermanfaat bagi para pengguna laporan keuangan dalam menilai akuntabilitas dan pengambilan keputusan. Pemerintah diwajibkan untuk memperhatikan informasi yang disajikan dalam laporan keuangan yang bertujuan untuk keperluan perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan dalam sebuah organisasi (Maya, 2019:2).

Upaya untuk mewujudkan transparansi dan akuntabilitas pengelolaan keuangan pemerintah, baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah adalah dengan menyusun dan menyajikan laporan keuangan. Laporan keuangan yang dihasilkan harus sesuai dengan SAP yang telah ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2005 Tahun 2010, menyatakan bahwa SAP dijelaskan dalam bentuk Pernyataan Standar Akuntansi Pemerintahan (PSAP), yang dilengkapi dengan Pengantar Standar Akuntansi Pemerintahan dan disusun berdasarkan Kerangka Konseptual Akuntansi Pemerintahan (Maya, 2019:1).

Akuntansi Berbasis Akruwal merupakan suatu basis akuntansi di mana transaksi ekonomi dan peristiwa lainnya diakui, dicatat dan disajikan dalam laporan keuangan pada saat terjadinya transaksi tersebut, tanpa memperhatikan waktu kas atau setara kas diterima atau dibayarkan. Fokus sistem akuntansi ini pada pengukuran sumber daya ekonomis dan perubahan sumber daya suatu entitas. Dalam akuntansi berbasis akrual, informasi yang dihasilkan jauh lebih lengkap dan menyediakan informasi yang rinci mengenai aktiva dan kewajiban.

Laporan Operasional merupakan menyajikan ikhtisar sumber daya ekonomi yang menambah ekuitas dan penggunaannya yang dikelola oleh pemerintah pusat/daerah untuk kegiatan penyelenggaraan pemerintahan dalam satu periode pelaporan. Unsur yang dicakup secara langsung dalam Laporan Operasional terdiri dari pendapatan-LO, beban, transfer, dan akun- akun luar biasa (Made, 2016:3).

Tanpa adanya standar umum ini, maka laporan yang dihasilkan oleh akuntansi keuangan daerah bisa jadi berbeda-beda antar daerah yang pada gilirannya akan memunculkan persoalan-persoalan baru pada level nasional. Oleh karena itu, pentingnya SAP maka setiap penyusunan laporan operasional tidak terlepas dari faktor pendukung yaitu sumber daya manusia dan perangkat pendukungnya berupa infrastruktur, karena membantu dalam penyusunan laporan operasional daerah. Namun dalam penyusunan laporan operasional daerah, pemerintah Kota Bengkulu masih mengalami kendala-kendala atau masalah-masalah yang menyebabkan penyusunan laporan operasional berdasarkan Standar Akuntansi Pemerintahan tidak dapat berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan. Namun masih ada kekurangan yang perlu dibenahi, masalah

ketidak seimbangan antara pendapatan dan belanja daerah di sebabkan oleh ketidakmampuan pemerintah dalam menentukan pos-pos pendapatan strategi berdasarkan potensi keunggulan yang dimiliki oleh daerah serta ketidakmampuan dalam memprioritaskan pembelanjaan daerah sehingga hal itu kemudian yang perlu dibenahi dan dicarikan solusi yang sesuai dengan permasalahan tersebut

LANDASAN TEORI

Akuntansi Sektor Publik.

Haryanto, dkk. (2017: 1) menyatakan bahwa, akuntansi sektor publik adalah untuk memberikan pelayanan publik dalam rangka memenuhi kebutuhan publik. Dalam beberapa hal, akuntansi sektor publik berbeda dengan akuntansi pada sektor swasta. Perbedaan sifat dan karakteristik akuntansi tersebut disebabkan karena adanya perbedaan lingkungan yang mempengaruhinya. Menurut Bastian (2014: 2) menyatakan bahwa, akuntansi sektor publik adalah mekanisme teknik dan analisa akuntansi di lembaga-lembaga tinggi negara dan departemen-departemen di bawahnya, pemerintah daerah, BUMN, BUMD, LSM dan yayasan sosial, maupun proyek-proyek kerja sama sektor publik dan swasta.

Laporan Keuangan Pemerintah

Definisi laporan keuangan menurut Peraturan Pemerintah No. 71 Tahun 2010 adalah laporan keuangan merupakan laporan yang terstruktur mengenai posisi keuangan dan transaksi-transaksi yang dilakukan oleh suatu entitas pelaporan. Laporan keuangan pemerintah daerah itu sendiri merupakan gambaran mengenai kondisi dan kinerja keuangan entitas tersebut. Salah satu pengguna laporan keuangan pemerintah daerah adalah pemerintah pusat. Pemerintah pusat berkepentingan dengan laporan keuangan pemerintah daerah karena pemerintah pusat telah menyerahkan sumber daya keuangan kepada daerah dalam rangka pelaksanaan otonomi daerah.

Persamaan Dasar Akuntansi Pemerintahan.

Menurut Ratmono (2015:12) Meskipun ada dua basis akuntansi yaitu kas (LRA) dan akrual (LO dan Neraca), namun hanya satu persamaan akuntansi yang digunakan. Karena unsur ekuitas terbentuk dari transaksi kas (realisasi anggaran) dan transaksi yang bersifat akrual. Sehingga persamaan yang digunakan untuk dasar pencatatan adalah $Aset = Kewajiban + Ekuitas + (Pendapatan - LO - Beban)$ Persamaan akuntansi ini digunakan dalam basis akrual akan menghasilkan laporan operasional.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini yang digunakan adalah berupa kualitatif. Menurut Sugiyono (2017) kualitatif adalah salah satu metode penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan pemahaman tentang kenyataan melalui proses berfikir induktif. Pada penelitian kualitatif, penelitian terlibat dalam situasi dan setting fenomena yang diteliti. Penelitian diharapkan selalu memfokuskan perhatian pada kenyataan atau kejadian dalam konteks yang diteliti. Karakteristik masalah penelitian kualitatif di antaranya adalah segala Sesutu yang akan dicari dari objek penelitian belum jelas atau belum pasti masalahnya, sumber datanya dan hasil diharapkan semua belum jelas (masih dapat dirubah sesuai dinamika di lapangan).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menganalisa data yang terkumpul penulis menggunakan metode kualitatif yaitu Menurut Moleong (2017:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi,

tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Penelitian kualitatif menurut Sudaryono (2017: 91) menyatakan bahwa penelitian kualitatif yaitu penelitian yang dilakukan untuk menganalisis kehidupan sosial dengan cara menggambarkan dunia sosial dari sudut pandang atas interpretasi dari individu (informan) dalam latar alamiah.

Tabel. 1 Hasil Perbandingan Penyusunan Laporan Operasional pada Pemerintah BPKD Provinsi Bengkulu dengan PSAP No. 12 tahun 2010

No	PSAP No. 12 tahun 2010	Laporan Operasional BPKD	Keterangan sesuai/tidak sesuai
1	Tujuan : Memberikan informasi tentang kegiatan operasional keuangan yang tercerminkan dalam pendapatan, beban dan surplus/defisit-operasional dari suatu entitas pelaporan	Menetapkan dasar-dasar penyajian laporan operasional untuk pemerintah dalam rangka memenuhi tujuan akuntabilitas penyelenggaraan pemerintahan sebagaimana ditetapkan oleh peraturan perundang-undangan	Sesuai. Karena laporan operasional harus memenuhi tujuan yang dimana tujuan tersebut ditetapkan oleh peraturan perundang-undangan.
2	Ruang Lingkup : Pernyataan standar ini ditetapkan dalam penyajian laporan operasional	Pemerintah daerah harus menyusun laporan operasional yang menggambarkan pendapatan, beban dan surplus/defisit operasional dalam suatu periode pelaporan tertentu.	Sesuai. Karena penyajian laporan operasional berlaku untuk setiap pelaporan baik dalam pemerintahan pusat maupun pemerintahn daerah
3	Manfaat informasi laporan operasional : Pengguna laporan operasional dalam mengevaluasi pendapatan-LO dan beban untuk menjalankan suatu unit.	Laporan operasional disajikan untuk pelaporan yang terdapat surplus/defisit operasional	Sesuai. Karena dilampiran laporan operasional yang tercerminkan informasi dalam pendapatan-LO, beban dan surplus/defisit-operasional dari suatu entitas pelaporan yang penyajiannya disandingkan periode sebelumnya
4.	Periode pelaporan : Laporan Operasional disajikan sekurang-kurangnya sekali dalam setahun.	Laporan Operasional disajikan sekali dalam setahun	Sesuai. Karena melihat dari lampiran laporan operasional Pada BPKD Provinsi Bengkulu yang dimana berakhir di Bulan Desember.
5.	Struktur dan isi laporan operasional : Laporan Operasional menyajikan berbagai unsur pendapatan, beban, surplus/defisit dari operasi, pos luar biasa, dan surplus/defisit bersih, yang diperlukan untuk menyajikan yang secara komparatif.	Struktur dan isi laporan operasional : Laporan Operasional menyajikan berbagai Unsur pendapatan beban, surplus/defisit operasi, pos luar biasa, dan surplus/defisit bersih,	Sesuai. Karena didalam lampiran laporan operasional Pada BPKD Provinsi Bengkulu terdapat struktur dan isi Unsur pendapatan beban, surplus/defisit dari operasi, pos luar biasa, dan surplus/defisit bersih,
6.	Informasi yang disajikan dalam laporan operasional atau dalam catatan atas laporan keuangan : Entitas pelaporan menyajikan pendapatan yang diklasifikasikan menurut sumber pendapatan.	Laporan operasional disajikan dalam bentuk catatan atas laporan keuangan	Sesuai. Karena Entitas pelaporan menyajikan Pendapatan yang berdasarkan klasifikasi basis akun standar yang dipersyaratkan ketentuan perundangan yang berlaku.

7.	Akuntansi pendapatan-LO : Pendapatan LO diakui pada saat : a. Pendapatan diperoleh b. pendapatan direalisasi	Pendapatan LO diakui pada saat terjadinya pendapatan diperoleh dan pendapatan direalisasi	Sesuai. Karena dalam dilampiran laporan operasional Pada Pemerintah BPKD Provinsi Bengkulu terdapat kolom pendapatan-LO yang memiliki beberapa pendapatan yaitu : pendapatan asli daerah, pendapatan transfer dan lain-lain pendapatan daerah yang sah-LO
8.	Akuntansi beban : Beban diakui pada saat: a. timbulnya kewajiban b. terjadinya konsumsi asset c. terjadinya penurunan manfaat ekonomis atau pontensi jasa	Pengakuan beban dan terjadinya asset serta penurunan ditimbulkan adanya yaitu : 1. saat timbulnya kewajiban 2. saat terjadinya konsumen asset 3. saat terjadinya penurunan manfaat ekonomis	Sesuai. Karena didalam lampiran laporan operasional Pada Pemerintah BPKD Provinsi Bengkulu bahwa akuntansi beban berdasarkan klasifikasi ekonomi pada prinsipnya mengelompokkan berdasarkan jenis beban seperti beban pengawai, beban barang dan jasa, beban bunga dan lain-lainnya.
9	Transaksi dalam mata uang asing : Transaksi dalam mata uang asing harus dibukukan dalam mata uang rupiah	Harus dibukukan dalam mata uang rupiah	Sesuai. Transaksi dalam mata uang asing dicatat dengan menjabarkan Kedalam mata uang rupiah berdasarkan kurs tengah bank pada tanggal transaksi
10	Surplus/defisit-LO : Selisih lebih/kurang antara surplus/defisit kegiatan operasional, kegiatan non operasional, dan kejadian luar biasa	Dalam surplus/defisit-LO terdapat Selisih lebih/kurang antara surplus/defisit kegiatan operasional, kegiatan non operasional, dan kejadian luar biasa	Sesuai. Karena didalam lampiran laporan operasional pada BPKD Provinsi Bengkulu terdapat selisih surplus/defisit kegiatan operasional, kegiatan non operasional, dan kejadian luar biasa
11	Surplus/defisit dari kegiatan operasional : Selisih lebih antara pendapatan dan beban selama satu periode pelaporan	Didalam kegiatan operasional terdapat surplus/defisit yang dimana Selisih lebih antara pendapatan dan beban selama satu periode pelaporan	Sesuai. Karena didalam lampiran laporan operasional pada BPKD Provinsi Bengkulu terdapat laporan keuangan pendapan dan beban.
12	Surplus/defisit dari kegiatan non operasional : Pendapatan dan beban yang bersifat tidak rutin perlu dikelompokkan tersendiri dalam kegiatan non operasional	Didalam laporan operasional tidak terdapat transaksi	Sesuai. Karena didalam lampiran laporan operasional pada BPKD Provinsi Bengkulu terdapat kegiatan non operasional tetapi tidak memiliki transaksi karena pemerintah tidak menjual asset.

13.	Pos luar biasa : disajikan terpisah dari pos-pos lainnya dalam laporan operasional dan disajikan sesudah surplus/defisit dari kegiatan non operasional merupakan surplus/defisit sebelum pos luar biasa.	.pos luar biasa ini yang dimana disajikan terpisah baik dari pos-pos lainnya dalam operasional dan sesudah surplus/defisit dari kegiatan non operasional yang dimana pos luar biasa merupakan sebelum surplus/defisit	Sesuai. Karena didalam lampiran laporan operasional pada BPKD Provinsi Bengkulu pendapatan luar biasa-LO dikurang beban luar biasa yang Digunakan untuk keperluan kejadian diluar tahun anggaran awal.
-----	--	---	---

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil dan pembahasan dalam penelitian ini adalah penyusunan Laporan Operasional pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu untuk tahun anggaran 2020 telah sesuai dengan PSAP No. 12 tentang Laporan Operasional yang terdapat dalam peraturan pemerintah No. 71 tahun 2010 tentang standar akuntansi pemerintah berbasis akrual. Hal ini dapat dilihat dari hasil pencatatan, pengakuan, serta pelaporan pendapatan - LO dan beban - LO pada Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu yang telah sesuai dengan PSAP No. 12 tentang Laporan Operasional yang terdapat dalam peraturan pemerintah No. 71 tahun 2010 tentang standar akuntansi pemerintah berbasis akrual. 78

Saran

1. Hendaknya Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu mempertahankan prestasi yang telah diraih atau bahkan terus ditingkatkan lagi supaya terus tercipta tata kelola dengan baik terutama dibidang akuntansi sector public dalam penerapan standar akuntansi pemerintahan agar dalam pemeriksaan serta pengawasan dapat berjalan dengan baik.
2. Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu sebaiknya memberi bimbingan, pelatihan dan bersosialisasi sehubungan dengan PSAP No. 12 tentang Laporan Operasional yang terdapat dalam peraturan pemerintah No. 71 tahun 2010 tentang standar akuntansi pemerintah berbasis akrual

DAFTAR PUSTAKA

- Alamanto, 2017. Analisis Penerapan Standar Akuntansi Pemerintah Dalam Penyusunan Laporan Operasional Pada Dinas Pengelola Keuangan Dan Aset Daerah Kabupaten Enrekang. Tesis tidak diterbitkan. Makassar Program Ekonomi Universitas Muhammadiyah.
- Badan Pengelolaan Keuangan Daerah Provinsi Bengkulu
- Bastian, Indra. 2014. Audit Sektor Publik, Edisi ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Erlina, Rasdianto. 2013. Akuntansi Keuangan Daerah Berbasis Akrual. Medan: Aksara.
- Haryanto, dkk. 2017. Akuntansi Sektor Publik. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Made, 2016. September, Laporan Operasional. Makalah disajikan dalam lokakarya Penulisan Pedoman Skripsi dan Laporan Akhir Di Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu
- Maya, 2019. Pengaruh Standar Akuntansi Pemerintah Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Daerah Studi Pemerintah Daerah Kabupaten Lamandau Kalimantan Tengah. Tesis tidak diterbitkan. Yogyakarta Program Ekonomi Universitas Sanata Dharma
- Moleong, Lexy J. 2017. Metode Penelitian Kualitatif, cetakan ke-36, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya Off
- Nur, 2018. Penerapan standar Akuntansi Pemerintahan Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Kabupaten Takalar. Tesis tidak diterbitkan. Makassar Program Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah

- Peraturan Walikota Tangerang Selatan Nomor 10 Tahun 2014 Tentang Kebijakan Akuntansi Pemerintah Daerah
- Ratmono, Dwi. 2015. Akuntansi Keuangan Daerah Berbasis AkruaI. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Robbins, Stephen P dan Timothy A Judge. 2014. Perilaku Organisasi. Jakarta: Selempang Empat
- Silvia, 2019. Penerapan Standar Akuntansi Pemerintah (PSAP) No. 01 Tentang Penyajian Laporan Keuangan Pada Sekretariat Daerah Kabupaten Bengkulu Tengah. Tesis tidak diterbitkan. Bengkulu Program Ekonomi Universitas Dehasen
- Standar Akuntansi Pemerintah Berbasis AkruaI Pernyataan No. 12 Laporan Operasional
- Sudaryono. 2017. Metodologi Penelitian. Jakarta: Rajawali Press
- Sugiyono, 2017. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono, 2015. Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Bandung: Alfabeta
- Usman, 2014. System Akuntansi. Bandung
- Vivi, 2019. Penerapan Pernyataan Standar Akuntansi Pemerintahan (PSAP) Nomor. 01 Tentang Penyajian Laporan Keuangan Pada Bapelitbang Kota Bengkulu. Tesis tidak diterbitkan. Bengkulu Program Ekonomi Universitas Dehasen
- <https://bpkd.bengkuluprov.go.id/>

Analysis of the Influence of Liquidity and Solvency on the Profitability of PT Bank Mandiri (Persero) Tbk

Analisis Pengaruh Liquiditas dan Solvabilitas terhadap Profitabilitas PT Bank Mandiri (Persero) Tbk

Lisi Rahmadayanti ¹⁾; Yun Fitriano ²⁾; Abdul Rahman ²⁾

¹⁾Study Program of Accounting, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Accounting, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ lisird0112@gmail.com

How to Cite :

Rahmadayanti, L., Fitriano, Y., Rahman, A. (2021). Analysis of the Influence of Liquidity and Solvency on the Profitability of PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [12 Oktober 2021]

Revised [19 Oktober 2021]

Accepted [10 November 2021]

KEYWORDS

Liquidity, Solvency, Profitability, Indonesia Stock Exchange, Bank

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Suatu bank dapat dikatakan likuid apabila yang bersangkutan mampu membayar semua utang-utangnya baik utang jangka pendek maupun utang jangka panjang, utang jangka panjang atau liquiditas yang di ukur dengan loan deposit ratio dan utang jangka pendek atau solvabilitas yang diukur dengan capital adequacy ratio. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh liquiditas (LDR) dan solvabilitas (CAR) terhadap profitabilitas (BOPO). Analisis ini menggunakan variabel independen liquiditas, solvabilitas. Variabel independen di fokuskan pada LDR, CAR sedangkan variabel dependennya adalah profitabilitas yaitu BOPO. Data yang digunakan adalah data sekunder yang berasal dari laporan keuangan tahunan bank mandiri yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode tahun 2010 sampai dengan tahun 2020. Metode pengujian data menggunakan uji asumsi klasik, regresi linier berganda, koefisien determinasi (R^2), dengan pengujian hipotesis uji t dan uji f. Hasil penelitian dengan menggunakan uji regresi linier berganda dengan uji t menunjukkan LDR memiliki nilai t hitung sebesar 2,520 dengan tingkat signifikat sebesar 0,03 lebih kecil dari 0,05 atau 5%. CAR memiliki t hitung sebesar 5,170 sedangkan tingkat signifikansi sebesar 0,016 lebih kecil dari 0,05 atau 5%. Berdasarkan hasil uji f (simultan) menunjukkan hasil bahwa nilai f hitung 9,929 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,023 lebih kecil dari 0,05 atau 5%. Dengan demikian LDR, CAR mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap BOPO.

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of liquidity (LDR) and solvency (CAR) on profitability BOPO. This analysis uses the independent variables of liquidity, solvency. The independent variable is focused on LDR, CAR while the dependent variable is profitability, namely BOPO. The data used is secondary data originating from the annual financial statements of independent banks listed on the Indonesian stock exchange for the period 2010 to 2020. The data testing method uses the classical assumption test, multiple linear regression, coefficient of determination (R^2), by testing the hypothesis test. t and f test. The results of the study using multiple linear regression with t-test showed that LDR had a t-count value of 2.520 with a significant level of 0.03 more than 0.05 or 5%. The CAR has a t-count of

5.170 with a significant level of 0.016 which is greater than 0.05 or 5%. Based on the results of the *f* (simultaneous) test, it shows that the calculated *f* value is 9.929 with a significant level of 0.023 which is smaller than 0.05 or 5%. Thus, LDR, CAR have a positive and significant effect on BOPO.

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi saat ini, masyarakat modern tetap tidak bisa lepas dari peran pentingnya perbankan. Mulai dari penyimpanan, meminjam, hingga melakukan transaksi-transaksi keuangan. Perbankan berperan dalam mempermudah proses pengalihan dana dari pihak yang kelebihan dana pada pihak yang membutuhkan dana. Untuk melakukan proses tersebut, perbankan menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan menyalurkan dana tersebut kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana tersebut untuk kegiatan yang lebih produktif. Peran tersebut membuat perbankan di sebut lembaga perantara keuangan (financial intermediari institution). Intermediasi keuangan adalah kegiatan pengalihan dana dari penabung (ultimate lender) kepada pinjaman (ultimate borrower) baik untuk kegiatan investasi, sebagai modal kerja maupun untuk keperluan konsumsi.

Salah satu indikator perkembangan suatu bank adalah kinerja keuangan yang harus selalu ditingkatkan dan dipertahankan untuk menjaga eksistensinya. Karena sektor perbankan tidak terhindar dari pengaruh persaingan antar bank. Keadaan tersebut menuntut manajemen bank untuk ekstra keras dalam meningkatkan kinerjanya. Suatu bank dapat dikatakan likuid apabila yang bersangkutan mampu membayar semua utangnya terutama utang-utang jangka pendek. Dalam hal ini yang dimaksud utang-utang jangka pendek yang ada di bank antara lain adalah simpanan masyarakat seperti simpanan tabungan giro dan deposito.

Likuiditas dapat diukur dengan menggunakan beberapa cara secara umum ada lima jenis rasio likuiditas yang dominan dipakai dalam penelitian yaitu current ratio (rasio lancar), quick ratio (rasio cepat), cash ratio (rasio kas), rasio perputaran kas, dan inventory net working capital (Kasmir, 2013:134). Dan loan to deposit ratio, loan to asset ratio yang di keluarkan langsung oleh peraturan BI pada SE.BI 13/24/DPNP Tahun 2011. Indikator dalam penelitian ini menggunakan loan to deposit ratio untuk menilai tingkat likuiditas perusahaan yang hubungannya dengan masalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansial jangka pendek yang harus segera dipenuhi. Solvabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan apabila perusahaan tersebut dilikuiditas baik kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang. Dimaksud bahwa solvabilitas sebagai kemampuan perusahaan untuk membayar semua hutangnya. Rasio solvabilitas terdiri dari debt to assets ratio (DAR), debt to equity ratio (DER), long term debt to equity ratio (LTDER), time interest earned, fixed charge coverge (FCC) dan capital adequacy ratio (Kasmir, 2010:123). Dari indikator di dalam rasio solvabilitas tersebut dimana capital adequacy ratio menjadi indikator dalam menunjukkan tingkatan solvabilitas. Profitabilitas merupakan ukuran perusahaan dalam menghasilkan laba (lebih besar lebih baik). Besarnya laba digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan (Agrianto, 2014:6). Analisis rasio profitabilitas sangat penting bagi semua pengguna, khususnya investor ekuitas dan investor kreditor. Bagi investor ekuitas, laba merupakan satu-satunya faktor penentu perubahan nilai efektif (sekuritas). Dan bagi investot kreditor. Laba serta arus kas operasional umumnya merupakan sumber pembayaran bunga dan pokok. Wiagustini (2010:76), profitabilitas merupakan suatu kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba bagi perusaan atau merupakan suatu pengukuran akan efektivitas pengelolaan perusahaan dalam mengelola manajemennya. Dalam rasio ini terdiri atas gross profit margin (GPM), operating income ratio, operating ratio, return on investment (ROI), nett profit margin (NPM), return on assets (ROA), dan return on equity (ROE). Menurut peraturan BI pada SE.BI 13/24/DPNP Tahun 2011 indikator di dalam rasio profitabilitas ini menggunakan Beban Operasional/Pendapatan Operasional (BOPO) yang menjadi indikator dalam menunjukkan tingkat profitabilitas. Dalam prinsip dasar keuangan

dikemukakan bahwa profitabilitas berbanding terbalik dengan likuiditas, dimana profitabilitas berbanding terbalik dengan likuiditas, dimana profitabilitas bergerak dalam garis lurus dengan risiko (keuntungan dan kerugian antara risiko dengan pengembalian). Serta dalam profitabilitas tinggi terdapat risiko yang besar pula.

Dari dasar tersebut dapat menjadi acuan bahwa hubungan likuiditas dengan profitabilitas adalah berlawanan arah atau negatif. Dimana semakin tinggi rasio likuiditas maka akan menurunkan keuntungan atau profitabilitas perusahaan (Fahmi, 2013:185). Bank Mandiri merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN), yang bergerak di bidang perbankan. Bank Mandiri didirikan pada 2 oktober 1998, sebagai bagian dari program restrukturisasi perbankan yang dilaksanakan oleh pemerintah Indonesia. Pada bulan juli 1999, empat bank pemerintah yaitu Bank Bumi Daya, Bank Dagang Negara, Bank Ekspor Impor Indonesia dan Bank Pembangunan Indonesia di lebur menjadi Bank Mandiri, dimana masing-masing bank tersebut memiliki peran yang tak terpisahkan dalam pembangunan perekonomian Indonesia. Mengingat begitu pentingnya profitabilitas dalam sebuah perbankan, maka perlu untuk melakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tinggi rendahnya tingkat profitabilitas dalam sebuah perbankan. Untuk mencapai tingkat profitabilitas yang diharapkan perlu dilakukan berbagai usaha dan strategi guna mendukung tercapainya tingkat kesehatan yang optimal. Usaha tersebut salah satunya dapat dilakukan dengan menepatkan kembali struktur modal perbankan yang menyelaraskan skala usaha dengan permodalan guna mempertinggi kemampuan menyerap resiko usaha, dan dengan melakukan peningkatan efisien operasional agar mampu mendorong profitabilitas ke tingkat yang lebih tinggi.

Pemicu utama kebangkrutan yang dialami oleh Bank, terletak pada ketidak mampuan bank memenuhi kebutuhan likuiditasnya. Oleh sebab itu sebagai lembaga kepercayaan bagi masyarakat, maka bank harus bisa mengelola likuiditasnya secara baik terutama ditunjuk untuk memperkecil resiko likuiditas yang disebabkan oleh adanya kekurangan penyaluran kredit. Tingkat likuiditas berbanding terbalik dengan tingkat profitabilitas, bila likuiditas bank tinggi maka profitabilitas Bank rendah, demikian pula sebaliknya bila likuiditas rendah maka profitabilitas tinggi.

LANDASAN TEORI

Pengertian perbankan

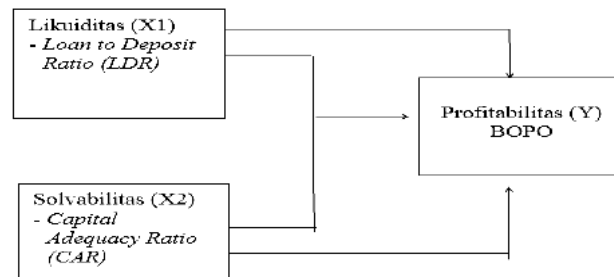
Menurut undang-undang republik Indonesia nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undang republik Indonesia nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan pasal 1 angka 2 bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Setelah memperoleh dana dalam bentuk simpanan dari masyarakat maka oleh perbankan dana tersebut di putar kembali atau dijual kembali ke masyarakat dalam bentuk pinjaman atau lebih dikenal dengan kredit (*lending*). Besarnya bunga kredit sangat dipengaruhi oleh besarnya bunga simpanan, kegiatan menghimpun dana (*funding*) dan menyalurkan dana (*lending*) merupakan kegiatan utama perbankan.

Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi seluruh kewajiban atau hutang-hutang jangka pendeknya. (Sugiyono, 2017) mengemukakan bahwa kerangka berfikir merupakan modal konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Dalam penelitian kuantitatif, kerangka berfikir merupakan suatu kesatuan kerangka pemikiran yang utuh dalam rangka mencari jawaban-jawaban ilmiah terhadap masalah-masalah penelitian yang menjelaskan tentang variabel-variabel, hubungan antara variabel-variabel secara teoritis berhubungan dengan hasil penelitian terdahulu yang kebenarannya dapat diuji secara empiris. Kerangka berpikir yang dikembangkan

dalam penelitian ini adalah adanya pengaruh antara rasio likuiditas yang di ukur *Loan to Deposit Ratio* (LDR) dan solvabilitas yang diukur *Capital Adequacy Ratio* (CAR) terhadap Profitabilitas yang dikur dengan *Beban Operasi/Pendapatan Operasi* (BOPO) dimana hubungan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut.



Keterangan :

—————> : Berpengaruh

Gambar 1 Kerangka Analisis

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif digunakan untuk menjawab permasalahan melalui teknik pengukuran yang cermat terhadap variabel-variabel tertentu, sehingga menghasilkan simpulan-simpulan yang dapat terlepas dari konteks waktu dan situasi serta jenis data yang dikumpulkan terutama data kuantitatif. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh rasio likuiditas dan solvabilitas terhadap profitabilitas Bank Mandiri (persero) Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2010-2020.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh likuiditas dan solvabilitas terhadap profitabilitas pada PT.Bank Mandiri (Persero) Tbk. Untuk membuktikan hal tersebut, terdapat tiga hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian ini. Pengujian hipotesis dilakukan dengan analisis regresi linier berganda dengan bantuan *software* SPSS. Pengujian hipotesis menggunakan uji t parsial dan uji f.

Uji T Parsial

Uji T parsial bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas atau variabel independen (X) secara parsial (sendiri-sendiri) berpengaruh terhadap variabel terikat dengan membandingkan Ttabel dan Thitung atau dengan tingkat keyakinan signifikansi sebesar 0.05. sehingga :

Berdasarkan nilai signifikan dasar pengambilan keputusan

- a. Nilai Signifikansi < 0,05 maka ada pengaruh terhadap variabel bebas pada variabel terikat atau hipotesis diterima
- b. Nilai Signifikansi > 0,05 maka tidak ada pengaruh terhadap variabel bebas pada variabel terikat atau hipotesis ditolak

Berdasarkan nilai Ttabel dasar pengambilan keputusan

- a. Nilai T hitung > T tabel maka ada pengaruh terhadap variabel bebas pada variabel terikat atau hipotesis diterima
- b. Nilai T hitung < T tabel maka tidak ada pengaruh terhadap variabel bebas pada variabel terikat atau hipotesis diterima.

Tabel 1. Uji T Parsial

Model	Standardized Coefficiens	T	Sig
Constanta		8,283	0
LDR	-0,176	2,520	0,03
CAR	-0,395	5,170	0,016

Sumber :data sekunder diolah 2021

Berdasarkan tabel 6 diatas, pengujian hipotesis menggunakan Uji T parsial menunjukkan nilai t hitung lebih besar di dibandingkan dengan nilai t tabel. Thitung untuk variabel LDR sebesar 2,520 > Ttabel (2,306) yang memiliki makna bawah *Loan To Deposit Ratio* (LDR) memiliki pengaruh terhadap profitabilitas. Pada variabel *Capital Adequacy Ratio* (CAR) memiliki nilai Thitung (5,170) yang juga lebih besar dibandingkan Ttabel (2,360) yang mana CAR memiliki pengaruh terhadap profitabilitas pada PT Bank Mandiri (Persero). Nilai signifikan pada semua variabel menunjukkan lebih kecil di dibandingkan dengan 0,05 yang artinya setiap variabel berpengaruh secara simultan pada profitabiliastas perusahaan.

Uji F Simultan

Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas atau variabel independen (X) yang dimasukkan dalam model berpengaruh terhadap variabel terikat secara bersama-sama. dengan membandingkan Ftabel dan Fhitung atau dengan tingkat keyakinan signifikansi sebesar 0.05. sehingga :

Berdasarkan nilai signifikan dasar pengambilan keputusan

- Nilai Signifikansi < 0,05 maka ada pengaruh terhadap variable bebas pada variable terikat atau hipotesis diterima
- Nilai Signifikansi > 0,05 maka tidak ada pengaruh terhadap variable bebas pada variable terikat atau hipotesis ditolak

Berdasarkan nilai Ftabel dasar pengambilan keputusan

- Nilai Fhitung > Ftabel maka ada pengaruh terhadap variable bebas pada variabel terikat atau hipotesis diterima
- Nilai Fhitung < Ftabel maka tidak ada pengaruh terhadap variabel bebas pada variabel terikat atau hipotesis diterima

Tabel 2. Uji F Simultan

Model		F	Sig
1	Regression Residual	9,292	0,023

Sumber :data sekunder diolah 2021

Berdasarkan tabel 7 diatas, pengujian hipotesis menggunakan Uji F Simultan menunjukkan nilai F hitung lebih besar di dibandingkan dengan nilai t tabel. F hitung sebesar 9,292 > Ftabel 4,260. Nilai signifikan pada semua variabel menunjukkan lebih kecil di dibandingkan dengan 0,05 yang artinya setiap variabel berpengaruh secara simultan pada profitabiliastas perusahaan.

Pembahasan

Pengaruh Liquiditas Terhadap Profitabilitas PT. Bank Mandiri

Hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa Liquiditas memiliki pengaruh terhadap profitabilitas PT.Bank Mandiri (Persero). Berdasarkan hasil pengujian bahwa liquiditas secara rata-rata menunjukkan pengaruh terhadap profitabilis. Hal ini dikarenakan nilai t hitung lebih besar dari t tabel atau 2,520 > 2,306 dengan tingkat signifikansi 0,03. Maka likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini berarti semakin besar nilai *loan deposite ratio* maka diindikasikan profitabilitasnya akan semakin meningkat. Profitabilitas yang besar

menunjukkan semakin besar kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya atau likuiditasnya semakin baik.

Pengaruh Solvabilitas Terhadap Profitabilitas PT. Bank Mandiri

Hasil pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa Solvabilitas memiliki pengaruh terhadap profitabilitas PT. Bank Mandiri (Persero). Berdasarkan hasil pengujian bahwa Solvabilitas secara rata-rata menunjukkan pengaruh terhadap profitabilitas. Hal ini dikarenakan nilai t hitung lebih besar dari t tabel atau $5,170 > 2,360$ dengan tingkat signifikansi $0,016$. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa rasio solvabilitas memberikan pengaruh signifikan terhadap tingkat profitabilitas dan menunjukkan hubungan positif terhadap profitabilitas. Hal ini menunjukkan bahwa semakin meningkat *capital adequacy ratio* maka diikuti dengan kenaikan profitabilitasnya.

Pengaruh Liquiditas dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas PT. Bank Mandiri

Hasil pengujian hipotesis ketiga menunjukkan bahwa Liquiditas dan Solvabilitas memiliki pengaruh terhadap profitabilitas PT. Bank Mandiri (Persero). Berdasarkan hasil pengujian bahwa keduanya secara rata-rata menunjukkan pengaruh terhadap profitabilitas. Hal ini dikarenakan hubungan diantara kedua variabel dengan nilai F hitung lebih besar dari F tabel atau $9,292 > 4,260$ hal ini berarti variabel Likuiditas dan Solvabilitas berpengaruh signifikan serta berhubungan positif terhadap Profitabilitas dengan nilai signifikansi $0,023$ lebih kecil dari $0,050$. Penelitian ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam membayar hutang jangka panjang dan pendeknya diikuti dengan kenaikan profitabilitasnya. Dan pada penelitian ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam menjamin hutang panjang dan hutang pendeknya sudah baik dan harus diikuti dengan perolehan laba yang maksimal.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Liquiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, maka hal ini terbukti menunjukkan bahwa likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dan menunjukkan hubungan positif antara likuiditas terhadap profitabilitas, artinya jika kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba naik maka kemampuan perusahaan untuk membayar hutang jangka pendeknya akan naik.
2. Solvabilitas berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas, maka hal ini terbukti bahwa solvabilitas berpengaruh signifikan dan terdapat hubungan yang positif antara solvabilitas terhadap profitabilitas, artinya jika kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba naik maka kemampuan memenuhi hutang jangka panjangnya akan naik juga.
3. Liquiditas dan Solvabilitas berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini terbukti dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa likuiditas dan solvabilitas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dan terdapat hubungan positif antara likuiditas dan solvabilitas terhadap profitabilitas, artinya jika kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba naik maka kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh hutangnya akan naik. Baik kemampuan membayar hutang jangka pendeknya maupun kemampuan membayar hutang jangka panjangnya.

Saran

1. Bagi PT. Bank Mandiri perlu mengetahui kemampuan PT. Bank Mandiri dalam mengelola utang-utangnya agar beban bunga yang ditanggung tidak lebih besar dari keuntungan yang diperoleh perusahaan. Sehingga penggunaan utang tersebut pada akhirnya dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal.

2. Sebaiknya pihak manajemen tetap melakukan yang terbaik untuk PT. Bank Mandiri (Persero) agar tetap terjalankan perputaran aset yang baik sehingga dapat membiayai perputaran utang atau kewajiban perusahaan
3. Bagi para investor atau calon investor yang akan menanamkan modalnya agar lebih mempertimbangkan kemampuan perusahaan dalam menggunakan utangutang jangka pendek maupun jangka panjangnya untuk mendanai seluruh kegiatan usaha yang dapat menghasilkan keuntungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayu, Permata. 2014. Pengaruh Capital Adequacy Ratio dan Likuiditas terhadap profitabilitas perusahaan. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesiastiesia Surabaya.
- Fahmi, 2013. Analisis Laporan Keuangan , Cetakan ketiga. Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, Imam. 2011. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hantono, 2017. Konsep Analisis Laporan Keuangan Dengan Pendekatan Rasio Dan SPSS. Ed 1, Cet 1. Yogyakarta
- Kasmir, 2013. Analisi Laporan Keuangan, Cetakan keenam, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2014. Analisis Laporan Keuangan, cetakan ke-7. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Peraturan BI pada SE.BI 13/24/DPNP Tahun 2011 Tentang Rasio Keuangan Perbankan.
- Purba, Daris. 2011. Pengaruh Kecukupan Modal, Likuiditas, dan Efisiensi. Operasional Terhadap Profitabilitas Pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Diunduh melalui [www.responsitory.uinjkt.ac.id.\(02/21/2018\)](http://www.responsitory.uinjkt.ac.id.(02/21/2018)).
- Sudarman E, Promono J, 2017. Pengaruh CAR, NPL,BOPO,NIM, dan LDR terhadap ROA (studi kasus pada Bank Perkreditan Rakyat di salatiga yang terdaftar di otoritas jasa keuangan tahun 2011-2015. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMA Salatiga.
- Sugiyono, 2013. Metode Penelitian Kuantatif dan R&D. Bandung. Alfabeta
- Sulhan Siswanto Ely, 2008. Manajemen Bank: Konvensional dan Syariah UIN Malang-Perss (Anggota IKAPI).
- Wiagustini, 2010. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Denpasar: Udayana Universitas Press.
<https://www.bankmandiri.co.id/profil-perusahaan>

Analysis of Accounting Information System of Raw Material Inventories Perumda Tirta Hidayah Bengkulu City

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku Perumda Tirta Hidayah Kota Bengkulu

Fenita Depriyanda Putri ¹⁾; Ida Anggriani ²⁾; Rinto Noviantoro ²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾fenitadp@gmail.com

How to Cite :

Putri, F. D., Anggriani, I., Noviantoro, R. (2021). Analysis of Accounting Information System of Raw Material Inventories Perumda Tirta Hidayah Bengkulu City. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [12 Oktober 2021]

Revised [19 Oktober 2021]

Accepted [10 November 2021]

KEYWORDS

Accounting Information System,
Raw Material Inventory

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui metode pencatatan sistem akuntansi persediaan Bahan Baku air pada Perumda Tirta Hidayah dan untuk mengetahui system informasi akuntansi persediaan Bahan Baku air yang ada pada Perumda Tirta Hidayah. Hasil penelitian menunjukkan sistem informasi akuntansi persediaan bahan baku yang ada di Perumda Tirta Hidayah Kota Bengkulu meliputi : proses transaksi, penggunaan sia bagi bisnis, klasifikasi sistem, siklus produksi. Untuk proses transaksi yang ada di Perumda Tirta Hidayah Kota Bengkulu seperti proses pembelian, proses mengubah, proses untuk menyediakan barang. Untuk penggunaan SIA bagi bisnis yang terkait pada Perumda Tirta Hidayah adalah dapat memperbaiki produk atau jasa, dapat menanggulangi kehabisan bahan baku, dapat memberikan informasi yang tepat. Sedangkan klasifikasi sistem yang terkait di Perumda Tirta Hidayah adalah tentang sistem terbuka dan tertutup, sistem buatan manusia atau buatan tuhan, dan sebuah sistem yang dapat dipastikan kinerjanya, Dan ada juga siklus produksi yang terkait di Perumda Tirta Hidayah Kota Bengkulu dalam order produksi, bahan baku yang dibutuhkan, pembayaran gaji, proses produk selesai. Siklus produksi ini memiliki kesesuaian dan tidak kesesuaian karna gaji karyawan tetap tidak dibayar berdasarkan absen.

ABSTRACT

Method of analysis used in this study is a comparative method. Comparative Research is a study that compares the existence of one or more variables in two different samples. Where in this study the researchers compared one variable with two different objects. The results showed that the accounting information system for the inventory of raw materials at Perumda Tirta Hidayah, Bengkulu City, includes transactions for business use, system classification, production cycles. For transaction processes in Perumda Tirta Hidayah, Bengkulu City, such as the purchase process. the process of changing, the process of providing goods. For the use of SIA for businesses related to Perumda Tirta Hidayah are able to improve products or services, can cope with running out of raw materials, can provide the right information While the classification of related systems at Perumda Tirta Hidayah is about open and closed systems,

man-made or artificial systems God, and a system whose performance can be ensured, And there is also a production cycle involved in Perumda Tirta Hidayah Bengkulu City in the production orders for the raw materials needed, payment of salaries, the product process is complete. This production cycle has a match and a discrepancy as the salaries of permanent employees are not paid based on the same absences that exist in the production cycle in the TMBooks book..

PENDAHULUAN

Masalah persediaan merupakan masalah yang selalu dihadapi para pengambil keputusan dalam bidang persediaan. Persediaan dibutuhkan karena pada dasarnya pola permintaan tidak beraturan. Persediaan dilakukan untuk menjamin adanya kepastian bahwa pada saat dibutuhkan barang-barang tersebut tersedia. Salah satu masalah dalam persediaan adalah kesulitan dalam menentukan besarnya jumlah permintaan. Sering terjadi suatu perusahaan mempunyai jumlah persediaan terlalu sedikit dibanding dengan permintaan konsumen. Perusahaan juga harus memelihara kontinuitas usaha dan pertumbuhan agar perusahaan dapat berjalan dengan baik dan dapat berkembang. Persediaan juga merupakan elemen utama dari modal kerja dan merupakan elemen terbesar dari harta lancar perusahaan bersifat sensitif sehingga memerlukan perhatian khusus. terutama pada perusahaan dagang, tujuan perusahaan dapat tercapai maka perusahaan dituntut untuk dapat mengelola sumber daya secara efektif dan efisien. Salah satu sumber daya yang memegang peran penting dalam pencapaian tujuan perusahaan adalah persediaan. Hal ini dikarenakan sebagian besar aktivitas perusahaan berhubungan dengan persediaan.

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Hidayah adalah Badan Usaha Milik Daerah (BUMD). Seperti halnya perusahaan lainnya, Perumda Tirta Hidayah ingin menjalankan roda bisnis dengan lancar dan ingin mencapai tujuan perusahaan. Salah satu faktor penting yang harus dipertimbangkan oleh perusahaan adalah kemampuan untuk memproduksi secara tepat waktu sesuai dengan target produksi, karena hal ini dapat memberikan keuntungan secara langsung maupun tidak langsung. Kemampuan perusahaan dalam memproduksi secara tepat waktu didukung oleh kelancaran produksinya, dimilikinya peralatan produksi dengan kualitas yang baik dalam jumlah yang mencukupi kebutuhan dalam kegiatan produksi, dan juga adanya jaminan tersedianya bahan baku produksi yang akan diolah

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus bisa mengelola dan mememanajemen sumber daya yang ada, baik sumber daya manusia sebagai faktor utama yang menjalankan kegiatan perusahaan maupun sumber daya lain yang merupakan asset dari perusahaan itu sendiri. Salah satu asset yang dimiliki perusahaan adalah bahan baku yang akan dijual kepada konsumen.

Seiring dengan perkembangan Teknologi informasi yang semakin pesat tentunya sangat membawa manfaat dalam hal Sistem informasi yang dahulu sistem informasi di terapkan secara manual, sekarang dengan majunya teknologi, Sistem informasi digunakan secara otomatis dengan bantuan komputer. Memang pada dasarnya sistem informasi dapat digunakan tanpa menggunakan komputer, akan tetapi kemampuan komputer untuk menangani tugas-tugas manusia dalam suatu sistem memiliki peran yang sangat besar dalam menunjang kelancaran sebuah sistem, sehingga informasi yang dibutuhkan dapat disajikan dengan cepat dan tepat waktu. Sebuah sistem informasi akuntansi yang berbasis komputer tidak berarti otomatisasi total, tetapi sebagian tugas sebaiknya dilaksanakan oleh manusia dan tugas lainnya lebih baik dilakukan oleh komputer. Para pelaku usaha sebenarnya telah dipermudah dengan perkembangan sistem informasi berbasis komputer dalam berbagai bidang atau fungsi bisnis, khususnya Akuntansi. Namun, banyak sekali para pelaku usaha yang masih awam terhadap sistem informasi akuntansi dan mungkin masih belum mengetahui bagaimana kegunaan Sistem informasi akuntansi dalam bisnis mereka. Kebanyakan dari pelaku usaha yang sudah menerapkan Sistem informasi akuntansi berbasis komputer dalam usaha mereka adalah perusahaan skala besar, karena perusahaan besar memiliki

sumber daya yang tergolong memadai dan juga modal yang besar untuk mengembangkan Sistem informasi berbasis komputer. .

LANDASAN TEORI

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sujarweni (2015: 1) sistem adalah kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan. Pengertian sistem dilihat dari masukan dan keluarannya. Sistem adalah suatu rangkaian yang berfungsi menerima input (pemasukan), mengelola input, dan menghasilkan output (pengeluaran). Pengertian sistem dilihat dari prosedur atau kegiatannya. Sistem adalah suatu rangkaian prosedur atau kegiatan yang dibuat untuk melaksanakan program perusahaan.

Berdasarkan teori diatas dijelaskan apa yang dimaksud dengan sistem yang pada pokoknya merupakan sesuatu yang memiliki bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tiga tahap yaitu input proses dan output dimana sistem tersebut harus terorganisasi, mempunyai hubungan, berintegrasi atau berpadu dan terpusatnya tujuan-tujuan. Sumber daya input diubah menjadi sumber daya output . dimana sumberdaya mengalir dari elemen transformasi keelemen output. Suatu mekanisme pengendalian memantau proses transformasi untuk menyakinkan bahwa sistem tersebut memenuhi tujuannya. Mekanisme pada arus sumberdaya dengan memakai suatu lingkaran umpan balik (*feedback loop*) yang mendapatkan informasi dari output dan menyediakan informasi bagi mekanisme pengendalian

Persediaan Bahan Baku

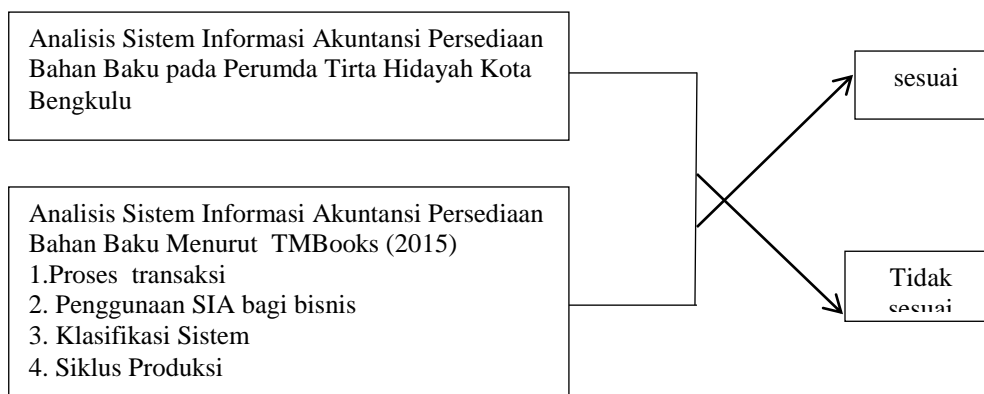
Persediaan adalah istilah yang diberikan untuk aktiva yang akan dijual dalam kegiatan normal perusahaan atau aktiva yang dimasukkan secara langsung atau tidak langsung ke dalam barang yang akan diproduksi dan kemudian dijual. IAI (PSAK 14), menyatakan persediaan sebagai aset yang (paragraf 7) sebagai berikut:

- Dimiliki untuk dijual dalam kegiatan usaha normal
- Dalam proses produksi untuk dijual
- Dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa (Aprilia makisurat, jenny morasa, 2014)

Mulyadi mengemukakan bahwa bahan baku adalah bahan yang membentuk bagian menyeluruh. Sedangkan menurut Masiyal Kholmi bahan baku adalah bahan yang membentuk bagian besar produk jadi, bahan baku yang diolah dalam perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian lokal, impor atau hasil peng-olahan sendiri. (Iba & Raudhah, 2015)

Adapun kerangka analisis dalam penyusunan skripsi ini seperti yang disajikan dalam gambar berikut ini:

Gambar 1. Kerangka Analisis



METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian Kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa. (Sugiyono, 2014:11)

Metode Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode komparatif. Menurut Sugiyono (2017:36) Penelitian Komparatif merupakan penelitian yang membandingkan keberadaan satu variabel atau lebih pada dua sampel yang berbeda. Dimana pada penelitian kali ini peneliti membandingkan satu variabel dengan dua objek yang berbeda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis perbandingan antara Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku Menurut TMBooks Dengan Perumda Tirta Hidayah.

No	Uraian	Sistem Informasi Akuntansi	Perumda Tirta Hidayah	Sesuai/Tidak Sesuai
1	Siklus Transaksi Siklus pembelian	Proses pembelian dan pembayaran atas bahan baku atau sumber daya	bahan baku air yang ada di perumda tirta hidayah tidak dibeli karna dengan cara mengambil bahan baku air dari alam langsung, tetapi proses nya baru melakukan pembelian. dan pembayaran dalam bentuk pajak air permukaan yang dibayar ke dinas pendapatan provinsi	Tidak Sesuai karna bahan baku air yang ada di perumda di tidak dibeli
	Siklus Transformasi	Proses mengubah bahan baku atau sumber daya menjadi barang jadi atau jasa	Mengubah Bahan baku air dengan cara mengambil dari sungai dan disedot oleh pipa intake dimasukkan ke bak pengolahan, dibubuhi bahan kimia seperti tawas lalu dimasukkan ke bak pasedimantasi untuk diolah menjadi air bersih dan akan menjadi barang jadi atau jasa.	Sesuai proses produksi
	Siklus Pendapatan	Proses untuk menyediakan barang atau jasa kepada pelanggan dan proses dan penerimaan kas	Perumda Menyediakan barang dengan cara air bersih ke bak resevoir untuk didistribusikan ke pelanggan, setelah pelanggan mendapatkan air bersih maka setiap tanggal 5 sampai tanggal 20 bulan berikutnya pelanggan membayar rekening atau harga air ke perumda tirta hidayah.	Sesuai dengan proses pendapatan

2.	Penggunaan SIA bagi bisnis	Dapat memperbaiki produk atau jasa dengan meningkatkan kualitas dan menghasilkan bahan baku yang berkualitas	Untuk memperbaiki produk berupa bahan baku air maka dilakukan pengecekan sampel air setiap bulan dan pencucian pipa dalam waktu jangka 3 bulan, menguras bak resevoar yang ada di pengolahan maka akan menghasilkan bahan baku air yang berkualitas	Sesuai
	Meningkatkan Efisiensi	Ada sebuah perusahaan yang menunda proses produksi karena kehabisan bahan baku, padahal bahan baku cukup tersedia di gudang. Hal ini dapat ditanggulangi oleh sistem	Dapat ditanggulangi karna memiliki cadangan bahan baku air yang cukup sehingga tidak akan kehabisan bahan baku air walaupun air sungai akan mengering perumda akan mengusahakan agar air asin tidak tercampur oleh air sungai.	Sesuai karna perumda tirta hidayah dapat menanggulangi jika kehabisan bahan baku
	Informasi	Dapat memberikan informasi yang tepat waktu dan dapat dipercaya untuk memperbaiki pembuatan keputusan	Perumda dapat memberikan informasi yang tepat kepada pelanggan untuk keberlangsungan pelayanan dalam jangka panjang.	Seuai berdasarkan informasi yang ada di perumda tirta hidayah
3.	Klasifikasi Sistem Sistem Terbuka	Sistem terbuka dan tertutup, suatu sistem yang terbuka bila aktivitas didalam sistem tersebut dipengaruhi oleh lingkungannya.	Aktivitas yang ada di perumda tirta hidayah akan terpengaruh oleh lingkungannya seperti pencemaran air yang diakibatkan adanya kegiatan di hulu sungai	Sesuai menurut sistem terbuka
	Sistem tertutup	sistem tetutup bila aktivitas-aktivitas di dalam sistem tersebut tidak dipengaruhi oleh perubahan yang terjadi di lingkungan	Aktivitas di Perumda Tirta Hidayah akan terpengaruhi oleh Perubahan yang terjadi di lingkungannya. Dan tidak sesuai jika sistem tidakterpengaruh oleh lingkungannya.	Tidak sesuai, karna bahan baku air terpengaruh oleh lingkungnya
	Sistem buatan tuhan	Sistem buatan manusia atau tuhan, sistem yang ada secara alamiah (buatan tuhan) atau buatan manusia.	Bahan baku merupakan sistem alamiah buatan tuhan, dan yang akan dikelola oleh manusia	Sesuai karna bahan baku air alamiah buatan tuhan

	Kinerja yang dapat dan tidak dapat dipastikan	Sebuah sistem yang dapat dipastikan kinerjanya artinya dapat ditentukan pada saat sistem akan sedang dibuat.	Jika sistem kinerja di perumda tirta hidayah nya dapat dipastikan maka akan dapat menentukan hasil bahan baku air yang ada disana,	Sesuai kinerja yang ada di perumda tirta hidayah
4.	Siklus Produksi Order produksi	Order produksi dibuat berdasarkan kepada rencana produksi dan status persediaan yang ada di gudang	Produksi dilakukan berdasar rencana dan keperluan persediaan untuk penjernihan bahan baku air yang akan distribusi ke pelanggan.	Sesuai berdasarkan rencana produksi yang ada di perumda tirta hidayah
	Permintaan Bahan Baku	Bahan baku yang dibutuhkan kemudian diberikan ke bagian produksi.	Bahan baku air akan yang dibutuhkan dan akan diberikan ke bagian produksi dan dikelola ke laboratorium.	Sesuai permintaan bahan baku
	Gaji	Pembayaran gaji dilakukan berdasarkan perhitungan absensi yang dilakukan oleh kartu absen atau alat absensi elektronik. Berdasarkan kepada jumlah absensi yang tercatat dari setiap karyawan maka akan dilakukanlah perhitungan biaya gaji yang harus dikeluarkan untuk setiap karyawan	Pembayaran gaji pegawai tetap berdasarkan gaji pokok dan tidak berdasar absen, sedangkan gaji pegawai kontrak berdasarkan absen wajah atau absensi elektronik.	Tidak sesuai dengan pembayaran gaji yang ada di perumda tirta hidayah

Sumber : Hasil Penelitian , 2021

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku Air pada Perumda Tirta Hidayah, hasil penelitian menunjukkan adanya kesesuaian antara sistem informasi akuntansi antara Perumda Tirta Hidayah dengan teori yang disampaikan oleh TMBooks. Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku menurut TMBooks dapat dilihat dari berbagai unsur diantaranya adalah proses transaksi, penggunaan sia bagi bisnis, klasifikasi sistem, siklus produksi

Untuk proses transaksi yang terkait pada Perumda Tirta Hidayah Kota Bengkulu adalah :

1. proses pembelian dan pembayaran atas bahan baku sumber daya, proses pembelian mengambil bahan baku dari alam dan dikelola, untuk pembayarannya dalam bentuk pajak air permukaan yang dibayar ke dinas pendapatan provinsi.
2. proses mengubah bahan baku dengan mengambil air dari sungai dan disedot oleh pompa intake dimasukan ke bak pengolahan, jika kondisi air baku tingkat kekeruhan tinggi ataupun rendah

(menyesuaikan) di bubuhi oleh bahan kimia seperti Tawas atau alumunium supat dan kaporit, diolah dan dimasukkan ke bak pasedimentasi untuk diolah menjadi air bersih.

3. proses untuk menyediakan barang dengan cara air bersih ke bak resevoar untuk di distribusikan ke pelanggan, dan setelah pelanggan mendapatkan air bersih maka setiap tanggal 5 sampai tanggal 20 bulan berikutnya pelanggan membayar rekening atau harga air ke perumda tirta hidayah.

Penggunaan Sistem informasi akuntansi bagi Perumda Tirta Hidayah adalah :

1. Dalam memperbaiki produk atau jasa maka dilakukan pengecekan sampel air setiap bulan dan pencucian pipa, dalam waktu jangka 3 bula menguras bak resevoar yang ada di pengolahan.
2. Untuk persediaan bahan baku air memiliki banyak cadangan, persediaan bahan baku air habis jika kemarau berkepanjangan dan sungai mengering tetapi hinggann saat ini bahan baku air dari perumda tirta hidayah selalu ada, dan juga akan mengusahakan agar air asin atau air laut tidak tercampur dengan cara menutupi dengan karung yang berisi pasir.
3. Dapat memberikan informasi yang tepat kepada pelanggan untuk keberlangsungan pelayanan dalam jangka panjang.

Klasifikasi sistem bagi perumda tirta hidayah adalah :

1. Sistem terbuka bila aktivitas didalam sistem tersebut dipengaruhi oleh lingkungannya, seperti tingkat pencemaran air di perumda tirta hidayah yang diakibatkan adanya kegiatan di hulu sungai
2. Untuk sistem tertutup menurut sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang tidak mempengaruhi perubahan yang terjadi di lingkungannya dan itu tidak sesuai dengan bahan baku air yang ada di perumda tirta hidayah karna bahan baku air dipengaruhi oleh perubahan yang terjadi di lingkungannya.
3. Bahan baku air merupakan sistem alamiah buatau tuhan dan yang akan dikelola oleh manusia.
4. Dan jika sebuah sistem untuk mengelola bahan baku dapat menentukan kinerjanya maka akan dapat juga hasil dari sistem yang akan dibuat.

Siklus produksi bagi Perumda Tirta Hidayah Kota Bengkulu :

1. Produksi dilakukan berdasarkan rencana dan keperluan persediaan untuk penjernian bahan baku pengubah air yang akan di distribusi ke pelanggan.
2. Bahan baku air akan diberikan ke sub bagian produksi dan akan dikelola dan dicek ke laboratorium
3. Pembayaran gaji pegawai tetap tidak menggunakan absen tetapi berdasarkan gaji pokok, sedangkan pembayaran gaji pegawai kontrak berdasarkan absen wajah atau absensi elektronik.
4. Jika proses bahan baku air yang ada di perumda tirta hidayah selesai maka akan langsung di distribusikan ke pelanggan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku pada Perumda Tirta Hidayah Kota Bengkulu meliputi : proses transaksi, penggunaan sia bagi bisnis, klasifikasi sistem, dan siklus produksi
2. Untuk proses transaksi yang terkait pada Perumda Tirta Hidayah Kota Bengkulu adalah proses pembelian, proses mengubah, proses untuk menyediakan barang. Siklus transaksi yang ada di Perumda Tirta Hidayah memiliki siklus transaksi nya sendiri, dan ada perbedaan pada siklus transaksi yaitu bahan baku air tidak dibeli.
3. Untuk penggunaan SIA bagi bisnis yang terkait pada Perumda Tirta Hidayah adalah dapat memperbaiki produk atau jasa, dapat menanggulangi kehabisan bahan baku, dapat memberikan informasi yang tepat. Semua penggunaan SIA bagi bisnis memiliki kesesuaian dengan penggunaa SIA bagi bisnis menurut TMBooks.

4. Sedangkan klasifikasi sistem yang terkait di Perumda Tirta Hidayah adalah tentang sistem terbuka dan tertutup, sistem buatan manusia atau buatan tuhan, dan sebuah sistem yang dapat dipastikan kinerjanya, semua sistem ini memiliki kesesuaian dengan klasifikasi sistem menurut TMBooks.
5. Dan ada juga siklus produksi yang terkait di Perumda Tirta Hidayah Kota Bengkulu dalam order produksi, bahan baku yang dibutuhkan, pembayaran gaji, proses produk selesai. Siklus produksi ini memiliki kesesuaian dan tidak kesesuaian karena gaji karyawan tetap tidak dibayar berdasarkan absen sama yang ada di siklus produksi di buku TMBooks.

Saran

1. Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dalam menghasilkan metode baru yang lebih baik dalam pengolahan air.
2. PDAM dapat meningkatkan lagi jumlah produksi air bersihnya, agar seluruh masyarakat dapat menikmati air pelayanan dari PDAM tersebut.
3. Memberikan perlindungan terhadap sumber-sumber air baku dari pencemaran lingkungan yang membahayakan kesehatan manusia.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprilia, T. 2014. Pembangunan Berbasis Masyarakat: Acuan bagi Pratisi, Akademis dan Pamarhati Pengembangan Masyarakat. Bandung. Alfabeta
- Bodnar, George H. dan William S. Hopwood. 2012. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi 9. Diterjemahkan oleh: Agung Saputra, Julianto dan Lilis Setiawati. Yogyakarta: Andi
- Edward J. Blocher. 2013. Manajemen biaya Penekanan Strategi. Salemba Empat. Jakarta
- Bramuli, Friska. 2015. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Persediaan pada Yamaha Bima Motor Toil-Toli. Jurnal Emba. Vol. 3, no. 3.
- Eric, Damanik. 2016. Pengertian Persediaan Bahan Baku. E book, kumpulan ilmu
- Iba, Z., & Raudhah. 2015. Pengaruh Pengendalian Persediaan Bahan Baku Terhadap Kelancaran Proses Produksi Minyak Kelapa di PT Bireun Coconut oil. Jurnal Kebangsaan. 4 (8), 39-46.
- Marshall B. Romney, Paul John Steinbart. 2015. Accounting Information System. Salemba 4. Jakarta
- Pratama Fidya Arie, Agnia Siti Nurani 2018. Sistem informasi akuntansi persediaan bahan baku menggunakan metode first expired first out. Vol. 02, no. 02
- Ria, Eni. 2019. Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) Bengkulu. Skripsi. Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu
- Sugiyono, 2013, Metodologi Penelitian Kualitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta
- TMBooks. 2015. Sistem Informasi Akuntansi : Konsep dan penerapan. Andi. Yogyakarta
- Turner, Leslie, Andrea Weickgennant, and Mary Kay Copeland. 2017. Accounting Information Systems: Control and Proccses. Third Edition. New Jersey: John Wiley & Sons
- Wati, Nengah, Rina. 2019. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan pada PT. Inti Bara Perdana Kota Bengkulu. Skripsi. Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu
- Widiawati, Eka. 2018. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa pada PT. Selamat Jaya Persada Kota Bengkulu. Skripsi. Program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu
- Wiratna, Sujarweni. 2015. Sistem Akuntansi. Pustaka Baru Press. Yogyakarta

The Effect of Product Attributes and Product Quality on the Purchase Decision of Oppo Brand Smartphones at Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan

Pengaruh Atribut Produk dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Smartphone Merek Oppo pada Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan

Alek Oka Dinata ¹⁾; Oni Yulianti ²⁾; Yanto Effendi ²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ cvputraadhyaksa@yahoo.com; ²⁾ onidehasen@gmail.com; ³⁾ yantoeffendi357@gmail.com

How to Cite :

Dinata, A. O., Yulianti, O., Effendi Y. (2021). The Effect of Product Attributes and Product Quality on the Purchase Decision of Oppo Brand Smartphones at Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [12 Oktober 2021]

Revised [19 Oktober 2021]

Accepted [10 November 2021]

KEYWORDS

Product Attributes, Product Quality, Purchase Decision.y

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Dimensi atribut produk merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam mempertahankan produknya yang dapat dimanfaatkan oleh konsumen sehingga konsumen dapat memutuskan untuk membeli produk smartphone Oppo, selain itu kualitas produk juga merupakan hal yang diperhatikan oleh konsumen sebelum membuat keputusan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan Atribut produk terhadap keputusan pembelian Smartphone Merek Oppo pada Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan. Sampel dalam penelitian ini adalah 30 orang konsumen yang melakukan pembelian smartphone Oppo type A54 pada Duayu Cell Manna Bengkulu. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dan metode analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, uji determinasi dan uji hipotesis. Hasil perhitungan regresi linear berganda diperoleh persamaan regresi linier berganda $Y = 9,445 + 0,436X_1 + 0,360X_2 + e$. Koefisien determinasi dari nilai R square yaitu sebesar 0,589. Hal ini berarti bahwa X_1 (Atribut produk) dan X_2 (kualitas produk), berpengaruh terhadap Keputusan pembelian (Y) sebesar 58,9% sedangkan sisanya 41,1% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hasil uji F menunjukkan bahwa signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena tingkat signifikansi di bawah 0,05 menunjukkan bahwa secara bersama-sama X_1 (Atribut produk) dan X_2 (kualitas produk) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap Keputusan pembelian (Y). Atribut produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, kualitas produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian karena nilai signifikan kecil dari 0,05.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect of product quality

and product attributes on purchasing decisions for Oppo Brand Smartphones at Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan. The sample in this study were 30 consumers who purchased the Oppo type A54 smartphone at Duayu Cell Manna Bengkulu. Collecting data using a questionnaire and the analytical method used is multiple linear regression, determination test and hypothesis testing. The results of multiple linear regression calculations obtained multiple linear regression equation $Y = 9.445 + 0.436X_1 + 0.360X_2 + e$. The coefficient of determination of the value of R square is 0.589. This means that X1 (product attributes) and X2 (product quality), affect the purchase decision (Y) by 58.9% while the remaining 41.1% is influenced by other variables not examined in this study. The results of the F test show that the significance is $0.000 < 0.05$. Because the significance level is below 0.05, it shows that together X1 (product attributes) and X2 (product quality) have a positive and significant influence together on purchasing decisions (Y). Product attributes have a positive and significant influence on purchasing decisions, product quality has a positive and significant influence on purchasing decisions because the significant value is smaller than 0.05.

PENDAHULUAN

Industri telekomunikasi merupakan salah satu industri yang berkembang paling pesat di dunia saat ini. Oleh karena itu, setiap perusahaan yang beroperasi di bidang telekomunikasi berusaha memberikan yang terbaik kepada konsumen untuk mempertahankan kelangsungan hidup bisnisnya. Smartphone memiliki banyak fungsi dan solusi untuk melakukan panggilan, pengeditan dokumen, manajemen informasi, dan akses internet. Smartphone saat ini tidak lagi dianggap sebagai produk mewah, namun sudah menjadi kebutuhan primer bagi masyarakat.

Smartphone dapat memenuhi kebutuhan konsumen seperti mengakses e-mail (surat elektronik), mengakses informasi melalui internet, membaca e-book (buku elektronik), melakukan sharing, chatting, mengakses situs media sosial, bermain game, memutar file musik, dan memutar file video. Aktivitas terhadap smartphone di atas yang sering dilakukan manusia akan menumbuhkan sebuah perilaku yang menjadi gaya hidup masyarakat. Gaya hidup masyarakat tersebut menjadi faktor meningkatnya permintaan terhadap smartphone. Kondisi seperti ini yang menarik minat setiap perusahaan untuk terus melakukan inovasi pada produknya.

Inovasi produk tersebut terlihat pada proses dan strategi pemasaran, yaitu pengembangan produk. Pengembangan produk adalah salah satu langkah awal menentukan keberhasilan manajemen pemasaran. Pengembangan produk memiliki posisi yang sangat menentukan dalam menilai dan mengukur tingkat keberhasilan perusahaan dalam menjalani usahanya. Oleh karena itu, pada tahap pengembangan produk inilah konsumen akan menerima produk baru sehingga produk yang dihasilkan perusahaan mengalami pertumbuhan dalam penjualan.

Diantara persaingan bisnis smartphone di Indonesia yang menjadi salah satu perhatian konsumen adalah produk smartphone Oppo. Spesifikasi produk yang berkualitas menjadi salah satu keunggulan smartphone Oppo, sehingga mampu bersaing dengan produk kompetitor lain. Hal ini smartphone Oppo melakukan peningkatan pada atribut produknya, dimensi yang ada pada atribut produk diantaranya adalah kualitas produk, fitur produk, gaya dan desain produk. Dimensi atribut produk tersebut merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam mempertahankan produknya yang dapat dimanfaatkan oleh konsumen sehingga konsumen dapat memutuskan untuk membeli produk smartphone Oppo. Atribut produk adalah suatu manfaat yang akan ditawarkan. Manfaat tersebut akan dikomunikasikan dan disampaikan melalui atribut produk berupa kualitas produk, fitur produk, gaya dan desain produk (Kotler dan Armstrong, 2017:65). Uraian atribut produk di atas merupakan keunggulan yang dimiliki smartphone Oppo sehingga menjadi salah satu kunci produk yang digemari oleh konsumen.

Selain atribut produk, smartphone Oppo juga memperhatikan kualitas produk. Kualitas produk menurut Kotler adalah salah satu sarana positioning utama pasar. Kualitas mempunyai dampak langsung pada kinerja produk, oleh karena itu kualitas berhubungan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan (Kotler dan Armstrong. 2017:272).

Menurut Tjiptono (2015:19) mengatakan syarat yang harus dipenuhi oleh suatu perusahaan agar dapat sukses dalam persaingan adalah berusaha mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Agar tujuan tersebut tercapai, maka setiap perusahaan harus berupaya menghasilkan dan menyampaikan barang dan jasa yang diinginkan konsumen dengan harga yang pantas. Pelanggan merupakan konsumen yang mengambil keputusan pembelian terhadap suatu produk yang dilakukan secara berulang. Konsumen yang melakukan keputusan pembelian terhadap suatu perusahaan dapat dipertahankan dengan memberikan produk sesuai dengan keinginan konsumen. Pelanggan akan memilih produk yang akan dibeli dengan banyak pertimbangan untuk memilih produk mana yang baik dan sesuai dengan kebutuhan. Salah satunya adalah dengan mempertimbangkan kualitas produk dan harga. Jika suatu produk memiliki harga murah dengan kualitas produk yang baik maka konsumen akan mengambil keputusan membeli produk tersebut atau harga mahal tetapi memiliki kualitas produk sangat baik.

Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan kota Bengkulu merupakan salah satu toko smartphone yang menjual smartphone dengan merek Oppo. Saat ini smartphone merek Oppo sangat diminati oleh masyarakat. Hal ini yang membuat penulis tertarik menggunakan atribut produk dan kualitas produk sebagai variabel yang digunakan untuk penelitian ini terhadap keputusan pembelian.

Fenomena yang terjadi pada Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan kota Bengkulu terlihat bahwa konsumen lebih banyak memilih smartphone merek Oppo jika dibandingkan dengan smartphone merek lainnya. Hal ini menggambarkan bahwa konsumen sangat tertarik dengan smartphone Oppo untuk dibeli dan dipakai dalam kehidupan sehari-hari. Namun type smartphone Oppo yang paling laris diminati konsumen adalah Oppo A54 karena harganya terjangkau dengan memori 4/128.

LANDASAN TEORI

Manajemen Pemasaran

Pemasaran dalam pelaksanaannya perlu sejumlah upaya untuk dapat mengatur seluruh kegiatan pemasaran agar tujuan perusahaan yang ingin diraih dapat tercapai dengan baik dan sukses. Untuk mengetahui kegiatan-kegiatan pemasaran diperlukan sejumlah upaya agar dapat mengatur kegiatan pemasaran tersebut sesuai dengan tujuan pemasaran yang telah dirancang.

Atribut produk

Menurut Kotler (2015:231), produk adalah suatu sifat yang kompleks dapat diraba, termasuk bungkus, warna, harga, prestasi perusahaan dan pengecer yang diterima oleh pembelian untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan. Batasan produk adalah suatu yang dianggap memuaskan kebutuhan dan keinginan. Produk dapat berupa suatu benda (*object*), rasa (*service*), kegiatan (*acting*), orang (*person*), tempat (*place*), organisasi dan gagasan dimana suatu produk akan mempunyai nilai lebih dimata konsumen, jika memiliki keunggulan dibanding dengan produk lain yang sejenis.

Kualitas Produk

Kualitas produk menurut Prawirosentono (2014:6) adalah keadaan fisik, fungsi, dan sifat suatu produk bersangkutan yang dapat memenuhi selera dan kebutuhan konsumen dengan memuaskan sesuai nilai uang yang telah dikeluarkan. Derajat kualitas produk dipasar dapat dikelompokkan dalam empat tingkat yaitu rendah, rata-rata, tinggi dan istimewa. Dengan semakin tinggi kualitas produk maka semakin tinggi pula keuntungan yang diperoleh. Dengan kualitas yang tinggi, memungkinkan perusahaan memasang harga yang tinggi pula.

Keputusan Pembelian

Pembelian yang dilakukan oleh para konsumen atau pembeli dipengaruhi pula oleh kebiasaan pembelian. Dalam kebiasaan pembelian tercakup kapan waktunya pembelian dilakukan, dalam jumlah berapa pembelian tersebut dilakukan dan dimana pembelian tersebut dilakukan. Masyarakat yang berpendapatan tinggi umumnya membeli barang kebutuhannya dalam jumlah yang besar, tetapi hanya beberapa kali dalam satu periode dan sebaliknya bagi masyarakat yang berpenghasilan kecil tentu saja hanya dapat membeli dalam jumlah kecil. Keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh perilaku konsumen. Perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, serta menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli tindakan ini.

METODE PENELITIAN

Jenis metode penelitian yang dipilih adalah kuantitatif. Menurut Sugiyono (2016: 13), metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan

Uji Validitas

Uji validitas adalah hasil penelitian yang valid bila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti (Sugiyono, 2016:76).

Dalam uji validitas digunakan program SPSS (*Statistical Product and Service Solutions*) Versi 22.00. Uji validitas dapat dilakukan dengan melihat korelasi antara skor masing-masing barang dalam kuesioner dengan total skor yang ingin diukur yaitu menggunakan *Coefficient Corelation Pearson* dengan nilai signifikansi 5% dengan nilai kritis. Atau dengan kata lain dapat dibandingkan antara r hitung dengan r tabel untuk derajat kebebasan (*degrees of freedom / df*) = $n - 2$, dengan n = jumlah sampel (Sugiyono, 2016:82)..

Dasar pengambilan keputusan untuk menguji validitas adalah:

- 1) Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka variabel tersebut valid.
- 2) Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka variabel tersebut tidak valid.

Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiyono (2016:275) regresi berganda digunakan untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Bentuk umum persamaan regresi berganda adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2016:192) :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Keputusan pembelian

X_1 = Atribut produk

X_2 = Kualitas produk

a = Nilai konstanta

e = error

Pengujian Hipotesis

Uji t

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat.

Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Rumusan hipotesis yang diuji:

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode analisis yang digunakan untuk menganalisis data di dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan regresi linear berganda. Metode analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel-variabel independen terhadap variabel dependen. Di dalam penelitian ini untuk mengetahui pengaruh variabel independen yaitu atribut produk (X_1) dan kualitas produk (X_2) terhadap variabel dependen keputusan pembelian (Y) digunakan alat uji statistik berupa SPSS versi 21,00. Persamaan regresi digunakan untuk memudahkan dalam membaca dan melakukan interpretasi terhadap hasil analisis regresi ini. Hasil uji regresi linear berganda dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.445	5.095		1.854	.075
	Atribut produk	.436	.155	.454	2.806	.009
	Kualitas produk	.360	.149	.391	2.412	.023

a. Dependent Variable: Keputusan pembelian
Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas, terdapat nilai koefisien regresi dengan melihat hasil pada tabel *coefficient* pada kolom *unstandardized* dalam kolom B. Maka persamaan regresi dalam penelitian ini adalah:

$$Y = 9,445 + 0,436X_1 + 0,360X_2 + 5,095$$

Keterangan :

Y = Keputusan pembelian

X_1 = Atribut produk

X_2 = Kualitas produk

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta 9,445 mempunyai arti bahwa apabila variabel Atribut produk (X_1) dan Kualitas produk (X_2) sama dengan nol atau tidak ada maka variabel Keputusan pembelian (Y) akan sebesar 9,445
2. Pengaruh Atribut produk (X_1) terhadap Keputusan pembelian (Y)
Nilai koefisien regresi variabel X_1 (Atribut produk) adalah sebesar 0,436, artinya setiap peningkatan atribut produk sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan Keputusan pembelian sebesar 0,436, dengan asumsi bahwa variabel Kualitas produk (X_2) bernilai tetap.
3. Pengaruh Kualitas produk (X_2) terhadap Keputusan pembelian (Y)
Nilai koefisien regresi variabel X_2 (Kualitas produk) adalah sebesar 0,360, artinya setiap peningkatan kualitas produk sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan Keputusan pembelian sebesar 0,360, dengan asumsi bahwa variabel Atribut produk (X_1) bernilai tetap.

Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi atau R^2 bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen/ bebas (variabel atribut produk dan kualitas produk) menjelaskan variabel dependen/ terikat (keputusan pembelian) atau untuk mengetahui besar persentase variasi terikat yang dijelaskan pada variabel bebas. Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui

seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya. Nilai koefisien determinasi ditentukan dengan nilai *R square*.

Tabel 2. Hasil Uji Koefisien Determinasi Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.768 ^a	.589	.559	1.966

a. Predictors: (Constant), Kualitas produk, Atribut produk

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Keterangan :

0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 - 1,000	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono (2013:184)

Berdasarkan output tersebut dapat dilihat bahwa koefisien korelasi antara variabel independent dan dependent sebesar 0,768. Koefisien korelasi bertanda positif artinya korelasi yang terjadi antara variabel X_1 (Atribut produk) dan X_2 (kualitas produk) terhadap Keputusan pembelian (Y) adalah searah, dimana semakin besar variabel independent maka akan diikuti oleh semakin besarnya variabel dependent. Nilai 0,768 menunjukkan korelasi dalam kategori hubungan yang kuat karena angka 0,768 terletak pada interval 0,60 – 0,799.

Berdasarkan tabel 8 hasil analisis model summary di atas menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi dari nilai *R square* yaitu sebesar 0,589. Hal ini berarti bahwa X_1 (Atribut produk) dan X_2 (kualitas produk), berpengaruh terhadap Keputusan pembelian (Y) sebesar 58,9% sedangkan sisanya 41,1% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Simultan (Uji F)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan kesesuaian data dengan model yang diterapkan dalam penelitian ini. Hasil perhitungan Uji F ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Hasil Uji F ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	149.557	2	74.779	19.356	.000 ^b
	Residual	104.310	27	3.863		
	Total	253.867	29			

a. Dependent Variable: Keputusan pembelian

b. Predictors: (Constant), Kualitas produk, Atribut produk

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Dari tabel Anova di peroleh nilai probabilitas (Sig) sebesar 0,000. nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena nilai signifikansi di bawah 0,05 menunjukkan bahwa secara bersama-sama X_1 (Atribut produk) dan X_2 (kualitas produk) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap Keputusan pembelian (Y).

Uji Parsial (Uji t)

Uji t bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas atau Atribut produk (X_1) dan Kualitas

produk (X₂) secara parsial ataupun individual berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat atau Keputusan pembelian (Y).

Tabel 4. Hasil Uji t Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	9.445	5.095		1.854	.075
Atribut produk	.436	.155	.454	2.806	.009
Kualitas produk	.360	.149	.391	2.412	.023

a. Dependent Variable: Keputusan pembelian
Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan tabel X hasil pengujian parsial mengenai pengaruh masing-masing variabel independen dan variabel dependen, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Variabel X₁ (Atribut produk)
Hasil pengujian untuk variabel X₁ (atribut produk) menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,009 < 0,05. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H₀ ditolak dan H_a diterima. Artinya X₁ (atribut produk) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).
2. Variabel X₂ (Kualitas produk)
Hasil pengujian untuk variabel X₂ (kualitas produk) menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,023 < 0,05. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H₀ ditolak dan H_a diterima. Artinya X₂ (kualitas produk) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian untuk pengaruh atribut produk dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan dapat diuraikan hasil analisis regresi berganda, uji determinasi dan uji hipotesis sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi, Uji Determinasi dan Pengujian Hipotesis

Variabel	Nilai Koef	Standard Error	R Square	Sig.	Keterangan
Persamaan : $Y = 9,445 + 0,436X_1 + 0,360X_2 + 5,095$					
Atribut produk - keputusan pembelian	0,436	0,155		0,009	Signifikan
Kualitas produk - keputusan pembelian	0,360	0,149		0,023	Signifikan
Uji F				0,000	Signifikan
Determinasi			0,589		58,9%

Sumber: Analisis Output SPSS Versi 21.0, 2021

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara digital marketing dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan. Hal ini dibuktikan dengan arah regresi yang positif dan hasil pengujian hipotesis memiliki nilai signifikan kecil dari 0,05 secara parsial maupun simultan.

Pengaruh Atribut produk Terhadap Keputusan pembelian Pada Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara atribut produk terhadap keputusan pembelian pada Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan dikarenakan nilai signifikan sebesar 0,009 kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan semakin meningkat atribut produk yang diberikan oleh karyawan Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan maka keputusan pembelian juga akan semakin meningkat.

Hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat Kotler (2013:152) menyatakan bahwa atribut produk adalah suatu komponen yang merupakan sifat-sifat produk yang menjamin agar produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan yang diterapkan oleh pembeli. Hal ini menggambarkan bahwa atribut produk dari *smartphone* merek Oppo mampu meningkatkan minat beli konsumen seperti kualitas produk *smartphone* Oppo yang bagus, fitur produk yang lengkap dan desain produk yang menarik.

Hasil penelitian mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Bunga Aditi (2018) yang menemukan adanya pengaruh yang signifikan dari atribut produk terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Kualitas produk Terhadap Keputusan pembelian Pada Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian pada Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan karena nilai signifikan sebesar 0,023 kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa semakin banyak kualitas produk yang dijual oleh Duayu Cell Manna Bengkulu Selatan maka keputusan pembelian akan semakin meningkat.

Hal ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Handoko (2015:142), "Kualitas adalah suatu kondisi dari sebuah barang berdasarkan pada penilaian atas kesesuaiannya dengan standar ukur yang telah ditetapkan." Berdasarkan pendapat ini diketahui bahwa kualitas barang ditentukan oleh tolak ukur penilaian. Semakin sesuai dengan standar yang ditetapkan dinilai semakin berkualitas.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Khasanah dan Andrian (2016) yaitu adanya pengaruh yang positif dari kualitas produk terhadap keputusan pembelian. Penelitian Purnama (2018) juga menemukan adanya hubungan yang positif dari kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Hasil perhitungan regresi linear berganda diperoleh persamaan regresi linier berganda $Y = 9,445 + 0,436X_1 + 0,360X_2 + 5,095$
2. Koefisien determinasi dari nilai R square yaitu sebesar 0,589. Hal ini berarti bahwa X_1 (Atribut produk) dan X_2 (kualitas produk), berpengaruh terhadap Keputusan pembelian (Y) sebesar 58,9% sedangkan sisanya 41,1% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
3. Atribut produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, kualitas produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian karena nilai signifikan kecil dari 0,05.
4. Hasil uji F menunjukkan bahwa signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena tingkat signifikansi di bawah 0,05 menunjukkan bahwa secara bersama-sama X_1 (Atribut produk) dan X_2 (kualitas produk) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap Keputusan pembelian (Y).

Saran

1. Disarankan kepada produsen handpone merek Oppo untuk memperhatikan faktor atribut produk, karena atribut produk mampu meningkatkan minat beli konsumen
2. Diharapkan kepada produsen Oppo untuk meningkatkan fitur produk yang lebih lengkap agar konsumen lebih tertarik untuk membeli handphone merek Oppo.

DAFTAR PUSTAKA

- Bunga Aditi. 2018. Pengaruh Atribut Produk, Kualitas Produk dan Promosi, Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Merek Honda Di Kota Medan. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Vol 19 No. 1, 2018, 64-72
- Engel, F. James. 2015. *Perilaku Konsumen*. Terjemahan Alex Budianto. Edisi Keenam. Jilid 2. Jakarta: Bina Rupa Aksar
- Gitosudarmo. Indriyo. 2017. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Pertama, Cetakan Keempat, Yogyakarta: BPFE
- Handoko, T. Hani, 2015, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Heri Susanto. 2019. Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Samsung Galaxy Series. *UG Jurnal* Vol. 7. No. 05
- Kotler Philip & Kevin Lane Keller. 2016. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas, Jilid 2. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama
- Kotler, Philip Garry, Armstrong. 2017. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta Erlangga
- Prawirosentono, Suyadi. 2014. *Filosofi Baru Tentang Manajemen Mutu Terpadu*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Schiffman & Kanuk. 2017. *Perilaku Konsumen*. Edisi 7. Jakarta : Prentice Hall
- Stanton, William J. 2015. *Prinsip pemasaran, alih bahasa* : Yohanes Lamarto Penerbit Erlangga, Jakarta
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- Sunarto. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik*. Yogyakarta: Amus.
- Swastha, Basu, dan Ibnu Sukotjo W, 2016, *Pengantar Bisnis Modern*, Edisi Ketiga, Liberty. Yogyakarta
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran*. Edisi Kedua. Yogyakarta

Factors Affecting the Decision of Tourists Visiting the Tourism Object Laguna Beach, Kaur Regency

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Wisatawan Berkunjung di Objek Wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur

Chendy Afriza ¹⁾; Karona Cahya Susena ²⁾; Andriyani Prawitasari ²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ chendyafriza08@gmail.com; ²⁾ karona.sc@unived.ac.id

How to Cite :

Afriza, C., Susena, K. C., Prawitasari, A. (2021). Factors Affecting the Decision of Tourists Visiting the Tourism Object Laguna Beach, Kaur Regency. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [12 Oktober 2021]

Revised [19 Oktober 2021]

Accepted [10 November 2021]

KEYWORDS

Convenience, Service Quality, Price, Visit Decision

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor seperti kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga mempengaruhi keputusan wisatawan berkunjung di objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur. Sampel dari penelitian ini diambil 50 orang pada hari Sabtu dan Minggu, sehingga jumlah sampel pada penelitian ini adalah 100 orang wisatawan yang berkunjung ke Objek Wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur. Pengumpulan data menggunakan kuesioner. Dalam pembuktian dan menganalisa data digunakan uji validitas, reliabilitas, uji regresi linier berganda serta uji f dan uji t. Hasil regresi menunjukkan adanya pengaruh yang positif antara kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan berkunjung pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur karena arah regresi memiliki arah positif yaitu $Y = 16,288 + 0,252X_1 + 0,317X_2 + 0,244X_3 + e$. Kenyamanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan berkunjung pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur, karena nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Artinya semakin baik kenyamanan pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur maka keputusan berkunjung wisatawan juga akan meningkat. Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur, karena nilai signifikan sebesar 0,005 lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti semakin bagus kualitas pelayanan pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur maka akan meningkatkan keputusan berkunjung wisatawan. Harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan berkunjung pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur karena nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan semakin meningkat harga maka keputusan berkunjung wisatawan akan semakin meningkat. Kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap keputusan berkunjung pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur, dengan demikian hipotesis awal yang diajukan terbukti (H_a diterima). Koefisien determinasi dari R square yaitu sebesar 0,374. Hal ini berarti bahwa kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga berpengaruh terhadap keputusan berkunjung sebesar 37,4 % sedangkan sisanya ($100 - 37,4\% = 62,6\%$) dipengaruhi oleh faktor-faktor penyebab lainnya yang tidak diteliti dalam

penelitian ini.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine factors such as comfort, service quality and price influencing the decision of tourists to visit the Laguna Beach tourist attraction, Kaur Regency. The sample from this study was taken 50 people on Saturday and Sunday, so the number of samples in this study were 100 tourists who visited the Laguna Beach Tourism Object, Kaur Regency. Data collection using a questionnaire. In proving and analyzing the data used validity, reliability, multiple linear regression test and f test and t test. The regression results show that there is a positive influence between comfort, service quality and price on the decision to visit the Laguna Beach tourist attraction, Kaur Regency because the regression direction has a positive direction, namely $Y = 16,288 + 0,252X_1 + 0,317X_2 + 0,244X_3 + e$. Comfort has a significant effect on the decision to visit the Laguna Beach tourist attraction, Kaur Regency, because the significant value of 0.000 is smaller than 0.05. This means that the better the comfort at the Laguna Beach tourist attraction, Kaur Regency, the decision to visit tourists will also increase. Service quality has a significant effect on customer satisfaction at the Laguna Beach tourist attraction, Kaur Regency, because the significant value of 0.005 is smaller than 0.05. This means that the better the quality of service at the Laguna Beach tourist attraction, Kaur Regency, the better the decision to visit tourists. Price has a significant influence on the decision to visit the Laguna Beach tourist attraction, Kaur Regency because the significant value of 0.000 is smaller than 0.05. This illustrates that as the price increases, the decision to visit tourists will increase. Convenience, service quality and price jointly have a significant effect on the decision to visit the Laguna Beach tourist attraction, Kaur Regency, thus the initial hypothesis proposed is proven (H_a accepted). The coefficient of determination of R square is 0.374. This means that comfort, service quality and price affect the decision to visit by 37.4% while the rest ($100-37.4\% = 62.6\%$) is influenced by other causal factors not examined in this study..

PENDAHULUAN

Kebanyakan orang berpergian atau berwisata untuk bersenang-senang seperti tujuan wisatawan pada umumnya, tetapi tidak jarang orang memanfaatkan waktunya untuk bersenang-senang sekaligus menambah wawasan, pengetahuan, dan keterampilan tentang sesuatu hal. Dengan kata lain mereka datang ke suatu tempat tidak saja hanya untuk melihat-lihat tetapi memiliki tujuan yang lebih dari itu, yaitu sesuatu yang berharga yang tidak mungkin didapatnya di tempat asalnya.

Perkembangan industri pariwisata merupakan suatu fenomena yang menarik, meskipun pariwisata juga merupakan sektor yang sangat sensitif terhadap perubahan yang terjadi baik secara internal maupun eksternal yang sangat berpengaruh terhadap jumlah dan minat wisatawan untuk mengunjungi suatu negara, wilayah/provinsi maupun daerah. Industri tersebut secara langsung memberikan dampak terhadap ekonomi, sosial dan budaya. Industri pariwisata merupakan industri yang bergerak di sektor jasa, pada awalnya jasa dikaitkan dengan penjualan produk berwujud, berperan sebagai penyempurnaan produk dan merupakan bagian dari pelayanan dalam pemasaran. Pandangan baru menyatakan bahwa jasa adalah setiap interaksi yang terjadi antara pengguna jasa dengan siapapun, termasuk personil internal lain dari dalam perusahaan atau organisasi, bukan hanya personil perusahaan yang terlibat langsung dengan fungsi pemasaran saja. Pariwisata berkembang karena adanya gerakan manusia di dalam mencari sesuatu yang belum diketahui, menjelajahi wilayah baru, mencari perubahan suasana, atau untuk mendapatkan

perjalanan baru, Sedangkan wisatawan adalah orang-orang yang melakukan perjalanan, yang bersifat sementara dengan tujuan mendapatkan kesenangan, berlibur atau istirahat dan bukan untuk bekerja yang menghasilkan upah atau bayaran.

Objek Wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur merupakan salah satu objek wisata Pantai yang terletak Kabupaten Kaur Bengkulu Selatan. Pantai Laguna ini merupakan salah satu objek wisata andalan Kabupaten Kaur yang menjadi tujuan utama bagi wisatawan lokal maupun dari luar Provinsi Bengkulu bahkan wisatawan mancanegara pun sering berkunjung.

Fasilitas yang tersedia di pantai Laguna Ujung Lancang berupa penginapan yang kini telah memiliki fasilitas okomodasi hunian sebanyak 17 kamar yang semuanya menghadap ke samudra lepas, toilet dan fasilitas parkir yang dapat menampung 100 lebih kendaraan bermotor. Pemda Kaur berencana akan menjadikan Pantai Laguna sebagai wisata unggulan yang diharapkan akan menarik lebih banyak lagi pengunjung baik domestic maupun mancanegara.

Dalam dunia pariwisata istilah objek wisata mempunyai pengertian sebagai sesuatu yang menjadi daya tarik bagi seseorang wisatawan untuk berkunjung kesuatu daerah tujuan wisata, bentuk kegiatan rekreasi dan pariwisata yang memanfaatkan potensi sumber daya alam sehingga memungkinkan wisatawan memperoleh kesegaran jasmani dan rohani, mendapatkan pengetahuan dan pengalaman serta menumbuhkan inspirasi dan cinta terhadap alam. Bidang pariwisata sangat diminati oleh setiap kalangan untuk melakukannya seperti liburan, rekreasi, serta menambah ilmu pengetahuan untuk setiap wisatawan yang berkunjung pada tempat tersebut.

Sehingga dunia pariwisata saat ini mulai berlomba-lomba untuk memberikan yang terbaik, serta membuat tempat tersebut menjadi salah satu tempat yang menarik bagi konsumen atau wisatawan untuk di kunjungi, semua itu agar tetap eksis di dunia persaingan. Di dukung berbagai macam kegiatan wisata dan berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat, pengusaha, dan pemerintah daerah.

Berdasarkan pernyataan tersebut, pariwisata didukung oleh semua komponen yang ada di dalamnya, oleh karena itu pengembangan sektor pariwisata perlu dilakukan untuk meningkatkan laju perekonomian daerah dan meningkatkan kesejahteraan warga. Setiap daerah berupaya untuk mengembakan potensi daerahnya, salah satunya adalah objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur Bengkulu Selatan.

Permasalahannya adalah bagaimana kawasan objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaun Bengkulu Selatan dapat dipertahankan keunikannya dan potensi serta ekosistemnya, bahkan diharapkan dalam menunjang Penghasilan Negara Bukan Pajak (PNBP) untuk lebih besar lagi kontribusinya. Dalam hal ini penulis berupaya untuk mempertahankan bahkan meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan ada beberapa faktor yang mempengaruhi yaitu kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga.

LANDASAN TEORI

Manajemen Pemasaran

Pemasaran (marketing) merupakan sebuah konsep ilmu dalam strategi bisnis yang bertujuan untuk mencapai kepuasan berkelanjutan bagi stakeholder (pelanggan, karyawan dan pemegang saham). Sebagai ilmu, marketing merupakan ilmu pengetahuan yang objektif yang diperoleh dengan penggunaan instrumen-instrumen tertentu untuk mengukur kinerja dari aktivitas bisnis dalam membentuk, mengembangkan, mengarahkan pertukaran yang saling menguntungkan dalam jangka panjang antara produsen dan konsumen atau pemakai. Sebagai strategi bisnis, marketing merupakan tindakan penyesuaian suatu organisasi yang berorientasi pasar dalam menghadapi kenyataan bisnis baik dalam lingkungan mikro maupun lingkungan makro yang terus berubah (Hasan, 2014: 1).

Menurut Indriyo (2015:156), pemasaran merupakan salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, berkembang dan

untuk mendapatkan laba. Berhasil tidaknya pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian mereka di bidang pemasaran, produksi, keuangan maupun bidang lain. Selain itu tergantung pada kemampuan mereka dalam mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar perusahaan berjalan lancar. Untuk berhasil pemasar harus memaksimalkan penjualan yang menghasilkan laba dalam jangka panjang. Jadi pelanggan harus benar-benar merasa kebutuhannya dipenuhi agar perusahaan memperoleh kesinambungan usaha yang sangat penting bagi perusahaan.

Harga

Menurut Simamora (2016:30) harga adalah sejumlah nilai yang dipertukarkan untuk memperoleh suatu produk. Sedangkan menurut Suwarman (2014:303) harga adalah atribut produk atau jasa yang paling sering digunakan oleh sebagian besar konsumen untuk mengevaluasi produk.

Keputusan Berkunjung

Kotler dan Keller (2012: 62) menyatakan bahwa keputusan pembelian/berkunjung merupakan seseorang untuk mempelajari, membeli, dan menggunakan produk maupun jasa, serta pengalaman yang ditemukan sesuai apa yang diinginkan dan dibutuhkan.

Menurut Setiadi dalam Putri dan Puti (2019:33), mengatakan pengambilan keputusan adalah proses pengkombinasian atau pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih dan memilih salah satu. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwasannya keputusan pembelian merupakan keputusan yang secara aktual dipengaruhi oleh beberapa faktor dengan mempertimbangkan segala sesuatu dan konsumen akan membeli. Kaitannya dengan dunia pariwisata, keputusan pembelian diasumsikan sebagai keputusan berkunjung sehingga teori-teori mengenai keputusan pembelian juga digunakan dalam keputusan berkunjung.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian *explanatory*. Menurut Sugiyono (2015:55) yaitu untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh anatara variabel-variabel yang diteliti, penelitian ini hanya bersifat menggambarkan suatu pengaruh pengembangan SDM dan semangat kerja terhadap produktivitas kerja yang mana dalam penganalisaan datanya menggunakan statistik, artinya data yang ada berbentuk kualitatif, maka jenis penelitiannya adalah penelitian kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Regresi Linier Berganda

Metode analisis regresi berganda digunakan untuk memprediksi variabel keputusan berkunjung jika kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga mengalami peningkatan atau penurunan. Hasil perhitungan regresi berganda dengan bantuan program SPSS dapat dilihat pada Tabel 1. berikut:

Tabel 1. Model Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a								
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	16.288	3.798		4.289	.000		
	Kenyamanan	.252	.089	.292	2.849	.005	.621	1.610
	Kualitas Pelayanan	.317	.082	.379	3.842	.000	.668	1.497
	Harga	.244	.078	.248	2.568	.000	.900	1.112

a. Dependent Variable: Keputusan berkunjung

Sumber : Data penelitian diolah 2021

Berdasarkan Tabel 1. dapat dilihat persamaan regresi yang terbentuk adalah :

$$Y = 16,288 + 0,252X_1 + 0,317X_2 + 0,244X_3 + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta 16,288 mempunyai arti bahwa apabila variabel kenyamanan (X1), kualitas pelayanan (X2) dan harga (X3) dianggap sama dengan nol maka variabel keputusan berkunjung (Y) akan tetap sebesar 16,288
2. Pengaruh kenyamanan (X1) terhadap keputusan berkunjung (Y) Nilai koefisien regresi variabel X1 (kenyamanan) adalah sebesar 0,252 dengan asumsi apabila X1 (kenyamanan) mengalami peningkatan, maka Y (keputusan berkunjung) akan mengalami peningkatan sebesar 0,252 kali.
3. Pengaruh Kualitas Pelayanan (X2) terhadap keputusan berkunjung(Y) Nilai koefisien regresi variabel X2 (Kualitas Pelayanan) adalah sebesar 0,317 dengan asumsi apabila X2 (Kualitas Pelayanan) mengalami kenaikan sebesar satu-satuan maka Y (keputusan berkunjung) akan mengalami peningkatan sebesar 0,317 kali.
4. Pengaruh Harga (X3) terhadap Keputusan Berkunjung (Y) Nilai koefisien regresi variabel X3 (Harga) adalah sebesar 0,244 dengan asumsi apabila X3 (harga) mengalami kenaikan sebesar satu-satuan maka Y (Keputusan Berkunjung) akan mengalami peningkatan sebesar 0,244 kali

Berdasarkan hasil analisis regresi berganda maka dapat dilihat dari ketiga variabel maka variabel kualitas pelayanan merupakan variabel yang paling berpengaruh dari ketiga variabel karena memiliki nilai regresi yang paling tinggi.

Koefisien Determinasi (R²)

Menurut Sarwono (2013:99) koefisien determinasi menunjukkan besarnya koefisien determinansi yang berfungsi untuk mengetahui besarnya variabel terganggu tingkat variabel (Y) yang diterangkan oleh variabel-variabel X. Koefisien Determinasi ini digunakan untuk menghitung besarnya peranan atau pengaruh kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan berkunjung.

Nilai koefisien determinasi ditentukan dengan nilai R square Adapun hasil output SPSS untuk koefisien determinasi seperti pada tabel berikut 10:

Tabel 2. Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted RSquare	Std. Error of theEstimate
1	.612 ^a	.374	.355	2.398

Sumber : Data penelitian diolah 2021

Berdasarkan pendapat Sugiyono (2017:53), Koefisien determinasi (R²) bertujuan mengukur kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat dengan nilai antara nol dan satu. Nilai R² = 0 berarti variabel bebas tidak memiliki kemampuan dalam menjelaskan variasi variabel terikat dan nilai R² = 1 berarti variabel bebas memiliki kemampuan dalam menjelaskan variasi variabel terikat. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS dapat diketahui nilai koefisien determinasi dari R square yaitu sebesar 0,374. Hal ini berarti bahwa kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga memiliki pengaruh terhadap keputusan berkunjung sebesar 37,4 % sedangkan sisanya (100- 37,4% = 62,6%) dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Hasil regresi menunjukkan adanya pengaruh yang positif antara kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan berkunjung pada objek wisata Pantai Laguna

- Kabupaten Kaur karena arah regresi memiliki arah positif yaitu $Y = 16,288 + 0,252X_1 + 0,317X_2 + 0,244X_3 + e$
2. Kenyamanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan berkunjung pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur, karena nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Artinya semakin baik kenyamanan pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur maka keputusan berkunjung wisatawan juga akan meningkat.
 3. Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur, karena nilai signifikan sebesar 0,005 lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti semakin bagus kualitas pelayanan pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur maka akan meningkatkan keputusan berkunjung wisatawan pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur
 4. Harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan berkunjung pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur karena nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan semakin
 5. meningkat harga maka keputusan berkunjung wisatawan pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur akan semakin meningkat.
 6. kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap keputusan berkunjung pada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur, dengan demikian hipotesis awal yang diajukan terbukti (H_a diterima). Yaitu adanya pengaruh yang signifikan kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan berkunjung secara bersama-sama.
 7. Koefisien determinasi dari R square yaitu sebesar 0,374. Hal ini berarti bahwa kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga berpengaruh terhadap keputusan berkunjung sebesar 37,4 % sedangkan sisanya ($100 - 37,4\% = 62,6\%$) dipengaruhi oleh faktor-faktor penyebab lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini..

Saran

1. Diharapkan kepada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur untuk menjaga kenyamanan, kualitas pelayanan dan harga sehingga dapat terus meningkatkan keputusan wisatawan untuk berkunjung.
2. Disarankan kepada objek wisata Pantai Laguna Kabupaten Kaur agar dapat memberikan potongan-potongan harga dihari-hari tertentu.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2015. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*. (Edisi Revisi). Jakarta : Rineka Cipta
- Bogor: IPB Pres.
- Fitroh Syakir Kamil Ainul, 2017. Pengaruh Atraksi Wisata dan Motivasi Wisata Terhadap Keputusan Berkunjung ke Wisata Alam Kawah Ijen. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol. 42 No.2*
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Hasan. Ali, 2014. *Marketing*. Cetakan Pertama. Media Pressindo: Yogyakarta Indriyo. Gitosudarmo. 2015. *Manajemen Pemasaran*. edisi pertama. Cetakan keempat. Yogyakarta : BPFE
- Irawan, J., & Susena, K. C. (2020). THE RELATIONSHIP OF PRODUCT COMPLETENESS AND PRICE WITH PURCHASE DECISION ON MANNA'S NEW HOPE SHOP SOUTH BENGKULU. *JURNAL EMBA, 1(3)*, 91-99.
- Kolcaba, K. 2013. *Comfort theory and its application to pediatric nursing*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2012. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 1 dan 2, Alih Bahasa : Bob Sabran, Erlangga, Jakarta

- Kotler, Philip. 2014. Manajemen Pemasaran. edisi Millenium. terjemahan Hendra Teguh. dan Ronny A. Rusli. Jakarta: Prenhallindo
- Kroemer & Grandjean. 2012. *Fitting the Task to the Human*, 5th edition, Geneva.
- Lupiyoadi, Rambat. 2016. Manajemen Pemasaran Jasa. Jakarta: Selemba Empat Priyamto, 2016. Pengaruh Produk Wisata, Destination Image dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Berkunjung. *Jurnal Administrasi Bisnis Universitas Diponegoro*
- Setiadi. 2019. Konsep dan praktek penulisan riset (Ed.2). Yogyakarta: Graha Ilmu Simamora, Bilson. 2016. Panduan Riset Dan Perilaku Konsumen. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Soegito, A. T. 2017. Pergeseran Paradigmatik Manajemen Pendidikan. FIS UNNES: Semarang
- Stanton, William J.. 2015. Prinsip Pemasaran.. Cetakan Ketujuh. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sumarwan, Ujang. 2014. Pemasaran Strategik (Prespektif Value-Based Marketing & Pebgukurab Kinerja). Bogor: IPB Pres.
- Sunarto. 2013. Pengantar Manajemen Pemasaran. Cet. 1. Yogyakarta : Ust Press. Sunyoto. Danang. 2012. "Konsep Dasar Riset Pemasaran Dan Prilaku Konsumen". Cetakan Ke empat. Andi. Yogyakarta.
- Susena, K. C., Irwanto, T., & Priandi, E. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Griya Ib Hasanah Di PT. Bank Bni Syariah Kantor Cabang Bengkulu. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 7(2).
- Swastha, Basu dan Handoko. Hani. T., 2013, Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku Konsumen, edisi pertama, cetakan keempat, Penerbit : BPFE, Yogyakarta
- Tjiptono, Fandy. 2015. Manajemen Pelayanan Jasa, Penerbit Andi, Yogyakarta

The Effect of Compensation and Job Satisfaction on Employee Motivation at the Office of the KPKNL Bengkulu

Pengaruh Kompensasi dan Kepuasan Kerja Terhadap Motivasi Pegawai pada Kantor KPKNL Bengkulu

Eko Satrea Ade Putra ¹⁾; Karona Cahya Susena ²⁾; Abdul Rahman ²⁾

¹⁾Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ekosatriaadeputra96@gmail.com; ²⁾karona.cs@unived.ac.id

How to Cite :

Putra, E. S. A., Susena, K. C., Rahman, A. (2021). The Effect of Compensation and Job Satisfaction on Employee Motivation at the Office of the KPKNL Bengkulu. *JURNAL EMBA REVIEW*, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [12 Oktober 2021]

Revised [19 Oktober 2021]

Accepted [10 November 2021]

KEYWORDS

Compensation, Job Satisfaction, Motivation

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh kompensasi dan kepuasan kerja terhadap motivasi kerja pegawai KPKNL Bengkulu. Sampel dalam penelitian ini adalah 33 orang pada kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dan metode analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, uji determinasi dan uji hipotesis. Hasil perhitungan regresi linear berganda diperoleh persamaan regresi linier berganda $Y = 8,993 + 0,424X_1 + 0,381X_2 + 6,136(e)$. Koefisien determinasi dari nilai Adjusted R square yaitu sebesar 0,474. Hal ini berarti bahwa X_1 (Kompensasi), dan X_2 (kepuasan) berpengaruh terhadap Motivasi (Y) sebesar 47,4% sedangkan sisanya 52,6% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hasil pengujian untuk variabel X_1 (motivasi) menunjukkan nilai thitung lebih besar dari ttabel sebesar $2,424 > 1,693$ dan nilai signifikansi sebesar $0,021 < 0,05$. Karena thitung $>$ ttabel dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_1 (motivasi) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap produktivitas kerja (Y) karyawan pada PT. Empat Lawang Agro Perkasa di Kabupaten Empat Lawang. Hasil pengujian untuk variabel X_2 (kepuasan kerja) menunjukkan nilai thitung lebih besar dari ttabel sebesar $3,258 > 1,693$ dan nilai signifikansi sebesar $0,003 < 0,05$. Karena thitung $>$ ttabel dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_2 (kepuasan kerja) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap produktivitas kerja (Y) karyawan pada PT. Empat Lawang Agro Perkasa di Kabupaten Empat Lawang. Nilai Fhitung $>$ Ftabel ($22,986 > 3,29$) dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ menunjukkan bahwa secara simultan X_1 (motivasi) dan X_2 (kepuasan kerja) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap produktivitas kerja (Y) karyawan pada PT. Empat Lawang Agro Perkasa di Kabupaten Empat Lawang.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect of compensation and job satisfaction on the work motivation of Bengkulu KPKNL employees. The sample in this study were 33 people at the Bengkulu State Property and Auction Service office. Collecting data using a questionnaire and the analytical method used is multiple linear regression, determination test

and hypothesis testing. The results of multiple linear regression calculations obtained multiple linear regression equation $Y = 8,993 + 0,424X_1 + 0,381X_2 + 6,136(e)$. The coefficient of determination of the Adjusted R square value is 0.474. This means that X_1 (Compensation), and X_2 (satisfaction) have an effect on motivation (Y) by 47.4% while the remaining 52.6% is influenced by other variables not examined in this study. The test results for the X_1 variable (motivation) show the tcount value is greater than ttable at $2,424 > 1,693$ and a significance value of $0.021 < 0.05$. Because tcount > ttable and the significance value is less than 0.05, then H_0 is rejected and H_a is accepted. This means that X_1 (motivation) has a significant influence on work productivity (Y) of employees at PT. Four Lawang Agro Perkasa in Empat Lawang Regency. The test results for the X_2 variable (job satisfaction) show the tcount value is greater than ttable at $3.258 > 1.693$ and a significance value of $0.003 < 0.05$. Because tcount > ttable and the significance value is less than 0.05, H_0 is rejected and H_a is accepted. This means that X_2 (job satisfaction) has a significant effect on work productivity (Y) of employees at PT. Four Lawang Agro Perkasa in Empat Lawang Regency. The value of Fcount > Ftable ($22,986 > 3,29$) with a significant value of $0.000 < 0.05$ indicates that simultaneously X_1 (motivation) and X_2 (job satisfaction) have a significant effect on work productivity (Y) of employees at PT. Four Lawang Agro Perkasa in Empat Lawang Regency..

PENDAHULUAN

Tuntutan reformasi yang disuarakan rakyat Indonesia berbarengan dengan kejatuhan mantan Presiden Soeharto pada tahun 1998 telah berjalan hampir satu dekade. Tuntutan yang dilapori gerakan Mahasiswa Indonesia itu utamanya menghendaki adanya perbaikan sistem kenegaraan yang bebas korupsi, kolusi, dan nepotisme (KKN) pada umumnya, termasuk pada perbaikan pelayanan publik oleh departemen-departemen/kementerian negara sebagai kepanjangan tangan pemerintah. Setelah berjalan satu dekade, ternyata kinerja pelayanan publik secara umum masih mendapatkan sorotan yang tajam karena belum menunjukkan perbaikan yang berarti.

Hal ini seperti terungkap dari makalah Bruhanuddin Muhtadi yang berjudul 'Parasit birokrasi' yang dimuat dalam jurnal Nasional tanggal 18 Desember 2008. Ia mengatakan bahwa birokrasi ideal yang di cita-citakan Max Weber, sosiolog kondang, tampaknya masih jauh panggang dari pada api. Fakta di lapangan belum menunjukkan hadirnya tipe birokrasi Weberian yang berorientasi mampu bekerja secara efisien, efektif, rasional, profesional, dan berorientasi publik. Yang muncul justru kental dengan nuansa birokrasi Parkinsonian, Orwellian, dan Jacksonian dimana ketiga tipe birokrasi ini bersifat negatif dan makin membuat citra birokrasi menjadi hitam di mata masyarakat.

Lebih lanjut ia mengatakan bahwa strategi Parkinsonisasi birokrasi sangat telanjang dalam praktik penyelenggaraan Orde Baru yang berimbas hingga masa reformasi sekarang. Tipe birokrasi ini ditandai oleh penggelembungan sosok kuantitatif birokrasi tanpa diikuti dengan kesiapan infrastruktur dan suprastruktur, absennya Sumber Daya manusia (SDM) yang kapabel dan pola rekrutmen yang asal-asalan dan korutif. Dilihat dari kuantitas aparata sebenarnya malah lebih dari pada cukup. Namun, penggelembungan jumlah aparat tidak diikuti dengan kualitas aparat yang cekatan dalam melayani masyarakat. Sejalan dengan tuntutan reformasi tersebut.

Dilingkungan Departemen Keuangan telah diberlakukan program reformasi birokrasi sesuai keputusan Menteri Keuangan Nomor: 30/KMK.01/2007 sebagai tindak lanjut dari peraturan pemerintah Nomor: 7 Tahun 2007 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah. Program reformasi birokrasi yang diterapkan di lingkungan Departemen keuangan dimaksudkan sebagai salah satu jawaban bagi tuntutan masyarakat yang menghendaki kinerja Departemen Keuangan yang transparan.

LANDASAN TEORI

Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Edy Sutrisno (2014:4), manajemen sumber daya manusia merupakan pengakuan tentang pentingnya tenaga kerja organisasi sebagai sumber daya manusia yang sangat penting dalam memberi kontribusi bagi tujuan-tujuan organisasi, menggunakan beberapa fungsi dan kegiatan untuk memastikan bahwa sumber daya manusia tersebut digunakan secara efektif dan adil bagi kepentingan individu.

Fokus manajemen sumber daya manusia terletak pada upaya mengelola sumber daya manusia di dalam dinamika interaksi antara organisasi pekerja yang seringkali memiliki kepentingan berbeda. Manajemen sumber daya manusia meliputi penggunaan sumber daya manusia secara produktif dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi dan pemuasan kebutuhan pekerja secara individual. Jadi manajemen sumber daya manusia dapat juga merupakan kegiatan perencanaan, pengadaan, pengembangan, pemeliharaan, serta penggunaan sumber daya manusia untuk mencapai tujuan baik secara individu maupun organisasi.

Kompensasi

Kompensasi adalah semua pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima karyawan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan kepada perusahaan. Menurut Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Kepmenakertrans) No. KEP./49/MEN/2004 pada 8 April 2004 Tentang Ketentuan Struktur dan Skala Upah (Kurniawan, 2013) bahwa upah adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan/atau jasa yang telah atau akan dilakukan.

Menurut Hasibuan (2017:119) Kompensasi adalah semua pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima karyawan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan kepada perusahaan. Pembentukan sistem kompensasi yang efektif merupakan bagian penting dari manajemen sumber daya manusia karena membantu menarik dan mempertahankan pekerjaan-pekerjaan yang berbakat. Selain itu sistem kompensasi perusahaan memiliki dampak terhadap kinerja strategis.

Kepuasan

Badriyah (2015) mendefinisikan bahwa kepuasan kerja adalah sikap atau perasaan karyawan terhadap aspek-aspek yang menyenangkan atau tidak menyenangkan mengenai pekerjaan yang sesuai dengan penilaian masing-masing pekerja. Dalam Priansa (2014) Menurut Robbins menyatakan bahwa kepuasan kerja sebagai suatu sikap umum seorang individu terhadap pekerjaannya. Dari beberapa definisi para ahli diatas, dapat disimpulkan kepuasan kerja adalah suatu sikap atau perilaku yang menyenangkan atau tidak menyenangkan dari pekerjaan yang mereka kerjakan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam proposal penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode penelitian kuantitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya. Menurut Sugiyono (2013: 13), metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan

secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiyono (2013:275) regresi berganda digunakan untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Adapun bentuk persamaan regresi linier berganda menurut Sugiyono (2013:151) adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Motivasi
 X₁ = Kompensasi
 X₂ = Kepuasan
 a = Nilai konstanta
 e = erorr

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Regresi Berganda

Metode analisis yang digunakan untuk menganalisis data di dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan regresi linear berganda. Metode analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel-variabel independen terhadap variabel dependen. Di dalam penelitian ini untuk mengetahui pengaruh variabel independen yaitu kompensasi (X₁) dan kepuasan (X₂) terhadap variabel dependen motivasi (Y) digunakan alat uji statistik berupa SPSS versi 21,00. Persamaan regresi digunakan untuk memudahkan dalam membaca dan melakukan interpretasi terhadap hasil analisis regresi ini. Hasil uji regresi linear berganda dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.993	6.136		1.465	.153
	Kompensasi	.424	.155	.423	2.733	.010
	Kepuasan Kerja	.381	.160	.367	2.375	.024

a. Dependent Variable: Motivasi

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas, terdapat nilai koefisien regresi dengan melihat hasil pada tabel *coefficient* pada kolom *unstandardized* dalam kolom B. Maka persamaan regresi dalam penelitian ini adalah:

$$Y = 8,993 + 0,424X_1 + 0,381X_2 + 6,136(e)$$

Keterangan :

Y = Motivasi
 X₁ = Kompensasi
 X₂ = Kepuasan
 e = erorr

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta 8,993 mempunyai arti bahwa apabila variabel Kompensasi (X₁) dan Kepuasan (X₂) dianggap tetap maka variabel Motivasi (Y) akan tetap sebesar 8,993
2. Pengaruh Kompensasi (X₁) terhadap Motivasi (Y) Nilai koefisien regresi variabel X₁ (Kompensasi) adalah sebesar 0,424, artinya setiap peningkatan kompensasi sebesar 1

satuan, maka akan meningkatkan motivasi Pegawai sebesar 0,424, dengan asumsi bahwa variabel Kepuasan (X_2) bernilai tetap.

3. Pengaruh Kepuasan (X_2) terhadap Motivasi (Y) Nilai koefisien regresi variabel X_2 (Kepuasan) adalah sebesar 0,381, artinya setiap peningkatan kepuasan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan motivasi Pegawai sebesar 0,381, dengan asumsi bahwa variabel Kompensasi (X_1) bernilai tetap.
4. Error sebesar 6,136 artinya standard Error (*Constant*) merupakan penyimpangan dari konstanta yang ada dalam model persamaan regresi sebesar 6,136

Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi atau R^2 bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen/ bebas (variabel kompensasi dan kepuasan) menjelaskan variabel dependen/ terikat (motivasi) atau untuk mengetahui besar persentase variasi terikat yang dijelaskan pada variabel bebas. Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya. Nilai koefisien determinasi ditentukan dengan nilai *R square*.

Tabel 2. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.689 ^a	.474	.439	2.146

a. Predictors: (Constant), Kepuasan Kerja, Kompensasi

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas hasil analisis model summary di atas menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi dari nilai *R square* yaitu sebesar 0,474. Hal ini berarti bahwa X_1 (Kompensasi) dan X_2 (kepuasan), berpengaruh terhadap Motivasi (Y) sebesar 47,4% sedangkan sisanya 52,6% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Parsial (Uji t)

Uji t bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas atau Kompensasi (X_1) dan Kepuasan (X_2) secara parsial ataupun individual berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat atau Motivasi (Y).

Tabel 3. Hasil Uji t

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.993	6.136		1.465	.153
	Kompensasi	.424	.155	.423	2.733	.010
	Kepuasan Kerja	.381	.160	.367	2.375	.024

a. Dependent Variable: Motivasi

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Berdasarkan tabel 3 hasil pengujian parsial mengenai pengaruh masing-masing variabel independen dan variabel dependen, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Variabel X_1 (Kompensasi). Hasil pengujian untuk variabel X_1 (kompensasi) menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,010 < 0,05$. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_1 (kompensasi) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap motivasi (Y).
2. Variabel X_2 (Kepuasan). Hasil pengujian untuk variabel X_2 (kepuasan) menunjukkan nilai

signifikansi sebesar $0,024 < 0,05$. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari $0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya X_2 (kepuasan) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap motivasi (Y).

Uji Simultan (Uji f)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan kesesuaian data dengan model yang diterapkan dalam penelitian ini. Hasil perhitungan Uji F ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	124.750	2	62.375	13.544	.000 ^b
	Residual	138.159	30	4.605		
	Total	262.909	32			

a. Dependent Variable: Motivasi

b. Predictors: (Constant), Kepuasan Kerja, Kompensasi

Sumber: Penelitian dan diolah, 2021

Dari tabel Anova di peroleh nilai probabilitas (Sig) sebesar $0,000$. nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena nilai signifikansi di bawah $0,05$ menunjukkan bahwa secara bersama-sama X_1 (Kompensasi) dan X_2 (kepuasan) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap Motivasi (Y).

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian untuk pengaruh kompensasi dan kepuasan terhadap motivasi pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu dapat diuraikan hasil analisis regresi berganda, uji determinasi dan uji hipotesis sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi, Uji Determinasi dan Pengujian Hipotesis

1	Uji regresi linier berganda	$Y = 8,993 + 0,424X_1 + 0,381X_2 + 6,136(e)$	Artinya memiliki arah regresi yang positif, apabila kompensasi dan disiplin meningkat maka motivasi juga akan meningkat
2	Uji determinasi	47,4 %	Artinya kompensasi dan disiplin memiliki kontribusi terhadap motivasi sebesar 47,4%
3	Uji hipotesis t	Nilai signifikan $X_1 = 0,010$ Nilai signifikan $X_2 = 0,024$	Adanya pengaruh yang signifikan antara kompensasi dan kepuasan terhadap motivasi secara parsial
4	Uji hipotesis f	Nilai signifikan $0,000$	Adanya pengaruh yang signifikan antara kompensasi dan kepuasan terhadap motivasi secara simultan

Sumber: Analisis Output SPSS Versi 21.0, 2021

Pengaruh Kompensasi Terhadap Motivasi Pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa kompensasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi pegawai pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu karena nilai signifikan sebesar $0,010$ kecil dari $0,05$. Hal ini menggambarkan bahwa semakin meningkat kompensasi dari Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu maka motivasi pegawai juga akan semakin meningkat.

Adanya pengaruh yang signifikan antara kompensasi dan motivasi diharapkan pada pimpinan Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu untuk tetap memberikan kompensasi kepada para bawahannya yang bertujuan untuk dapat meningkatkan motivasi. Hal ini dikarenakan pegawai akan bekerja lebih rajin jika mendapatkan kompensasi.

Hasil penelitian sejalan dengan teori Hasibuan (2017:119) Kompensasi adalah semua pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima karyawan

sebagai imbalan atas jasa yang diberikan kepada perusahaan. Pembentukan sistem kompensasi yang efektif merupakan bagian penting dari manajemen sumber daya manusia karena membantu menarik dan mempertahankan pekerjaan-pekerjaan yang berbakat. Selain itu sistem kompensasi perusahaan memiliki dampak terhadap kinerja strategis.

Pengaruh Kepuasan Terhadap Motivasi Pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa kepuasan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu karena nilai signifikan sebesar 0,024 kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa semakin meningkat kepuasan pegawai pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu maka motivasi kerja pegawai juga akan semakin meningkat.

Dimana kepuasan kerja yang dirasakan oleh pegawai pada umumnya tercermin dalam sikap positif pegawai terhadap pekerjaan dan segala sesuatu yang dihadapi ataupun yang ditugaskan kepadanya di lingkungan kerja. Sebaliknya apabila Kepuasan kerja tidak tercapai maka dapat berakibat buruk terhadap instansi. Akibat buruk itu berupa kemalasan, kemangkiran, mogok kerja, pergantian tenaga kerja dan akibat buruk yang merugikan lainnya.

Hasil penelitian sejalan dengan teori Handoko (2018:24) bahwa, kepuasan kerja adalah keadaan emosional yang menyenangkan dengan mana para karyawan memandang pekerjaan mereka. Kepuasan kerja mencerminkan perasaan seseorang terhadap pekerjaannya. Ini dampak dalam sikap positif karyawan terhadap pekerjaan dan segala sesuatu yang dihadapi di lingkungan kerjanya.

Pengaruh Kompensasi dan Kepuasan Terhadap Motivasi Pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu

Berdasarkan hasil penelitian dengan cara melakukan pengujian secara simultan maka dapat dilihat bahwa kompensasi dan kepuasan memiliki pengaruh yang signifikan secara bersama-sama terhadap motivasi pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu karena nilai signifikan sebesar 0,000 kecil dari 0,05. Hal ini menggambarkan bahwa semakin meningkat kompensasi dan kepuasan pegawai pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu maka motivasi pegawai juga akan semakin meningkat.

Kompensasi yang diberikan oleh Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu terhadap pegawai akan memberikan kepuasan pada pegawai sehingga pegawai akan termotivasi untuk bekerja lebih baik lagi. Dengan adanya kompensasi pegawai merasa semua pekerjaan yang mereka lakukan mendapatkan perhatian dari pemerintah sehingga pegawai memiliki keinginan dan termotivasi untuk dapat bekerja lebih berprestasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Hasil perhitungan regresi linear berganda diperoleh perseamaan regresi linier berganda $Y = 8,993 + 0,424X_1 + 0,381X_2 + 6,136(e)$
2. Koefisien determinasi dari nilai Adjusted R square yaitu sebesar 0,474. Hal ini berarti bahwa X_1 (Kompensasi), dan X_2 (kepuasan) berpengaruh terhadap Motivasi (Y) sebesar 47,4% sedangkan sisanya 52,6% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
3. Hasil uji F menunjukkan bahwa signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena tingkat signifikansi di bawah 0,05 menunjukkan bahwa secara bersama-sama X_1 (Kompensasi) dan X_2 (kepuasan) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap Motivasi (Y).
4. Kompensasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap motivasi karena nilai signifikan sebesar $0,010 < 0,05$, kepuasan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap motivasi karena nilai sebesar $0,024 < 0,05$.

Saran

1. Kepada pimpinan Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu, agar dapat memberikan kompensasi dengan adil dan bijaksana, sehingga pegawai dapat bekerja lebih bersemangat.
2. Diharapkan kepada pegawai Kantor Pelayanan Kekayaan Negara Dan Lelang Bengkulu dengan adanya kepuasan kerja yang dirasakan hendaknya pegawai memiliki motivasi yang tinggi dalam bekerja dan dapat memberikan ide-ide cemerlang demi kemajuan instansi.

DAFTAR PUSTAKA

- Badeni.2013.Kepemimpinan dan Perilaku Organisasi.Bandung:Alfabeta
- Badriyah, M (2015), 'Manajemen Sumber Daya Manusia', Pustaka Setia, Bandung, Indonesia.
- Edy Sutrisno, 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Cetak Ke Enam. Pranada Media Group, Jakarta.
- Fahmi. 2014.Perilaku Organisasi Teori,Aplikasi dan Kasus. Bandung :Alfabeta
- Ghozali, Imam. 2011. "Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS". Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Handoko,2014. Manajemen personalia dan sumber daya manusia Yogyakarta BPFE- Yogyakarta
- Hasibuan, Malayu S.P. 2017. Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Revisi. Jakarta: Bumi Aksara.
- _____.2012. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Bumi Aksara.
- _____.2013. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Bumi Aksara.
- Herwin Susanto, Karona Cahya Susena, & Abdul Rahman. (2020). The Relationship Of Leadership Style, Competence And Compensation To Employee Performance In Seluma Regional Secretariat. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Keuangan*, 1(2), 72–82.
- Kadarisman, M. 2016. Manajemen kompensasi. Jakarta: Rajawali pers.
- Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 30/KMK.01/2007 sebagai tindak lanjut dari peraturan pemerintah Nomor: 7 Tahun 2007 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah
- Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Kepmenakertrans) No. KEP./49/MEN/2004 pada 8 April 2004
- Kresna Yudha.(2018) Pengaruh Kompensasi Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan PT Pegadian Syariah Kantor Cabang Simpang Patal Palembang.Tesis Univeristas UIN Raden Fatah Palembang
- Murty dan Hudiwinarsih, 2012. Pengaruh Kompensasi, Motivasi, dan Komitmen Organisasional Terhadap Kinerja Karyawan Bagian Akuntansi (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur di Surabaya). *The Indonesian Accounting Review*, Vol. 2, No.
- Nurhayati Manurung (2020)Pengaruh Kompensasi ,Terhadap Kepuasan Pegawai Pada Kantor Sekretariat Daerah Kabupaten Labuhan Batu Utara
<http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/5517>
- Putri (2014). Pengaruh Kompensasi Dan Motivasi Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Vol. 2 No.1 Februari 2020 *Ensiklopedia Social Review* <http://jurnal.ensiklopediaku.org>
- Robbins, S.P dan Judge T.A. 2015. Perilaku Organisasi. Jakarta: Salemba Empat
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung Alfabeta
- Widodo. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia: Teori, Perencanaan Strategi, Isuisu Utama dan Globalisasi. Bandung : Manggu Media. 40.
- Subekhi, Akhmad, Mohammad Jauhar. 2012. Penga
- Winardi. 2015. Manajemen Prilaku Organisasi, Edisi Revisi. Jakarta: Prenada Media Group.

Analysis of the Application of Financial Accounting Standards of Small and Medium Entities (SAK EMKM) and Cooperatives in the Preparation of Financial Statements at Cooperative Saves and Loans in Bengkulu City

Analisis Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan Koperasi dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada Koperasi Simpan Pinjam Usaha Bersama Kota Bengkulu

Lesi Dwiantini ¹⁾; Neri Susanti ²⁾; Nenden Restu Hidayah ²⁾

¹⁾Study Program of Accounting, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Accounting, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ dwiantinilhesi@gmail.com

How to Cite :

Dwiantini, L., Susanti, N., Hidayah, N. R. (2021). Analysis of the Application of Financial Accounting Standards of Small and Medium Entities (SAK EMKM) and Cooperatives in the Preparation of Financial Statements at Cooperative Saves and Loans in Bengkulu City. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [12 Oktober 2021]

Revised [19 Oktober 2021]

Accepted [10 November 2021]

KEYWORDS

SAK EMKM and Cooperatives,
Financial Report

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penerapan akuntansi tidak hanya dibutuhkan oleh pengusaha besar saja, pengusaha kecil maupun menengah juga perlu menerapkannya, baik perusahaan manufaktur, dagang maupun jasa, karena dengan diterapkannya sistem akuntansi yang benar maka akan memperkecil terjadinya kesalahan dan akan menghasilkan informasi yang akurat. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan Koperasi dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada Koperasi Simpan Pinjam Usaha Bersama Kota Bengkulu. Alat pengumpulan data dilakukan secara dokumentasi dan wawancara tidak terstruktur. Metode analisis yang digunakan adalah analisis komperatif membandingkan SAK EMKM dan koperasi akan dibandingkan dengan penerapan akuntansi pada KSP Usaha Bersama Kota Bengkulu. Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan Koperasi dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada Koperasi Simpan Pinjam Usaha Bersama Kota Bengkulu, maka dapat disimpulkan bahwa penerapan SAK EMKM di KSP Usaha Bersama telah berjalan dengan baik karena sebagian besar sesuai dengan SAK EMKM. Sedangkan terdapat dua item yang tidak memenuhi SAK EMKM yaitu catatan atas laporan keuangannya karena di KSP Usaha Bersama belum membuat catatan atas laporan keuangan dan laporan laba rugi yang tidak mencantumkan akun beban pajak.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the application of financial accounting standards for micro, small and medium entities (SAK EMKM) and cooperatives in preparing financial statements at the Bengkulu City

Joint Business Savings and Loan Cooperative. Data collection tools are carried out by means of documentation and unstructured interviews. The analytical method used is a comparative analysis comparing SAK EMKM and cooperatives will be compared with the application of accounting at the Joint Venture KSP Bengkulu City. Based on the results of research regarding the Analysis of the Application of Financial Accounting Standards for Micro, Small and Medium Entities (SAK EMKM) and Cooperatives in the Preparation of Financial Statements at the Bengkulu City Joint Business Savings and Loans Cooperative, it can be concluded that the implementation of SAK EMKM in the Joint Venture KSP has been going well because partly large in accordance with SAK EMKM. Meanwhile, there are two items that do not meet SAK EMKM, namely the notes on the financial statements because the Joint Venture KSP has not made notes on the financial statements and the income statement which does not include a tax expense account.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (selanjutnya ditulis UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia, UMKM sangat memiliki peranan penting dalam pertumbuhan perekonomian masyarakat. UMKM juga sangat membantu negara atau pemerintah dalam hal menciptakan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, dan pengentasan kemiskinan (Pujiyanti, 2015:33).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian Indonesia. Hal tersebut dapat dilihat dari kedudukan dan fungsi penting yang secara bersama-sama dengan badan usaha milik negara atau swasta dalam melakukan berbagai usaha demi tercapainya kesejahteraan bagi masyarakat. Fungsi UMKM yaitu, sebagai usaha dalam mempersatukan, mengarahkan dan mengembangkan daya kreasi, daya cipta, serta daya usaha rakyat, terutama mereka yang serba terbatas kemampuan ekonominya agar mereka dapat turut serta dalam kegiatan perekonomian. UMKM berperan mempertinggi taraf hidup dan membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat pada umumnya (Yuniarta, 2013:66).

Pengembangan UMKM perlu mendapatkan perhatian yang besar baik dari pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif. Sektor UMKM sangat terkait dengan pengembangan potensi produk unggulan sumber daya lokal yang mampu mengangkat kearifan lokal di suatu daerah maupun negaranya. UMKM dapat menjadi andalan suatu daerah sebagai produk unggulan yang potensial serta produktif untuk dikembangkan di daerah tersebut sehingga dapat mendorong pengembangan perekonomian daerah. Daerah yang memiliki jaringan yang kuat pada UMKM-nya akan berhasil dalam persaingan industri di pasar domestik maupun global. Oleh karena itu pemerintah daerah sudah seharusnya memberi perhatian karena UMKM merupakan aset daerah.

Penerapan akuntansi tidak hanya dibutuhkan oleh pengusaha besar saja, pengusaha kecil maupun menengah juga perlu menerapkannya, baik perusahaan manufaktur, dagang maupun jasa, karena dengan diterapkannya sistem akuntansi yang benar maka akan memperkecil terjadinya kesalahan dan akan menghasilkan informasi yang akurat.

Bersumber pada SAK EMKM dan koperasi laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi kinerja entitas yang berguna bagi sebagian besar pihak dalam pengambilan keputusan. Kriteria laporan keuangan yang dapat dikatakan layak yaitu : (1) Menyediakan laporan yang bisa diandalkan mengenai kekayaan dan kewajiban, (2) Menyediakan penjelasan mengenai perubahan kekayaan bersih perusahaan selaku hasil dari aktifitas usaha, (3) Menyediakan petunjuk yang bisa menolong para pengguna ketika menafsir kapasitas perusahaan mendapatkan laba, (4) Menyediakan keterangan lain yang benar atau signifikan atas kebutuhan para penggunanya.

Penerapan akuntansi di koperasi mengacu pada konsep dasar akuntansi, diantaranya adalah : (1) Konsep kesatuan usaha, yaitu pembatasan transaksi usaha dengan transaksi non usaha (rumah tangga). (2) Konsep perusahaan berjalan, yaitu rancangan yang memperkirakan suatu kesatuan usaha diinginkan terus berjalan dengan menguntungkan dalam jangka waktu tidak singkat. (3) Konsep satuan pengukuran, yaitu konsep yang mengatakan data ekonomi harus dinyatakan dalam satuan uang. (4) Dasar - dasar pencatatan, terdapat dua jenis dasar pencatatan akuntansi ialah basis akrual dan basis kas. Akuntansi berbasis akrual adalah teknik pencatatan akuntansi dimana pencatatan dilakukan ketika terjadinya transaksi walaupun kas belum diterima atau dikeluarkan. Sedangkan akuntansi berbasis kas adalah metode pencatatan akuntansi dimana pencatatan hanya dilakukan ketika kas diterima dan dikeluarkan. (5) Konsep objektif, yaitu semua catatan dan laporan dibukukan sebesar harga perolehan bersumberkan bukti objektif. (6) Konsep matrealitas, yaitu konsep yang menyiratkan bahwa kekeliruan bisa diperlukan dengan upaya yang sederhana mungkin. (7) Konsep penandingan, yakni dimana seluruh pendapatan yang didapat mesti dibandingkan dengan biaya- biaya yang ditimbulkan guna mendapatkan laba.

Koperasi Simpan Pinjam Usaha Bersama merupakan salah satu UMKM yang ada di kota Bengkulu yang bergerak dalam usaha simpan pinjam. Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh UMKM adalah terbatasnya sumber daya manusia guna menyusun laporan kinerja usaha (laporan keuangan) berdasarkan standar akuntansi keuangan yang berlaku umum. Terbatasnya akses UMKM kepada pendanaan dari perbankan karena tidak tersedianya laporan keuangan yang sesuai dengan standar pengajuan kredit. Maka dibutuhkan pencatatan laporan keuangan guna mendukung aktivitas perbankan. Pencatatan dan penyusunan laporan keuangan sangat dibutuhkan oleh pelaku UMKM untuk mengetahui posisi keuangan dan kinerja perusahaan dengan lebih akurat dan relevan. Selain itu, dengan menyusun laporan keuangan dengan jelas dan akurat maka pelaku UMKM mempermudah dalam pengisian Surat Perintah Tahunan (SPT) pajak dan pengajuan kredit perbankan

Berdasarkan hasil pra penelitian ditemukan bahwa Koperasi Simpan Pinjam Usaha Bersama Kota Bengkulu telah melakukan pembuatan laporan keuangan untuk pencatatan keuangan perusahaannya. Permasalahan yang ada saat ini adalah masih terdapat kesulitan dalam membuat laporan keuangan yang dianggap rumit karena laporan yang disusun harus berdasarkan standar akuntansi. Kesulitan tersebut terjadi karena pengurus koperasi belum terlalu memahami tentang pembuatan laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi yaitu SAK EMKM dan koperasi. Selain itu kurangnya pelatihan terhadap pengurus koperasi dan juga jarang mengikuti seminar-seminar.

LANDASAN TEORI

Akuntansi

Menurut SAK Akuntansi adalah suatu proses mencatat, mengklasifikasi, meringkas, mengolah dan menyajikan data, transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan sehingga dapat digunakan oleh orang yang menggunakannya dengan mudah dimengerti untuk pengambilan suatu keputusan serta tujuan lainnya.

Menurut Hans Kartikahadi,dkk (2016:3) Akuntansi adalah suatu skema informasi keuangan, yang berfungsi untuk membuat dan mengungkapkan penjelasan yang relevan bagi berbagai kelompok yang bersangkutan.. Pengertian akuntansi menurut jr. Walter (2012:3) adalah Suatu sistem informasi yang menilai kegiatan bisnis, mengolah data menjadi laporan, dan mengkomunikasikan hasilnya kepada pengambil keputusan yang akan membuat keputusan yang dapat mempengaruhi aktivitas bisnis. Menurut Fahmi (2012:44) "Akuntansi adalah aktivitas mengumpulkan, menganalisis, menyajikan dalam bentuk angka, mengklasifikasi, mencatat, meringkas, dan melaporkan aktivitas dan transaksi perusahaan dalam bentuk informasi laporan keuangan."

Laporan Keuangan

Untuk membahas manajemen keuangan, tidak bisa terlepas dari laporan keuangan. Oleh karena itu diperlukan pembahasan singkat mengenai laporan keuangan. Menurut Fahmi (2012:2) pengertian laporan keuangan adalah sebagai berikut: "Laporan keuangan merupakan suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan, dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan .

Berikut ini beberapa pendapat mengenai definisi laporan keuangan sebagaimana dikemukakan oleh Pujiyanti (2015:99) Laporan keuangan merupakan alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi sehubungan dengan posisi keuangan dan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan yang bersangkutan

Karakteristik Kualitatif Laporan Keuangan

Menurut Erlina dkk (2015: 25) Kualitas laporan keuangan pemerintah daerah adalah ukuran orang yang menilai atau merinci pengukuran, pencatatan, dan transaksi ekonomi yang menyatakan aktivitas yang berhubungan dengan uang dari entitas akuntansi yang ada dalam suatu pemerintahan daerah yang dijadikan sebagai informasi dalam pertanggungjawaban pengelolaan keuangan dan pengambilan keputusan ekonomi oleh pihak-pihak yang memerlukan.

Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan Koperasi

SAK EMKM dan koperasi adalah kepanjangan dari Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah yang dirancang secara khusus sebagai patokan standar akuntansi keuangan pada UMKM. Standar Keuangan ini disusun dan disahkan oleh IAI atau Ikatan Akuntansi Indonesia sebagai sebuah organisasi profesi yang menaungi seluruh akuntan di Indonesia dilansir dari iaiglobal.or.id. SAK EMKM dan koperasi ini merupakan salah satu dorongan kepada pengusaha-pengusaha di Indonesia agar dapat berkontribusi secara signifikan dalam pengembangan UMKM yang lebih maju. Mengapa hal ini sangat dibutuhkan untuk usaha terutama UMKM? Karena laporan keuangan merupakan hal yang penting dalam sebuah usaha. Pasti setiap pengeluaran dan pemasukkan harus jelas dan harus seimbang agar usaha bisa lebih maju lagi.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terbukti mendorong dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional secara berkesinambungan. Menurut UU nomor 20 tahun 2008 pasal 3 tentang UMKM, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. SAK EMKM dan koperasi telah resmi diluncurkan oleh Wakil Preside Republik Indonesia, Jusuf Kalla (JK) pada tanggal 8 Desember 2016, berlaku efektif per 1 januari 2018.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut Tambunan (2016:84) UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya perbedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun, definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Oleh karena itu memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.

Di Indonesia definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang-perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang

memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana telah diatur dalam UU tersebut. Sedangkan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Koperasi

Dilihat asal katanya, istilah Koperasi berasal dari bahasa Inggris cooperation yang berarti usaha bersama. Dengan arti lain adalah segala bentuk pekerjaan yang dilakukan secara bersama-sama sebenarnya dapat dikatakan sebagai Koperasi. Tetapi yang dimaksud Koperasi dalam hal ini bukanlah segala bentuk pekerjaan yang dilakukan secara bersama-sama dalam arti yang sangat umum tersebut.

Secara umum yang dimaksud dengan Koperasi adalah suatu badan usaha bersama yang bergerak di bidang perekonomian, beranggotakan mereka yang umumnya berekonomi lemah yang bergabung secara sukarela dan atas dasar persamaan hak, berkewajiban melakukan suatu usaha yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan para anggotanya (Kartasapoetra, dkk, 2007:1)..

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2015:3) penelitian deskriptif bertujuan untuk membuat deskripsi secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat dari objek penelitian yang dilakukan dengan mengambil data-data yang aktual kemudian dibahas dan dianalisa secara sistematis sehingga memperoleh suatu kesimpulan yang merupakan pemecahan masalah yang dihadapi agar dapat memberikan gambaran yang jelas tentang masalah yang teliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Laporan Posisi Keuangan (Neraca)

Secara umum penyajian laporan keuangan pada komponen laporan posisi keuangan KSP Usaha Bersama sudah sesuai dengan peraturan SAK EMKM. Laporan keuangan KSP Usaha Bersama menyajikan aktiva, kewajiban dan ekuitas. Hal ini sudah sesuai dengan aturan dalam SAK EMKM. Namun dalam penyajiannya terdapat satu item yang tidak terdapat dalam laporan KSP Usaha Bersama yakni persediaan. KSP Usaha Bersama merupakan badan usaha yang bergerak dibidang jasa sehingga dalam laporan posisi keuangan KSP Usaha Bersama tidak terdapat akun persediaan. KSP Usaha Bersama juga telah mengklasifikasikan aktiva lancar, Investasi jangka panjang, aktiva tetap, dan aktiva lain-lain serta kewajiban lancar, kewajiban jangka panjang dan kewajiban lain-lain. Berikut merupakan penjelasan komponen dari laporan posisi keuangan:

1. Aktiva (Aset)

Aset adalah sumber dana yang dikuasai oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan yang dari mana manfaat ekonomik di masa depan diharapkan akan diperoleh oleh entitas (SAK EMKM (2016: 3) paragraf 2.2). Aset diakui dalam laporan posisi keuangan ketika manfaat ekonomiknya di masa depan dapat dipastikan akan mengalir ke dalam entitas dan aset tersebut memiliki biaya yang dapat diukur dengan andal. Entitas dapat menyajikan aset menjadi aset lancar dan aset tidak lancar secara terpisah di dalam laporan posisi keuangan. KSP Usaha Bersama dalam penyajiannya sudah mengklasifikasikan aktiva (aset) berdasarkan aktiva lancar dan aktiva tidak lancar yang terdiri dari investasi jangka panjang, aktiva tetap dan aktiva lain-lain. Hal ini sudah sesuai dengan SAK EMKM (2016: 9) paragraf 4.5.

Dalam pengakuan aset, aset keuangan KSP Usaha Bersama diakui sebesar biaya perolehannya dan biaya perolehan aset diukur pada harga transaksi (transaction price). Hal ini sudah sesuai dengan SAK EMKM (2016: 19) Bab 8 tentang aset dan liabilitas keuangan.

2. Aktiva Lancar (Aset Lancar)

Aset lancar adalah jenis aset yang dapat digunakan dalam jangka waktu satu tahun. Contohnya adalah kas, piutang, investasi jangka pendek, persediaan dan beban dibayar dimuka. Aset lancar KSP Usaha Bersama mencakup pos-pos berikut:

- a. Kas adalah harta yang berupa uang tunai yang digunakan untuk kegiatan usaha entitas. Dalam perlakuan akuntansi oleh entitas dalam hal ini KSP Usaha Bersama pengukuran transaksi kas diakui sebesar nilai nominal.
- b. Bank Adalah simpanan yang dimiliki KSP Usaha Bersama berupa tabungan pada bank dengan maksud untuk menunjang kelancaran aktivitas operasional dan dalam rangka memperoleh pendapatan berupa pendapatan bunga bank.
- c. Piutang Pinjaman Anggota, Piutang pinjaman anggota adalah tagihan koperasi sebagai akibat transaksi pemberian pinjaman kepada anggota koperasi. Piutang anggota diakui saat terjadinya transaksi pinjaman oleh anggota/non anggota dan sebesar nilai nominalnya. Piutang disajikan di laporan posisi keuangan sebesar baki debit.
- d. Piutang Insidentil, Piutang insedentil adalah piutang anggota dengan jangka waktu tertentu dan tidak bisa dicicil, karena harus dibayar sekaligus sesuai jangka waktu yang ditetapkan dan dikenakan bunga pinjaman.
- e. Persediaan materai, Persediaan materai merupakan persediaan materai yang ada di KSP Usaha Bersama yang digunakan untuk pinjaman anggota.

3. Aktiva Tetap (Aset Tetap)

Menurut IAI dalam SAK EMKM (2016: 25) paragraf 11.3 aset tetap adalah aset yang Dimiliki oleh entitas untuk digunakan dalam kegiatan normal usahanya; dan Diharapkan akan digunakan entitas untuk lebih dari satu periode. Aset tetap dicatat jika aset tetap tersebut dimiliki secara hukum oleh entitas sebesar biaya perolehannya. Biaya perolehan aset tetap meliputi harga beli dan Aset tetap dicatat jika aset tetap tersebut dimiliki secara hukum oleh entitas sebesar biaya perolehannya. Biaya perolehan aset tetap meliputi harga beli dan biaya-biaya yang dapat diatribusikan langsung untuk membawa aset ke lokasi dan kondisi yang diinginkan agar aset siap digunakan sesuai dengan intensinya (SAK EMKM (2016: 25) paragraf 11.7). Aset tetap KSP Usaha Bersama terdiri dari bangunan kantor, peralatan kantor dan peralatan usaha. Semua aktiva tetap ini akan disusutkan setiap tahunnya.

- a. Kewajiban, Liabilitas adalah kewajiban kini entitas yang timbul dari peristiwa masa lalu, yang penyelesaiannya mengakibatkan arus keluar dari sumber daya entitas yang mengandung manfaat ekonomi entitas (SAK EMKM (2016:3) paragraf 2.2). Entitas dapat menyajikan liabilitas menjadi liabilititas jangka pendek dan liabilititas angka panjang secara terpisah didalam laporan keuangan. Liabilitas keuangan diukur sebesar biaya perolehan dan biaya perolehan diukur berdasar harga transaksi (transaction price). Contoh harga transaksi liabilitas keuangan misalnya untuk pinjaman, harga transaksinya adalah sebesar jumlah pinjaman. KSP Usaha Bersama dalam penyajiannya sudah mengklasifikasikan kewajiban (liabilititas) berdasarkan kewajiban lancar (liabilitas jangka pendek), kewajiban jangka panjang (liabilitas jangka panjang) dan kewajiban lain-lain. Untuk pangakuan liabilitas, KSP Usaha Bersama mencatat kewajiban (liabilitas) sesuai harga perolehannya sedangkan dasar pengukuran adalah biaya historis. Biaya historis suatu liabilitas adalah sebesar kas atau setara kas yang diterima atau jumlah kas yang diperkirakan akan dibayarkan untuk memenuhi liabilitas dalam pelaksanaan usaha normal. Hal ini sudah sesuai dengan SAK EMKM (2016: 19) bab 8 tentang aset dan liabilitas keuangan. Adapun kewajiban yang ada di Koperasi Usaha Bersama kota

- Bengkulu adalah dana-dana cadangan kerugian, simpanan sukarela, bagian SHU anggota dan hutang APBD.
- b. Ekuitas, Ekuitas adalah hak residual koperasi atas aset entitas setelah dikurangi seluruh liabilitasnya. Modal saham, tambahan modal disetor, dan saldo laba rugi disajikan dalam kelompok ekuitas dalam laporan posisi keuangan. Ekuitas yang disajikan KSP Usaha Bersama dalam laporan posisi keuangan terdiri dari:
 - c. Simpanan Pokok, Simpanan pokok adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh anggota kepada koperasi pada saat masuk menjadi anggota. Simpanan pokok tidak dapat diambil kembali selama yang bersangkutan menjadi anggota koperasi. Simpanan pokok sama jumlah untuk setiap anggota. Simpanan pokok KSP Usaha Bersama ditetapkan Rp 1.000.000,00 untuk tiap anggota yang dibayarkan saat masuk menjadi anggota.
 - d. Simpanan Wajib, Simpanan wajib adalah jumlah simpanan tertentu yang harus dibayarkan oleh anggota kepada koperasi dalam waktu dan kesempatan tertentu, misalnya tiap bulan dengan jumlah simpanan yang sama untuk setiap bulannya. Simpanan wajib tidak dapat diambil kembali selama yang bersangkutan masih menjadi anggota koperasi. Simpanan wajib KSP Usaha Bersama ditetapkan Rp 100.000,00 per bulannya untuk tiap anggota.
 - e. Cadangan Umum, Cadangan umum adalah sejumlah uang yang diperoleh dari penyisihan dari sisa hasil usaha, yang dimaksudkan untuk pemupukan modal sendiri, pembagian kepada anggota yang keluar dari keanggotaan koperasi, dan untuk menutup kerugian koperasi bila diperlukan
 - f. Sisa Hasil Usaha (SHU) Tahun Berjalan, Sisa Hasil Usaha (SHU) Tahun Berjalan adalah pendapatan koperasi yang diperoleh dalam satu tahun buku dikurangi dengan biaya, penyusutan, dan biaya lain termasuk pajak dalam tahun buku yang bersangkutan
 - g. Laporan Laba-Rugi, Laporan laba rugi adalah bagian dari laporan keuangan koperasi yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur pendapatan dan beban koperasi sehingga menghasilkan laba atau rugi bersih. Pengakuan pendapatan dan beban KSP Usaha Bersama dilakukan pada saat terjadinya transaksi sehingga dapat diukur secara andal. KSP Usaha Bersama dalam menyajikan laporan laba rugi mencakup pos-pos: Pendapatan dan beban pokok partisipasi anggota. Pendapatan dari partisipasi anggota adalah kontribusi anggota kepada koperasi sebagai imbalan atas pelayanan yang diberikan koperasi kepada anggota. Pendapatan dari partisipasi anggota ini terdiri dari pendapatan bunga pinjaman, pendapatan administrasi, pendapatan provisi dan pendapatan operasional lain. Beban pokok partisipasi anggota adalah beban yang dibayarkan kepada anggota berkaitan dengan kegiatan penghimpunan dana. Beban pokok partisipasi anggota ini terdiri dari jasa simpanan sukarela atau tabungan dan jasa simpanan berjangka.
 - h. Beban Usaha, Beban usaha adalah beban yang timbul untuk mendukung kegiatan operasional entitas. Beban usaha KSP Usaha bersama terdiri dari biaya ATK, biaya rapat, biaya konsumsi, honor karyawan, honor pengurus, persediaan materai, biaya perawatan peralatan kantor, biaya listrik, biaya komunikasi, biaya baju seragam, honor pengawasa, biaya administrasi dan biaya penyusutan aktiva
 - i. Catatan Atas Laporan Keuangan, Catatan atas Laporan Keuangan adalah catatan tambahan dan informasi yang ditambahkan ke akhir laporan keuangan untuk memberikan tambahan informasi kepada pembaca dengan informasi lebih lanjut. Catatan atas Laporan Keuangan membantu menjelaskan perhitungan item tertentu dalam laporan keuangan serta memberikan penilaian yang lebih komprehensif dari kondisi keuangan entitas. Dalam laporan keuangan KSP Usaha Bersama tidak terdapat catatan atas laporan keuangan, hal ini tentunya tidak sesuai dengan SAK EMKM. Untuk

rincian akun, KSP Usaha Bersama menyajikannya dalam balance list untuk mempermudah pengguna dalam memahami laporan keuangan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil penelitian mengenai Analisis Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan Koperasi dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada Koperasi Simpan Pinjam Usaha Bersama Kota Bengkulu, maka dapat disimpulkan bahwa penerapan SAK EMKM di KSP Usaha Bersama telah berjalan dengan baik karena sebagian besar sesuai dengan SAK EMKM. Sedangkan terdapat dua item yang tidak memenuhi SAK EMKM yaitu catatan atas laporan keuangannya karena di KSP Usaha Bersama belum membuat catatan atas laporan keuangan dan laporan laba rugi yang tidak mencantumkan akun beban pajak.

Saran

Adapun saran yang dapat peneliti berikan kepada obyek penelitian yaitu KSP Usaha Bersama adalah sebaiknya KSP Usaha Bersama segera membuat catatan atas laporan keuangan untuk periode mendatang. Karena hal ini sesuai dengan SAK EMKM (2016: 8) paragraf 3.9 bahwa laporan keuangan lengkap terdiri dari laporan posisi keuangan pada akhir periode, laporan laba rugi selama periode, dan catatan atas laporan keuangan yang berisi tambahan dan rincian pos-pos tertentu yang relevan. Selain itu dalam penyajian laporan laba rugi sebaiknya dicantumkan beban pajak agar laporan keuangan bisa memenuhi SAKEMKM

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Susanto, 2019. Penyusunan Laporan Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah Berdasarkan Sak Emkm (Studi Kasus Di Umkm Fresh Fish Bantul. Jurnal. Universitas Ahmad Dahlan.
- Andrey Hasiholan Pulungan, Ahmad Basid Hasibuan, Luciana Haryono.2013.Akuntansi Keuangan Dasar-Berbasis PSAK Per Juni 2012.
- Dewi Martani, 2016. Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Jakarta: Salemba Empat
- Erlina., Rambe, O.S., dan Rasdianto. 2015. Akuntansi Keuangan Daerah Berbasis Akrual. Jakarta: Salemba Empat.
- Hans Kartikahadi., dkk. 2016. Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis SAK Berbasis IFRS Buku 1. Jakarta : Salemba Empat.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2016. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntansi Indonesia
- Irham Fahmi, 2012. Analisis Kinerja Keuangan. Bandung: Alfabeta Jr., Walter T., et al. 2012. Akuntansi Keuangan IFRS Edisi Kedelapan Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Kasmir, 2015. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers.
- Moleong, Lexy J. 2013. Metodologi Penelitian Kualitatif, Penerbit PT Remaja Rosdakarya. Offset, Bandung
- Muhammad Ali Firmansyah. 2018. Penyusunan Dan Penyajian Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, Dan Menengah (Studi Kasus Pada Toko Meubel Zulfa Galery). Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Vol 7. No. 2
- Nurul Utami. 2015. Analisis Penerapan Akuntansi Pada UMKM Di Kelurahan Drajat Kecamatan Kesambi Kota Cirebon. Jurnal IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
- Pujiyanti, Ferra. 2015. Rahasia Cepat Menguasai Laporan Keuangan Khusus Perpajakan & UKM. Jakarta : Penerbit Lembar Pustaka Indonesia.

- Purwanti dan Darsono Prawironegoro. 2014. Manajemen Keuangan Edisi Revisi. Jakarta : Mitra Wacana Media
- Rahayu Novita, 2019. Analisis Penerapan Akuntansi Pada Usaha Barang Harian Di Kecamatan Tenayan Raya Pekanbaru. Jurnal Ekonomi Universitas Islam Riau Vol 1. No. 2
- Sugiyono, 2014, Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods), Bandung, Alfabeta
- Sutrisno. 2012. Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi. Yogyakarta: EKONISIA
- UU nomor 20 tahun 2008 pasal 3 tentang UMKM, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- Yuniarta, Gede Adi. Wahyuni, Made Arie, 2017. Pengaruh Sosialisasi SAK ETAP, Tingkat Pendidikan Pemilik, Dan Persepsi Pelaku UKM Terhadap Penggunaan SAK ETAP Pada UKM Di Kecamatan Buleleng, e-Journal S1 Ak, Volume 7 No. 1 Tahun 2017. Jurnal Akuntansi Program S1, Universitas Pendidikan Ganesha Vol 1. No. 5
- Yunita Pramita. 2021. Analisis Penerapan SAK EMKM pada UMKM Toko Wildan di Desa Talang Kuning Kecamatan Teras Terunjam Kabupaten Mukomuko Provinsi Bengkulu. Journal of Indonesian Management, Vol. 1 No. 2

Sociological Analysis Of Islamic Law On Waqf Practices In Kyai Family In Bangkalan District

Analisis Sosiologis Hukum Islam Pada Praktik Wakaf Dalam Keluarga Kyai Di Kabupaten Bangkalan

Taufiq Azizul Akbar¹⁾; Muttaqin Choiri²⁾

¹⁾Study Program of Sharia Busines Law, Faculty of Islamic, Universitas Trunojoyo Madura

²⁾Deprtement of Sharia Busines Law, Universitas Trunojoyo Madura

Email: ¹⁾180711100049@student.trunojoyo.ac.id; ²⁾ muttaqin.choiri@trunojoyo.ac.id

How to Cite :

Akbar, Taufiq Azizul. Muttaqin Choiri (2021). Sociological Analysis Of Islamic Law On Waqf Practices In Kyai Family In Bangkalan District. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [29 October 2021]

Revised [04 November 2021]

Accepted [09 Desember 2021]

KEYWORDS

Waqf, Sociology Of Islamic Law, Kyai's Family.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Dalam penelitian ini peneliti menganalisa sosiologis hukum islam tentang praktik wakaf yang terjadi pada keluarga kyai di Bangkalan. Wakaf pada keluarga Kyai yaitu wakaf yang terjadi pada satu keluarga atau nazhirnya merupakan satu orang yang sama dengan wakif atau dari keluarga yang sama dengan wakif. Oleh karena itu perlu adanya kajian topik tentang bagaimana praktik wakaf dalam keluarga Kyai di Kabupaten Bangkalan yang mayoritas terdapat praktik wakaf keluarga, termasuk diantaranya dari keluarga Kyai. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, sedangkan pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi serta studi dokumentasi. Dan dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa wakaf dalam keluarga Kyai praktik wakaf dalam keluarga Kyai di Kabupaten Bangkalan memang seperti tradisi atau budaya yang tidak dapat dipisahkan. Hal ini disebabkan karena adanya, pola-pola perilaku (hukum) warga masyarakat, hukum dan pola-pola perilaku sebagai ciptaan dan wujud dari kelompok-kelompok social, dan hubungan timbal-balik antara perubahan-perubahan dalam hukum dan perubahan-perubahan sosial dan budaya. Selain itu, pengaruh hukum Islam terhadap masyarakat dan perubahan masyarakat dan juga pengaruh perubahan dan perkembangan masyarakat terhadap pemikiran hukum Islam yang telah disebutkan dalam pemikiran sosiologi hukum islam.

ABSTRACT

In this study, the researcher analyzed sociologically Islamic law regarding waqf practices that occurred in the kyai's family in Bangkalan. Waqf in the Kyai's family, namely waqf that occurs in one family or the nazhir is the same person as the wakif or from the same family as the wakif. Therefore, it is necessary to study the topic of how the practice of waqf in the Kyai's family in Bangkalan Regency, the majority of which have family waqf practices, including those from the Kyai's family. This study uses a qualitative approach, while data collection uses interviews and observations as well as documentation studies. And from this study it can be concluded that waqf in the Kyai's family, the practice of waqf in the Kyai's family in Bangkalan Regency is indeed like a tradition or culture that cannot be separated. This is due to the existence of

patterns of behavior (law) of citizens, laws and behavior patterns as creations and manifestations of social groups, and the reciprocal relationship between changes in law and social and cultural changes. . In addition, the influence of Islamic law on society and changes in society and also the influence of change and development of society on Islamic legal thought which has been mentioned in the sociological thought of Islamic law..

PENDAHULUAN

Wakaf adalah sejenis pemberian yang pelaksanaannya dilakukan dengan jalan menahan (pemilikan) asal (tahbisul ahli), lalu menjadikan manfaatnya menjadi umum. Yang dimaksud tahbisul ahli yaitu menahan barang yang diwakafkan itu agar tidak diwariskan, dijual, dihibahkan, digadaikan, disewakan dan sejenisnya. Sedangkan cara pemanfaatannya sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif) tanpa imbalan (Kementerian Agama, 2013). Secara peruntukannya wakaf dibagi menjadi dua macam yaitu wakaf ahli dan wakaf khairi. Wakaf khairi merupakan wakaf yang secara tegas keperuntukannya untuk kepentingan agama atau kemasayarakatan. Sedangkan wakaf ahli yaitu wakaf yang ditujukan kepada orang-orang tertentu, seorang atau lebih, baik keluarga atau bukan (Nissa, 2017).

Kunci pengelolaan wakaf terletak pada eksistensi pengelola wakaf, terutama nadzir dan tim kerja yang solid untuk memaksimalkan peran wakaf. Apabila wakaf dikelola secara profesional, maka ia akan menjadi lembaga Islam potensial yang berfungsi mendanai dan mengembangkan perekonomian umat. Karena maju mundurnya wakaf sangat ditentukan oleh baik buruknya manajemen pengelolaan wakaf. Secara umum pengelolaan wakaf dapat terarah dan terbina secara optimal, apabila nadzirnya amanah (dapat dipercaya) dan profesional. Karena dua hal tersebut yang akan menentukan apakah lembaga tersebut pada akhirnya bisa dipercaya atau tidak (Kasdi, 2014).

Wakaf ahli terus dilaksanakan oleh umat Islam, tercatat Imam Syafi'i mewakafkan rumahnya di Fustat (Kairo) untuk anak keturunannya. Pada saat Khilafah Utsmaniyah berkuasa di Turki, pada abad 18 terdapat pendapatan wakaf ahli sebesar 14.20% dan pada abad 19 sebesar 16.87%. Bahkan di Mesir wakaf ahli lebih populer dan pada tahun 1928-1929 menghasilkan lebih banyak pendapatan daripada jenis wakaf lainnya.

Meskipun wakaf ahli bagian dari ajaran Islam yang ditetapkan oleh Rasulullah dan sudah sudah banyak praktiknya, namun beberapa negara telah menghapus dan membatalkannya, dengan alasan tekanan penjajah, dianggap melanggar hukum waris, buruknya pengelolaan wakaf ahli, dan dianggap kurang dapat memberikan manfaat bagi kesejahteraan umum. Namun, masih banyak negara yang tetap melegalkan praktik wakaf ahli seperti Kuwait, Singapura, Malaysia dan Indonesia, karena dianggap dapat mewujudkan kemaslahatan yang besar yaitu mendorong orang untuk berwakaf dan memperbanyak harta wakaf.

Dalam praktiknya di Indonesia, terjadi pemahaman yang keliru bahwa jika wakaf dikelola oleh nazhir dari wakif atau keturunannya maka itulah wakaf ahli. Padahal perbedaan wakaf ahli dan wakaf khairi terletak pada penerima manfaatnya bukan pada nazhirnya (Fahrurroji, 2019). Maka dengan permasalahan tersebut mendasari peneliti untuk mengkaji hal tersebut dengan analisis sosiologis hukum Islam pada praktik wakaf dalam keluarga kyai di Kabupaten Bangkalan.

Berdasarkan latar belakang di atas, diperlukan pengkajian topik tentang bagaimana praktik wakaf dalam keluarga kyai di Kabupaten Bangkalan dan bagaimana analisa sosiologis hukum Islam pada praktik wakaf dalam keluarga kyai di Kabupaten Bangkalan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui praktik wakaf dalam keluarga kyai di Kabupaten Bangkalan dan untuk mengetahui analisis sosiologis hukum Islam pada praktik wakaf dalam keluarga kyai di Kabupaten Bangkalan.

LANDASAN TEORI

Wakaf

Wakaf adalah bentuk donasi yang diberikan seseorang dengan bersifat sukarela dengan dana atau pokok wakafnya tetap terjaga dan terpelihara. Misalnya tanah yang diwakafkan haruslah bisa dikelola dan dipelihara sesuai dengan tujuan yang ditentukan, bahkan lebih baik bila dapat dikembangkan lebih luas dan dapat memberikan hasil manfaat wakaf yang lebih besar (Bank Indonesia & UNAIR, 2016). Sedangkan definisi wakaf di Indonesia termasuk dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan Undang-undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf dalam pasal 1, yaitu wakaf adalah perbuatan hukum wakif untuk memisahkan dan atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan atau kesejahteraan umum untuk syariat. Wakif adalah pihak yang mewakafkan harta benda miliknya. Nazhir adalah pihak yang menerima harta benda wakaf dari wakif untuk dikelola dan dikembangkan sesuai dengan keperuntukannya. Mauquf alaih adalah pihak yang ditunjuk untuk memperoleh manfaat dari peruntukan harta benda wakaf sesuai pernyataan kehendak wakif yang dituangkan dalam akta ikrar wakaf (Agama, 2012).

Adapun rukun wakaf menurut ulama Hanafiyah hanya sighth (ikrar atau akad) saja. Adapun sebagian besar ulama Malikiyah, Syafi'iyah, Zaidiyah, dan Hanabilah berpendapat bahwa rukun wakaf ada empat, yaitu al-wakif (orang yang berwakaf), al-mauquf 'alaih (tujuan atau tempat wakaf), al-mal al-mauquf (harta yang diwakafkan) dan al-sighth (ikrar atau akad). Selain itu ada tambahan Nazhir (pengelola wakaf) dan jangka waktu tidak terbatas, serta saksi (Bank Indonesia & UNAIR, 2016). Ada beberapa syarat dan ketentuan mengenai wakaf, agar wakaf dapat dikatakan sah atau telah terjadi wakaf yaitu:

Syarat :

1. Wakaf tidak dibatasi dengan waktu tertentu, sebab perbuatan wakaf berlaku untuk selamanya
2. Tujuan wakaf harus jelas
3. Wakaf harus segera dilaksanakan setelah dinyatakan oleh orang yang mewakafkan, tanpa harus digantungkan pada peristiwa yang akan terjadi pada masa mendatang, sebab pernyataan wakaf berakibat lepasnya hak milik bagi yang mewakafkan
4. Wakaf merupakan perkara yang wajib dilaksanakan tanpa adanya khiyar atau membatalkan atau melangsungkan wakaf yang telah dinyatakan, sebab pernyataan wakaf berlaku seketika dan untuk selamanya

Sedangkan untuk ketentuan-ketentuan wakaf, menurut Ahmad Azhar Basyir, berdasarkan hadis dari Umar r.a yang berisi tentang wakaf, yaitu:

1. Harta wakaf harus tetap
2. Harta wakaf terlepas dari kepemilikan orang yang mewakafkan
3. Tujuan wakaf harus jelas, terang, dan termasuk perbuatan baik menurut ajaran islam
4. Harta wakaf dapat dikuasakan kepada pengawas yang memiliki hak ikut serta dalam harta wakaf, sekedar perlu dan tidak berlebihan
5. Harta wakaf dapat berupa tanah dan sebagainya, yang tahan lama serta tidak musnah sekali digunakan

Wakaf dibagi dari beberapa macam, yaitu tujuan, batasan waktu, dan penggunaan barangnya. Wakaf berdasarkan pada tujuannya dibagi menjadi tiga, yaitu:

1. Wakaf khairi (sosial) : wakaf yang bertujuan untuk kepentingan umum, bukan ditujukan kepada orang-orang tertentu
2. Wakaf dzurri (ahli) : wakaf yang bertujuan untuk memberi manfaat kepada wakif, keluarganya, keturunannya, dan orang-orang tertentu, tanpa melihat kaya dan miskin, sakit atau sehat, tua atau muda
3. Wakaf musytarak (gabungan) : wakaf yang bertujuan untuk kepentingan umum dan keluarga secara bersamaan

Selanjutnya wakaf berdasarkan batasan waktu, yaitu:

1. Wakaf abadi : barang yang bersifat abadi
2. Wakaf sementara : barang yang diwakafkan berupa barang yang mudah rusak ketika dipergunakan tanpa memberi syarat untuk mengganti bagian yang rusak

Dan wakaf berdasarkan penggunaannya, yaitu:

1. Wakaf langsung : wakaf yang pokok barangnya digunakan untuk mencapai tujuannya
2. Wakaf produktif : wakaf yang pokok barangnya digunakan untuk kegiatan produksi dan hasilnya diberikan sesuai dengan tujuan wakaf(Athoillah, 2019).

Sosiologis Hukum Islam

Sosiologi Hukum adalah satu cabang dari Sosiologi yang merupakan penerapan pendekatan Sosiologis terhadap realitas maupun masalah-masalah hukum. Sosiologi Hukum berkembang atas dasar suatu anggapan bahwa proses hukum berlangsungnya di dalam suatu jaringan atau sistem sosial yang dinamakan masyarakat. Sosiologi Hukum adalah bagian dari Sosiologi Jiwa manusia yang menelaah sepenuhnya realitas Sosial Hukum, dimulai dari hal-hal yang nyata dan observasi perwujudan lahiriah, di dalam kebiasaan-kebiasaan kolektif yang efektif(Umanailo, 2017).

Sosiologi hukum Islam memadukan tiga istilah yang awalnya digunakan secara terpisah, yaitu sosiologi, hukum dan Islam. Istilah sosiologi hukum sendiri merupakan terjemahan dari tiga frasa yang pada prinsipnya berbeda, yaitu sociological jurisprudence, socio-legal studies, dan sociology of law.

Yang dimaksud dengan kajian sosiologi hukum Islam pada penelitian ini adalah kajian yang objeknya fenomena hukum islam, tetapi menggunakan optik ilmu sosial dan teori-teori sosiologis. Hukum Islam memiliki peran ganda. Di satu sisi hukum Islam berusaha mengatur tingkah laku manusia (umat islam) sesuai dengan citra islam. Sebagai norma, hukum Islam memberikan legitimasi ataupun larangan-larangan tertentu dengan konteks spiritual. Dengan peran ganda tersebut memberikan ciri spesifik terhadap hukum Islam, bila ditinjau dari sudut sosiologi hukum. Sebab, sebagai suatu hukum, ia tidak lepas dari pengaruh sosial budaya yang hidup di sekelilingnya. Dari segi ini dapat dikatakan bahwa ia adalah manifestasi dari proses adaptasi atau ide-ide manusia dan sistem lingkungan kultural masyarakat berdasarkan kehendak Allah SWT. Dari segi norma, hukum Islam memberikan arti bahwa intervensi ide-ide dan ketetapan-ketetapan Tuhan tidak bisa dihindari dalam pembentukannya. Disinilah uniknya hukum Islam dilihat dari kaca mata sosiologi hukum.

Tegasnya, sosiologi hukum Islam (sociology of islamic law) adalah cabang ilmu yang mempelajari hukum Islam dalam konteks sosial, Cabang ilmu ilmu yang secara analitis dan empiris mempelajari pengaruh timbal balik antara hukum Islam dengan gejala-gejala sosial lainnya(Taufan B, 2016).

Praktik Wakaf Dalam Keluarga Kyai

Istilah Kyai dalam bahasa jawa mempunyai pengertian yang luas. Ia berarti mencirikan benda manusia yang diukur dalam sifat-sifatnya yang istimewa, sehingga karenanya, sangat dihormati. Oleh karenanya, predikat Kyai senantiasa berhubungan dengan suatu gelar yang menekankan kemuliaan dan pengakuan yang diberikan secara sukarela kepada ulama dan pemimpin masyarakat setempat sebagai sebuah tanda kehormatan bagi kehidupan sosial dan bukan merupakan suatu gelar akademik yang diperoleh melalui pendidikan formal(Susanto, 2017).

Kyai yang dalam bahasa Madura biasa disebut kyaeh sering digambarkan sebagai sosok yang memiliki pengaruh lembaga kepemimpinan, dan menjadi tempat meminta fatwa-fatwa baik di bidang sosial, khususnya agama, dengan kecermatannya dan kesadaran memberi nasehat, membuat orang patuh, siap melayani sosok ini, bahkan meskipun sikap ini terkadang melebihi batas kewajaran. Bagi masyarakat tradisional, sosok kharismatik mampu menciptakan homogenitas yang terwujud secara kolektif kesadaran, kesetaraan gaya hidup, dan keyakinan yang sama, oleh menahbiskan kyai sebagai pemimpin duniawi dan ukhrawi, yang dimaknai sebagai wakil Tuhan di muka bumi.

Kyai yang menjadi pusat dan kepercayaan agama di Bangkalan khususnya dan wilayah madura, merupakan tokoh dalam pengamalan agama bagi masyarakat di wilayah tersebut, yang merupakan dasar bagi kebanyakan orang di Madura yang mengalokasikan dan memberikan sebagian dari kekayaannya berupa tanah (harta tidak bergerak wakaf) yang dititipkan pemanfaatannya oleh kyai, dengan berbagai kegunaan mulai dari masjid, madrasah, pondok pesantren, dan sebagian kecil dari pemanfaatan sosial.

Keberadaan Kyai nazhir di Bangkalan yang mengemban amanah wakaf itu telah dilaksanakan selama bertahun-tahun, di posisi nazhir telah turun ke anak cucu sebagai pengelola wakaf tanpa melalui proses perubahan nazhir. faktor rekrutmen dalam pengelolaan dan pengembangan harta wakaf di Bangkalan, tidak ada proses rekrutmen yang baik dalam aspek manajemen (nazhir). Nazhir dipercayakan kepada orang-orang terdekat mereka, baik secara geografis maupun secara kekeluargaan. Untuk Misalnya, seorang istri sebagai wakif, seorang nazhir yang menitipkan suaminya, atau seorang ayah yang menjadikan tanahnya dengan anaknya.

Ini adalah praktik yang diperbolehkan dalam Fiqh karena wakif adalah diberi wewenang penuh untuk mengangkat nazhir yang diinginkannya; dalam hal tidak menunjuk secara langsung, maka kewenangan itu diberikan qadli dari bagian tempat wakaf aset, yang berbeda dengan konsep yang dianut dalam Peraturan wakaf yang mengutamakan penunjukan nazhir sebagai salah satu unsurnya validitas wakaf. Praktik yang terjadi pada nazhir Kyai sebagai tokoh agama di desa, antara lain karena kyai memiliki kedekatan yang baik dengan letak geografis dan sisi psikologis dan acuan bagi wakif, yang secara tidak langsung diberi wewenang menjadi nazhir oleh Wakif, untuk mengurus proses administrasi dan pengolahannya melalui proses ikrar di Kantor Urusan Agama (Choiri & Makhtum, 2021).

Dalam hal ini terdapat praktik wakaf dalam keluarga kyai yang untuk susunannya memang terdapat wakif dan nadzir yang merupakan individu maupun dari keluarga yang sama. Banyak wakaf yang kedapatan menggunakan wakif dan nadzir yang sama atau nadzir merupakan keluarga atau kerabat sendiri. Dengan demikian untuk penelitian lebih lanjut tentang praktik wakaf dalam keluarga kyai menggunakan mekanisme pengumpulan data yang diambil dari wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan di Kabupaten Bangkalan dengan menggambil beberapa narasumber yang di pilah melalui data dari SIWAK (Sistem Informasi Wakaf) serta minimal data yang diperlukan yaitu berjumlah tiga sampai empat narasumber yang wakif dan nadzirnya merupakan individu yang sama atau masih satu keluarga. dengan alasan agar mendapat data yang valid serta mempermudah penelitian yang dilakukan.

Penelitian Terdahulu

Choiri, Muttaqin., Ahmad Makhtum. (2021). "Traditionalism Nazhir Kyai On Waqf Asset Development In Bangkalan Madura". ZISWAF : Jurnal Zakat dan Wakaf, Vol. 8 Nomor 1 Tahun 2021. Hasil dari penelitian ini memaparkan bahwa data nazhir wakaf kyai yang diubah ke generasi kedua atau ketiga serta tidak adanya pembaharuan data dari kementerian Agama sebagai instansi yang berwenang. Dan bahkan tidak terjalankannya proses pengembangan aset modal wakaf yang sesuai dengan Undang-Undang yang berlaku, karena adanya pergantian nazhir yang diturunkan ke anak atau cucu tidak melalui proses secara resmi (Choiri & Makhtum, 2021).

Furqon, Ahmad. (2015). "penerapan wakaf ahli (wakaf keluarga) di Indonesia. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa, Wakaf Ahli diakui di Indonesia, dengan dicantumkan dalam UU No. 41 Tahun 2004 tentang Wakaf, akan tetapi karena belum ada aturan penjelasannya maka rentan dengan munculnya masalah. Untuk mengantisipasi masalah, maka perlu ada pencatatan terhadap praktik wakaf ahli dalam Akta Ikrar Wakaf, dan di sertifikatkan. Dan juga Akta Ikrar Wakaf hendaknya memuat dengan jelas dan rinci tentang siapa saja yang menerima, apa hanya anak kandung atau sampai cucu, atau sampai berapa generasi (Furqon, 2015).

Dari hasil penelitian diatas dapat memberikan gambaran tentang bagaimana wakaf ahli atau keluarga yang telah terjadi di Indonesia serta wakaf yang dilakukan oleh kyai dengan nazhir dari kyai juga. Sehingga banyak dijumpai wakif dan nazhirnya sama atau wakif dan nadzirnya merupakan

keluarga sendiri. Jadi itu dapat membuat harta wakaf hanya berputar-putar pada keluarga tersebut. Dengan adanya hal ini dapat di kaji lebih lanjut mengenai praktik wakaf dalam keluarga kyai menggunakan kajian hukum islam serta kondisi sosial yang ada. Dari hasil penelitian di atas juga diketahui bahwa belum ada yang melakukan penelitian menggunakan analisis Sosiologis Hukum Islam pada praktik wakaf dalam keluarga Kyai di kabupaten Bangkalan. Sehingga peneliti berupaya melakukan penelitian menggunakan studi Lapangan, baik itu observasi maupun wawancara dengan beberapa narasumber yang sesuai dengan apa yang dituju, untuk mengetahui praktik wakaf dalam keluarga Kyai dalam perspektif hukum Islam dan keadaan sosial.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Bangkalan, adapun pemilihan lokasi dan juga narasumber dikategorikan sesuai dengan beberapa data yang ada pada data Sistem Informasi Wakaf, dengan pertimbangan beberapa aspek yaitu, wakif dan nadzirnya merupakan keluarga Kyai serta memiliki keterkaitan keluarga atau sedarah dan juga data yang belum terlewat terlalu jauh.

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Bangkalan dengan menggunakan metode kualitatif, sedangkan pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi serta studi dokumentasi. Setelah itu dilakukan analisis menggunakan sosiologis hukum islam.

Pengumpulan data dalam metode kualitatif ini menggunakan teknik pengambilan data dari Sistem Informasi Wakaf yang diteruskan dengan pemilahan untuk memetakan tujuan pengambilan data lapangan, lalu dilanjutkan dengan observasi, wawancara dan juga dokumentasi.

Analisis Sosiologis Hukum Islam Pada Praktik Wakaf dalam Keluarga Kyai ini dilakukan di Kabupaten Bangkalan yang digunakan untuk mengetahui praktik wakaf yang ada pada keluarga kyai dengan memperhatikan hukum islam serta keadaan sosial yang ada. Analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis komponesial yang telah dikembangkan oleh Spradley(Hardani et al., 2015).

Adapun kriteria inklusi yang digunakan yaitu:

1. Wakaf dari keluarga Kyai
2. Di kabupaten Bangkalan
3. Data yang belum terlewat jauh minimal 1990 - sekarang
4. Pengelola merupakan orang yang sama dengan wakif atau dari keluarga sendiri

HASIL DAN PEMBAHASAN

Wakaf merupakan salah satu pilar filantropi yang dikenal dalam islam. Secara historis, perjalanan wakaf nampak status dibandingkan dengan pengelolaan dana sosial lain seperti zakat, infaq dan shodaqoh. Sehingga dapat dikatakan bahwa pengelolaan wakaf di Indonesia masih jauh dari harapan. Hal ini dapat dimaklumi sebagai konsekuensi kenyataan sejarah yang menunjukkan adanya kondisi dimana tradisi pemanfaatan wakaf sangat berkaitan langsung dengan corak penyebaran dan perkembangan Islam di Nusantara.

Kenyataan diatas tidak mengherankan manakala wakaf untuk masjid, lembaga pendidikan seperti pesantren, dan juga kuburan merupakan jenis wakaf yang paling dikenal di dalam masyarakat, bahkan sejak abad 12 M bersamaan islam menjadi kekuatan sosial politik dengan kemunculan berbagai kerajaan Islam di Nusantara. Dinamika demikian sekaligus memberikan corak wakaf di Indonesia yang identik dengan corak keagamaan karena bentuk wakaf yang didominasi dalam bentuk masjid dan pesantren. Sehingga jarang ditemukan wakaf untuk tujuan-tujuan produktif atau aspek kehidupan sosial ekonomi lain(Siddiq, 2011).

Dalam segi pengelolaan wakaf sendiri, dibagi menjadi dua bentuk, yaitu wakaf khoiri dan wakaf ahli. Wakaf khoiri merupakan wakaf yang secara tegas untuk kepentingan keagamaan atau kemasyarakatan. Sedangkan wakaf ahli merupakan wakaf yang ditujukan kepada orang-orang tertentu, seseorang atau lebih, baik keluarga atau bukan.

Di Madura sendiri banyak dijumpai wakaf yang pengelolaannya merupakan orang yang sama dengan wakifnya atau bahkan merupakan keluarga dari wakif, terutama di wilayah Kabupaten Bangkalan. Di Kabupaten Bangkalan banyak terdapat praktik wakaf yang secara segi pengelolaannya dari keluarga sendiri atau merupakan orang yang sama. Tidak sedikit dari mereka yang merupakan dari keluarga Kyai. Kyai merupakan pendukung utama Islam tradisional. Ciri dari Islam tradisional adalah bahwa keberislaman mereka masih terikat kuat dengan ulama-ulama sebelumnya yang hidup antara abad ke VII hingga XIII M, baik dalam tasawuf, hadis, fiqh, tafsir, maupun teologi (Hefni, 2017).

Jadi, dimana peruntukan tersebut digunakan untuk kelembagaan atau pesantren, yang dimana pengelolaannya merupakan kerabat atau keluarga sendiri, atau bahkan juga terdapat dari tokoh masyarakat. Namun, mayoritas kepengurusan inti adalah dari keluarga sendiri. Berdasarkan temuan penelitian yang telah dilakukan diperoleh data bahwa masyarakat Kabupaten Bangkalan terdapat praktik wakaf yang pengelolaannya merupakan wakif itu sendiri dan bahkan ada juga yang dari keluarga sendiri, khususnya pada keluarga Kyai. Sehingga dapat dikatakan bahwasanya aset benda wakaf hanya berputar pada keluarga tersebut.

Disini ada beberapa faktor yang mempengaruhi terjadinya hal tersebut, yaitu kepercayaan, tradisi dan menghindari konflik yang ada. Kepercayaan disini dimaksudkan karena wakif lebih percaya dengan keluarganya sendiri yang merupakan orang terdekat dari wakif itu sendiri. Selain itu di Madura sendiri, khususnya di daerah Kabupaten Bangkalan ada tradisi dimana kebanyakan tanah yang diwakafkan itu dikelola oleh keluarganya sendiri. Bahkan ada juga faktor lainnya, yaitu adanya suatu kepentingan yang mengharuskan tanah tersebut diwakafkan agar yayasan mendapatkan bantuan dari pemberi bantuan tersebut. Namun dalam hal ini juga terdapat suatu kelemahan tersendiri, karena pemberi bantuan hanya memberikan syarat yaitu harus memiliki AIW (Akta Ikrar Wakaf) saja, sehingga sebagian dari mereka tidak melanjutkan ke tahap sertifikasi tanah wakaf. Walaupun memang pada dasarnya aset benda wakaf di bangun dan di kembangkan sebagaimana mestinya.

Data wakaf keluarga oleh kyai di Kabupaten Bangkalan, seperti sebagaimana yang dituturkan oleh perwakilan dari Kyai A tentang wakaf yang mayoritas dikelola oleh keluarga yaitu karena mungkin agar menjadi saksi bahwa wakif telah mewakafkan tanahnya, jadi anak sendiri harus mengetahuinya. Selain itu, jika dari keluarga sendiri itu supaya mudah memberikan nasehat jika suatu saat ada melenceng dari tugasnya. sehingga lebih gampang dari keluarga. Sementara untuk pengembangan dari aset wakaf itu tidak ada, hanya membangun gedung untuk proses pembelajaran dan juga pondok pesantren. Adapun penuturan tentang adanya pengembangan usaha yang dimana juga diperuntukkan untuk pendanaan aset benda wakaf, akan tetapi hal itu tidak berpengaruh terhadap aset wakaf jika ada suatu kerugian karena lokasinya yang jauh dari aset wakaf, jadi jika ada kerugian maka tidak akan di jual aset wakafnya dan sudah berdiri sejak tahun 1993 yaitu berupa pabrik tahu. Untuk pendanaan pengembangan aset wakaf di ambil dari laba pabrik.

Berbeda dengan Kyai B dalam pengelolaan wakaf oleh keluarga dan termasuk yang menjadi ketua nazhirnya adalah wakif itu sendiri karena adanya penunjukkan langsung oleh keluarga dalam forum perkumpulan keluarga yang biasanya diadakan setahun sekali. Dan untuk pengembangan aset wakaf sudah dibangun gedung untuk pembelajaran. Sementara untuk pendanaan dalam hal penunjang pengembangan harta wakaf dari keluarga yang jauh dan para alumni.

Sama halnya dengan Kyai B, Kyai C dalam pengelolaan wakaf oleh keluarga itu karena adanya penunjukkan dan persetujuan dari keluarga, serta karena memang beliau sendiri merupakan anak pertama dan yang tinggal dikampung kelahiran, sementara saudara lainnya merantau jauh diluar. Untuk pengembangannya juga sama masih bangunan. Dan untuk penunjang pengembangan aset wakaf berasal dari dana BOS dan juga bisnis persewaan *sound system* dan *marching band*.

Adapun Kyai D menuturkan bahwa tanah yang milik keluarga yang di wakafkan dan diperuntukkan untuk yayasan, dan sebenarnya kalau pengelolaan wakaf ada wakif dan ada nazhir. Namun, hal ini hanya tanah saja, kalau tanah itu berarti dikelola sesuai dengan harapan wakif, dan tanahnya diperuntukkan ke pondok pesantren. Untuk pengelolaan wakaf sendiri berkembang dengan adanya pembangunan beberapa gedung untuk sarana prasarana menunjang pembelajaran

baik itu formal maupun non formal, koperasi, dan poli klinik. Dan diwakafkan pada 28 agustus 2000, karena menghindari adanya konflik atau perpecahan keluarga. Mengenai alasan mayoritas pengelolanya dari keluarga sendiri itu karena tidak adanya orang luar dan juga merupakan yayasan keluarga, serta lebih santai apabila yayasan keluarga. Selain itu untuk pendanaan dalam pengembangan itu dari sumbangan atau donatur dari pihak luar dan alumni.

Kyai E menuturkan bahwa wakaf untuk menjaga kalau orang-orang tua itu meninggal yang mewakafkan maka dapat dikelola yayasan agar tidak terjadi perebutan. Awal mulanya karena menginginkan membangun lembaga. Dan kepengurusannya merupakan keluarga sendiri serta membuat yayasan untuk keluarga agar gampang untuk koordinasi, jika sudah besar nanti juga akan menyebar ke orang banyak. selain itu, masih proses untuk membuat lembaga.

Menurut penuturan Kyai F, dahulu tanah wakaf tersebut merupakan tanah pribadi dan orang kampung yang berupa sawah, kemudian dibeli dan diwakafkan serta ada juga yang merupakan pemberian orang kampung untuk diwakafkan juga. Untuk pengembangan yaitu untuk menunjang kegiatan pembelajaran berupa gedung-gedung dan untuk pengembangan yang secara menghasilkan itu belum ada serta untuk pendanaan untuk pengembangan dari donatur masyarakat dan uang pribadi. Sedangkan hal yang mendasari pengelolaan aset wakaf oleh keluarga sendiri karena tradisi, menjaga agar tidak adanya konflik dengan orang luar serta faktor kepercayaan.

Kyai G menuturkan bahwasanya proses wakaf mulai dari kakek pada tahun 1980-an, dan keluarga bersepakat agar tanahnya di wakafkan untuk pendidikan. Pengembangannya berupa masjid, asrama pondok, pendidikan formal dan non formal, serta panti asuhan. Mengenai dana pengembangan aset wakaf didapatkan dari bantuan masyarakat, bantuan pemerintah dan juga para alumni. Dan untuk hal yang mendasari terjadinya proses wakaf dalam keluarga yaitu karena wakafnya keyayasan sehingga di ambilkan dari yayasan, dan juga agar mempermudah koordinasi serta supaya lebih semangat lagi dalam hal pengembangannya.

Menurut penuturan dari perwakilan Kyai H, hal yang mendasari adanya pengelolaan wakaf oleh keluarga yaitu karena mungkin menginginkan bahwa pengelolanya adalah keluarga sendiri dan menghindari adanya konflik, serta agar lebih gampang dalam hal komunikasi. Untuk pengembangan pengelolaannya yaitu pembangunan gedung-gedung penunjang pembelajaran dan koperasi.

Dari beberapa penuturan diatas banyak yang menyebutkan bahwasanya adanya faktor kepercayaan dan juga faktor yayasan yang memang dibuat untuk keluarga. Keluarga sendiri merupakan orang yang paling dekat dengan wakif, mengerti karakteristik pewakaf (wakif) dan menjadi saksi baik kehidupan maupun proses wakaf dari wakif. Hal inila yang paling mendasari pewakaf mempercayakan wakaf kepada keluarga sendiri karena adanya kedekatan baik secara emosional maupun secara *atmosphere*. Selain hal itu banyak dilakukan dalam pemilihan pengelolaan wakaf oleh keluarga, yaitu berupa musyawarah yang ada penunjukkan langsung oleh keluarga. Jika memasukkan orang luar dikhawatirkan akan menimbulkan perpecahan atau konflik didalamnya dan agar tidak ada konflik keluarga kedepannya. Jadi, lebih mudah kalau dari keluarga sendiri.

Jadi praktik wakaf yang dalam keluarga Kyai itu wakaf yang dilakukan oleh wakif dan diserahkan oleh wakif kepada pengelola wakaf atau nazhir yang dimana pengelola tersebut dari keluarga sendiri atau atas nama dirinya sendiri. Hal ini terjadi karena ada beberapa faktor yang mempengaruhi hal itu, yaitu :

1. Menghindari adanya sengketa
2. Tidak ada orang lain
3. Merupakan yayasan keluarga
4. Faktor kepercayaan
5. Tradisi
6. Untuk mempermudah komunikasi
7. Persetujuan dari keluarga
8. Unsur kepentingan memperoleh dana

Untuk pengembangannya sendiri dilakukan secara bertahap dengan mayoritas masjid, pondok pesantren, lembaga/yayasan pendidikan, dan gedung penunjang untuk kegiatan pendidikan,

serta koperasi. Dan untuk pendanaan aset wakaf itu sendiri beragam, ada yang dari pemerintah, uang pribadi, dari alumni, donatur, masyarakat dan koperasi, serta ada yang dari usaha yang dikembangkan oleh yayasan atau lembaga tersebut.

Wakaf merupakan bentuk muamalah yang bersifat kebendaan yang telah ada semenjak kehidupan bermasyarakat itu ada. Setiap komunitas manusia selalu menyediakan fasilitas yang bersifat perkhidmatan umum yang diperlukan manusia secara bersama, seperti tempat ibadah, jalan raya, sumber air, serta fasilitas umum lainnya, dan lazimnya semenjak zaman dahulu kala banyak yang berbentuk wakaf. Perwakafan atau wakaf merupakan pranata dalam keagamaan Islam yang sudah mapan. Dalam hukum Islam, wakaf tersebut termasuk ke dalam kategori ibadah kemasyarakatan (ibadah ijtima'ayyah). Sepanjang sejarah Islam, wakaf merupakan sarana dan modal yang amat penting dalam memajukan perkembangan agama.

Berbicara soal mewakafkan harta yang dimilikinya, berdasarkan dalam Al-Qur'an, institusi wakaf disandarkan pada konsep dasar ajaran Islam tentang amal sholeh sebagai wujud dari keimanan atau iman seseorang. Hal ini secara tegas disebutkan dalam surat Ali Imran ayat 92 dan juga surat Al-Baqarah ayat 261;

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ ۚ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ

92. Kamu sekali-kali tidak akan memperoleh kebajikan (yang sempurna) sebelum kamu menginfakkan sebagian harta yang kamu cintai. Apa pun yang kamu infakkan, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui tentangnya.

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سَنَابِلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ ۗ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ ۗ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

261. Perumpamaan orang-orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah adalah seperti (orang-orang yang menabur) sebutir biji (benih) yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkai ada seratus biji. Allah melipatgandakan (pahala) bagi siapa yang Dia kehendaki. Allah Mahaluas lagi Maha Mengetahui.

Dan Wakaf merupakan sedekah atau jariyah yang berperan sangat penting bagi umat guna tercapainya kehidupan yang bahagia di dunia dan di akhirat. Sebagaimana sabda Rasulullah SAW yang artinya: "Apabila manusia wafat, terputuslah amal perbuatannya, kecuali tiga hal, yaitu sedekah jariyah, atau ilmu pengetahuan yang dimanfaatkan, atau anak saleh yang mendoakan orang tuanya."

Hakikat wakaf dalam makna umum dapatlah dideskripsikan sebagai suatu perilaku atau tindakan subyek hukum (seorang manusia atau bukan manusia yang disebut badan hukum) yang dilakukan karena motivasi filantropis atau dorongan sifat kedermawanan untuk diserahkan penggunaan dan pemanfaatannya pada pihak lain.

Jika hakikat wakaf itu dilihat dari kacamata keagamaan (Islam) maka perbuatan berwakaf itu dikaitkan dengan nilai dan sifat benda yang diwakafkan untuk dapat dimanfaatkan buat selamanya dengan syarat bahwa penggunaan benda itu untuk kepentingan ibadah baik langsung maupun tidak langsung atau sedikit-tidaknya peruntukan yang tidak bertentangan dengan hukum (agama) yang lazimnya disebut sebagai Syari'at Islam. Makna yang lebih dalam lagi adalah timbulnya kesadaran akan kepedulian terhadap suatu kepentingan yang terletak di luar dirinya.

Preposisi ini dapat dicermati dari rumusan kalimat yang menjadi dasar pertimbangan (konsiderans) Undang-Undang No 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf. Dalam pertimbangan pertama dikatakan bahwa: "Wakaf adalah lembaga keagamaan yang memiliki potensi dan manfaat ekonomi perlu dikelola secara efektif dan efisien untuk kepentingan ibadah dan kesejahteraan umum. Wakaf merupakan perbuatan hukum yang telah lama hidup dan dilaksanakan dalam masyarakat, yang pengaturannya masih belum lengkap serta masih tersebar dalam berbagai peraturan perundang-undangan"(Salmawati, 2019).

Di Madura sendiri, khususnya di Kabupaten Bangkalan dengan adanya praktik wakaf yang dimana seringkali terjadi pada keluarga Kyai yang pengelola atau susunan kepengurusan dalam kepengelolaan di dominasi oleh keluarga sendiri atau bahkan dari wakif sendiri juga daa di dalamnya. Ada banyak faktor yang mempengaruhi hal ini, sehingga memang secara umum tidak dapat terpisahkan. Sesuai dengan fenomena tersebut dapat dikaji menggunakan sosiologi hukum Islam

tentang praktik wakaf yang ada dalam keluarga Kyai. Dimana ilmu sosial yang mempelajari fenomena hukum yang bertujuan memberikan penjelasan atas praktik-praktik ilmu hukum yang mengatur tentang hubungan secara timbal balik antara aneka macam gejala-gejala sosial di masyarakat muslim sebagai mahluk yang berpegang teguh pada syariat Islam.

Hal ini, terdapat beberapa aspek yang perlu di perhatikan dalam ruang lingkup penjelasan sosiologi hukum Islam, yaitu *pertama*, pola-pola perilaku (hukum) warga masyarakat. Kabupaten Bangkalan banyak terjadi praktik wakaf dalam keluarga, hal itu seperti tradisi yang melekat pada masyarakat. Sehingga tidak mengherankan apabila seorang wakif mewakafkan sebuah tanah yang dimilikinya, kemudian di serahkan kepada pengelola yang dimana pengelola tersebut merupakan dirinya sendiri, atau bahkan ke keluarganya seperti paman, sepupu, anak atau adiknya.

Kedua, hukum dan pola-pola perilaku sebagai ciptaan dan wujud dari kelompok-kelompok sosial. Mengenai hukum yang ada di Indonesia sendiri memang tidak ada ketentuan yang terdapat dalam pengelolaan wakaf Keluarga. Dalam hukum Islam juga demikian, jadi menurut persyaratan dan ketentuannya sah menurut hukum yang berlaku. Karena dalam wakaf keluarga ini, terdapat beberapa faktor yang melekat, yaitu seperti tradisi, kepercayaan, komunikasi, pembentukan yayasan keluarga, persetujuan dari forum keluarga dan adanya sebuah kepentingan sehingga mengharuskan mewakafkan tanahnya dengan nama pengelola wakaf tersebut yaitu dirinya pribadi atau keluarganya.

Ketiga, hubungan timbal-balik antara perubahan-perubahan dalam hukum dan perubahan-perubahan sosial dan budaya. Dengan adanya wakaf dalam keluarga Kyai yang banyak terjadi pada Kabupaten Bangkalan Madura, mengakibatkan maraknya wakaf di Madura sendiri yang meniru praktik tersebut, sehingga banyak yang melakukan wakaf dengan pengelolaan oleh keluarganya sendiri. Selain itu, hal ini juga mengakibatkan wakaf hanya berputar pada keluarga itu saja. Sehingga proses pengembangan sosial dalam hal pembinaan dan pemberdayaan nazhir tidak berjalan dengan baik. Bahkan ada juga unsur kepentingan yang dimana wakif tidak serius dalam mewakafkan asetnya, karena dengan mewakafkan asetnya mereka dapat memperoleh bantuan yang syaratnya yaitu dengan mewakafkan asetnya. Namun, ini mengakibatkan ketidak efisiennya wakaf yang terjadi, karena pihak pemberi bantuan hanya mensyaratkan hanya dengan memperoleh AIW (Akta Ikrar Wakaf) saja. Sehingga ada diantaranya yang belum mengurus Sertifikat Wakaf. Hal inilah yang menjadi salah satu alasan dimana ada sebagian wakif yang belum mensertifikatkan aset wakafnya.

Sementara Atho' Munzhar sebagaimana dikutip oleh M. Rasyid Ridho mengatakan Sosiologi dalam studi hukum Islam dapat mengambil beberapa tema, yang di antaranya yaitu, *pertama*, pengaruh hukum Islam terhadap masyarakat dan perubahan masyarakat. Hukum Islam sendiri tidak memperlmasalahakan tentang bagaimana proses atau praktik wakaf yang ada pada keluarga. Karena wakaf merupakan bentuk amal ibadah atau jariah setiap orang yang mewakafkan asetnya. Sehingga dalam hal ini secara hukum Islam sah menurut agama, dan membuat masyarakat di Kabupaten Bangkalan melaksanakan wakaf dengan peruntukan keagamaan atau sosial yang ke pengelolannya merupakan keluarga sendiri.

Kedua, pengaruh perubahan dan perkembangan masyarakat terhadap pemikiran hukum Islam. Fenomena pewakafan yang terjadi dalam keluarga Kyai merupakan bentuk keinginan masyarakat Kabupaten Bangkalan dalam beribadah untuk memperoleh amal jariah sebagai tabungan selama hidupnya. Dengan tidak ada klasifikasi khusus yang menerangkan penerima harus merupakan orang yang bukan dari keluarga sendiri, mengakibatkan maraknya praktik wakaf yang dimana diwakafkan dengan pengelolanya merupakan keluarga sendiri (M. Rasyid Ridla, 2012).

Jadi, praktik wakaf dalam keluarga Kyai di Kabupaten Bangkalan memang seperti tradisi atau budaya yang tidak dapat dipisahkan. Bahkan masyarakat atau pejabat pemerintahan sudah tidak mengherankan lagi apabila terjadi wakaf dalam keluarga. Mereka hanya melakukan salah satu ibadah untuk kepentingan agama. Walaupun memang secara pandangan dapat dirasakan ada kelemahan dan kelebihan yang terjadi di dalamnya. Kelebihannya yaitu mereka menjalankan suatu ibadah keagamaan dengan cara mewakafkan asetnya untuk kepentingan agama. Sementara kekurangannya, timbulnya kepentingan yang ada di dalamnya seperti untuk persyaratan dalam memperoleh dana bantuan dan aset wakaf dalam pengelolannya hanya berputar pada keluarga tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Praktik dalam keluarga Kyai terjadi karena adanya beberapa faktor yang mempengaruhi didalamnya, yaitu Menghindari adanya sengketa, Tidak ada orang lain, Merupakan yayasan keluarga, Faktor kepercayaan, Tradisi, Untuk mempermudah komunikasi, Persetujuan dari keluarga, dan Unsur kepentingan memperoleh dana. praktik wakaf dalam keluarga Kyai di Kabupaten Bangkalan memang seperti tradisi atau budaya yang tidak dapat dipisahkan. Bahkan masyarakat atau pejabat pemerintahan sudah tidak mengherankan lagi apabila terjadi wakaf dalam keluarga. Mereka hanya melakukan salah satu ibadah untuk kepentingan agama. Walaupun memang secara pandangan dapat dirasakan ada kelemahan dan kelebihan yang terjadi di dalamnya. Kelebihannya yaitu mereka menjalankan suatu ibadah keagamaan dengan cara mewakafkan asetnya untuk kepentingan agama. Sementara kekurangannya, timbulnya kepentingan yang ada di dalamnya seperti untuk persyaratan dalam memperoleh dana bantuan dan aset wakaf dalam pengelolaannya hanya berputar pada keluarga tersebut.

Saran

Limitasi atau kelemahan pada penelitian terletak pada proses penelitian. Peneliti menyadari bahwa dalam suatu penelitian pasti terjadi banyak kendala dan hambatan. Salah satu faktor yang menjadi kendala dan hambatan dalam penelitian ini adalah waktu dan tempat penelitian. Dalam masalah waktu, peneliti hanya dapat menggunakan waktu pada jam 07.00-16.00 WIB, karena dengan kepentingan faktor keselamatan dalam penelitian dan juga terpotongnya waktu untuk ibadah. Selanjutnya untuk tempat penelitian sendiri, jauh dari tempat tinggal peneliti, dan juga berbeda-beda kecamatan yang mengakibatkan tidak satu lingkup dalam pencarian data penelitian.

Berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan Analisis Sosiologis Hukum Islam pada praktik wakaf dalam keluarga Kyai di Kabupaten Bangkalan, masih diperlukan penelitian-penelitian lanjutan baik bersifat pengembangan maupun kedalamannya. Oleh karena itu, agenda studi lanjutan yang disampaikan bagi peneliti selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan ini, ruang lingkungannya luas, jadi perlu adanya pemfokusan dalam satu objek penelitian. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian dalam satu objek penelitian.
2. Perlu dilakukan penelitian lanjutan mengenai proses dan pembinaan wakaf dalam keluarga Kyai, agar hasil yang diharapkan bisa tercapai dengan tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agama, K. (2012). *Himpunan Peraturan Perundang-Undangan Tentang Wakaf*. 1–190.
- Athoillah, M. A. (2019). Zakat dan Wakaf. In *SIMBIOSA REKATAMA MEDIA*.
- Bank Indonesia, & UNAIR. (2016). Wakaf: Pengaturan dan Tata Kelola yang Efektif. In *Seri Ekonomi dan Keuangan Syariah*.
- Choiri, M., & Makhtum, A. (2021). Traditionalism Nazhir Kyai On Waqf Asset Development In Bangkalan Madura. *Ziswaf: Jurnal Zakat Dan Wakaf*, 8(1), 72. <https://doi.org/10.21043/ziswaf.v8i1.8385>
- Fahrurroji. (2019). *Wakaf Kontemporer ii*. 304.
- Furqon, A. (2015). *PENERAPAN WAKAF AHLI (WAKAF KELUARGA) DI INDONESIA*. 41, 1–13.
- Hardani, Auliya, N. H., Andriani, H., Ustiawaty, R. A. F. J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Ria Rahmatul Istiqomah. (2015). Buku Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif. In *Pustaka Ilmu* (Issue March).
- Hefni, M. (2017). ISLAM MADURA (Resistensi dan Adaptasi Tokoh Adat atas Penetrasi Kyai di Madura). *Analisis: Jurnal Studi Keislaman*, 13(1), 1–26. <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/analisis/article/view/640>
- Kasdi, A. (2014). Peran Nadzir Dalam Pengembangan Wakaf. *Jurnal Zakat Dan Wakaf*, 1(2), 213–226.

- Kementerian Agama. (2013). *Paradigma Baru Wakaf di Indonesia*. 139. http://simbi.kemenag.go.id/pustaka/images/books/paradigma_baru_wakaf_di_indonesia-2013.pdf
- M. Rasyid Ridla. (2012). (Analisis terhadap Pemikiran M . Atho ' Mudzhar). *AL-Ihkam*, 7(2), 294–304.
- Nissa, C. (2017). Sejarah, Dasar Hukum Dan Macam-Macam Wakaf. *Jurnal Keislaman, Kemasyarakatan & Kebudayaan*, 18(2), 205–219.
- Salmawati. (2019). Eksistensi Tanah Wakaf Dalam Pemanfaatannya Untuk Kemajuan Kesejahteraan Umum. *JCH (Jurnal Cendekia Hukum)*, 4(2), 153. <https://doi.org/10.33760/jch.v4i2.106>
- Siddiq, A. (2011). Wakaf Produktif Dan Problematikanya Di Dunia Pesantren. *Millah*, 11(1), 275–289. <https://doi.org/10.20885/millah.vol11.iss1.art14>
- Susanto, E. (2017). Perspektif Masyarakat Madura. *Karsa*, XI(1), 30–40.
- Taufan B, M. (2016). *Sosiologi Hukum Islam: Kajian Empirik Komunitas Sempalan*. <http://repository.um-palembang.ac.id/id/eprint/6360/>
- Umanailo, M. C. B. (2017). *Sosiologi Hukum*. <https://doi.org/10.31219/osf.io/5ymwh>

Analysis of the Role of ERP Systems in Business Process Integrity

Analisis Peranan Sistem ERP dalam Proses Bisnis Terintegritas

Indah Aryani ¹⁾; Rifki Akmal Tanjung ²⁾; Niken Rahmadyah ²⁾; Nurbaiti ²⁾

^{1,2)} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: aryaniindah2000@gmail.com¹⁾; r.akmaltanjung@gmail.com²⁾; nikenrahmadyahh@gmail.com²⁾; nurbaiti@uinsu.ac.id²⁾

How to Cite :

Aryani, I., Tanjung, R. A., Rahmadyah, N., Nurbaiti. (2021). Analysis of the Role of ERP Systems in Business Process Integrity. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [25 November 2021]

Revised [01 December 2021]

Accepted [27 December 2021]

KEYWORDS

ERP System, Integrated System, Business Process.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Sebagai sistem terintegrasi, ERP adalah sistem data bisnis yang dirancang untuk membuka semua sumber energi, data, dan operasi yang diperlukan untuk menyelesaikan proses bisnis, yaitu ERP adalah perangkat lunak yang mengintegrasikan semua proses dalam suatu perusahaan, yang dapat mencapai unifikasi perangkat keras atau komponen virtual yang berbeda, seperti pemasaran, keuangan, manufaktur, dan sumber daya manusia. Proses integrasi ke dalam perusahaan dianggap sangat penting bagi sebuah industri, penggunaannya melalui sistem ERP berbasis PC dapat mengelola operasi bisnis dengan lebih baik dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan. Integrasi sistem dapat mengurangi risiko kehilangan atau pencurian informasi, menggunakan sistem ERP ini dapat menciptakan proses yang terintegrasi dan mencegah penyalahgunaan, dan perusahaan dapat mengintegrasikan dan memantau kemajuan proses bisnis mereka.

ABSTRACT

As an Integrated system, ERP is a corporate information system designed to open all the resources, information and activities needed for complete business processes, namely ERP is software that integrates all processes within a company, can unify various components both physically and virtual, such as marketing, finance, production, and human resources. The integration process in business is considered very important for a company, its use through computer-based ERP systems can manage business and improve business performance better. System integration can reduce the trigger for lost or stolen data, using this ERP system can make an integrated process and avoid misuse and companies can unify and observe the pace of their business..

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis saat sangat mamacu kita untuk terus mengikuti perkembangan teknologi, teknologi yang kian berkembang merupakan suatu tuntutan bagi kita untuk terus ikut dalam menanggapi apa saja hal baru saat ini. Salah satu perangkat lunak yang didesain untuk pengembangan proses bisnis dalam sistem informasi ialah Sistem ERP atau lebih dikenal dengan ENTERPRISE RESOURCE PLANNING, ini merupakan suatu perbaikan teknologi khususnya mengenai teknologi informasi. Menurut Daniel E.O'Leary memberikan definisi mengenai ERP seperti kutipan berikut ini. Sistem ERP adalah sistem berbasis komputer yang dirancang untuk memproses transaksi organisasi dan memfasilitasi perencanaan, produksi, dan respons pelanggan yang terintegrasi dan real-time. Secara khusus sistem ERP akan diasumsikan memiliki karakteristik tertentu.

ERP ialah suatu framework transaksi enterprise yang menghubungkan proses pemesanan benda, manajemen inventarisasi serta kontrol, perencanaan distribusi serta pembuatan, dan keuangan. ERP bekerja selaku kekuatan lintas fungsional perseroan yang mengintegrasikan serta mengotomatisasi bermacam proses bisnis internal serta sistem data tercantum manufacturing, logistik, distribusi, akuntansi, keuangan, serta sumber energi manusia dari suatu perseroan

Pengertian integrasi menyangkut hal-hal sebagai berikut.

Penghubungan antar berbagai aliran proses bisnis, Teknik komunikasi. Sinkronisasi operasi bisnis, Koordinasi operasi bisnis. Integrasi alasan penggunaan ERP, khususnya integrasi perencanaan dalam ERP meliputi informasi keuangan, informasi pesanan pelanggan, standarisasi dan percepatan proses manufaktur, mengurangi persediaan, dan standarisasi informasi karyawan.

Integrasi Informasi Keuangan.

Saat sebelum pemakaian ERP masing- masing bagian membagikan laporan mengenai data keuangan bersumber pada database, serta versinya sendiri- sendiri yang memakai sistem pc sendiri- sendiri misalnya angka penjualan, angka pemasukan, serta sebagainya. ERP menawarkan satu kebenaran dalam satu tipe sebab tiap- tiap memakai database serta sistem yang sama.

Integrasi Data Pesanan Pelanggan.

Dengan ERP, reputation serta pertumbuhan pesanan pelanggan bisa dilacak secara akurat oleh siapa saja semenjak dari penerimaan oleh bagian penjualan hingga benda yang dipesan siap dikirimkan. Dengan ini industri bisa dengan gampang melacak pesanan, melaksanakan koordinasi antar bagian manufaktur, pergudangan, serta pengiriman.

Standarisasi serta Percepatan Proses Manufaktur

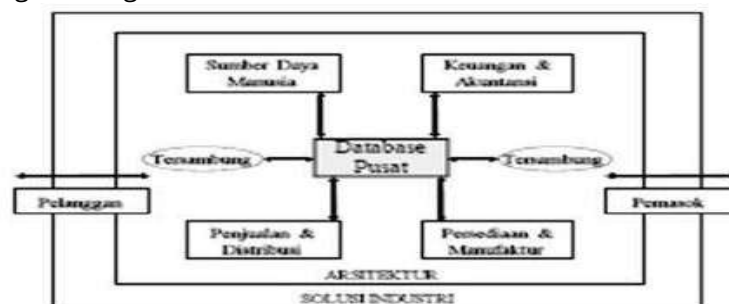
ERP mengubah proses manufaktur yang sebelumnya tidak standar jadi proses manufaktur yang standar, tercantum proses otomatisasi. Standarisasi proses dengan memakai sistem pc yang terintegrasi bisa mengirit waktu, tingkatkan produktivitas, serta kurangi jumlah tenaga kerja.

Kurangi Persediaan.

Dengan ERP, perencanaan kebutuhan benda buat manufaktur ialah bahan mentah serta bahan penolong hendak lebih akurat serta tepat waktu sehingga ini hendak kurangi tertumpuknya benda di gudang penyimpanan. Pengurangan persediaan ini pula berlaku buat benda separuh jadi serta produk jadi, sebab arus produk jadi ke pelanggan bisa direncanakan dengan lebih baik.

Standarisasi Data Karyawan.

Ini spesialnya berlaku buat industri yang memiliki bermacam unit bisnis, yang bisa jadi tidak memiliki records menimpa karyawan yang standar serta seragam sehingga pemanfaatan karyawan dalam segala tim industri tidak bisa dicoba secara most desirable. Dengan terdapatnya standarisasi data, kelebihan jam karyawan di sesuatu unit bisnis bisa jadi bisa dimanfaatkan di unit bisnis lain yang hadapi kekurangan tenaga.



Gambar 1. Gambaran dari Sistem ERP

Dari Gambar tersebut di atas secara jelas bisa dilihat kalau sistem ERP berupaya mengintegrasikan seluruh guna serta bagian di dalam industri dalam sesuatu sistem pc bersumber pada satu database pusat. Jadi tidak terdapat lagi database yang dibesarkan oleh tiap- tiap bagian ataupun guna. Pula tidak terdapat lagi bermacam sistem ataupun fitur lunak yang dibesarkan oleh tiap- tiap bagian serta guna. Sistem tersebut dibesarkan sehingga tidak cuma bisa menghubungkan serta mengkaitkan seluruh bagian, namun pula memuaskan seluruh bagian tersebut. Jadi cuma terdapat satu sistem yang terintegrasi, cuma terdapat satu database, serta cuma terdapat satu fitur lunak.

Seluruh tipe bisnis saat ini mengimplementasikan sistem ERP. ERP berperan selaku tulang punggung lintas fungsional industri yang mengintegrasikan serta mengotomatisasikan banyak proses inner serta sistem infor- masi dalam guna penciptaan, logistik, distribusi, akuntansi, keuangan, serta sumber energi manusia industri. Industri besar diseluruh dunia mulaimengimplementasikan sistem ERP semenjak tahun 1990 selaku kerangka kerja konseptual serta katalis buat merekayasa ulang proses bisnis.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan atau metodologi kuantitatif, yaitu peneliti harus menggambarkan atau menjelaskan permasalahan yang hasilnya dapat digeneralisasikan. Dengan demikian tidak terlalu mementingkan kedalaman statistics atau analisis. Peneliti lebih mementingkan aspek keluasan statistics sehingga information yang dihasilkan peneliti dianggap merupakan representasi dari seluruh poulasi.

Metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian ilmiah yang mengkaji suatu permasalahan melalui suatu fenomena serta melihat kemungkinan antara kaitan serta hubungan antarvariabel dalam suatu permasalahan yang ditetapkan menggunakan angkaangka sebagai information kemudian di analisis.

Dalam reset kuantitatif, peneliti dituntut bersikap objektif dan memisahkan diri dari information. Artinya, peneliti tidak boleh membuat batasan konsep ataupun alat ukur facts dengan kehendak dirinya sendiri. Semuanya harus objektif dengan di uji dahulu apakah batasan konsep dan alat ukurnya sudah memenuhi prinsip rebiabilitas dan validitas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem ERP (Enterprise Resource Planning)

ERP (business enterprise aid making plans) merupakan sebuah software program yang berfungsi untuk mengelola berbagai aktivitas manajemen proses bisnis dalam suatu organisasi. Setiap perusahaan dan organisasi menghadapi tantangan yang sama, yaitu untuk selalu kompetitif dalam dunia bisnis, namun di waktu yang bersamaan juga dituntut untuk tetap fleksibel. Untuk menghadapi tantangan tersebut, organisasi membutuhkan solusi yang dapat menyimpan dan mengakses informasi dalam satu platform agar proses bisnis menjadi lebih mudah dan terawasi

Karena kebutuhan inilah, ERP hadir sebagai solusi yang mengintegrasikan segala fungsi bisnis yang berbeda ke dalam satu sistem dan membuatnya dapat terkoneksi satu sama lain.

Dengan menggunakan ERP, Anda dapat menyederhanakan pekerjaan di setiap departemen. Tujuan Pengembangan Sistem ERP

Dengan melihat perkembangan persaingan bisnis international, maka tujuan utama dari Pengembangan dan kegunaan sistem ERP (useful resource planning) yaitu untuk meningkatkan dan memperkuat efektivitas di berbagai sumber daya pada suatu perusahaan, antara lain:

1. Sumber Daya Manusia: Sumber daya yang mampu dan bertanggung jawab setiap Tugas serta memiliki kemampuan untuk membangun suasana perusahaan semakin produktif.

2. Sumber daya produksi, yaitu untuk menghasilkan output yang berkualitas.
3. Mampu memasarkan produk secara efektif dan meningkatkan produktivitas penjualan.
4. Efektivitas laporan logistik dan keuangan masing-masing perusahaan.
5. Kompeten.
6. Untuk menghindari kompleksitas masalah sumber daya perusahaan di masa depan.

ERP menyediakan statistics dan informasi secara actual-time, Salah satu manfaat dan keuntungan dengan penerapan solusi ERP adalah adanya records dan informasi yang diperoleh secara real-time. Sangat penting bagi bisnis untuk mendapatkan statistics dan informasi secara real-time karena laporan bisnis yang akurat akan membantu Anda menghasilkan keputusan terbaik bagi masa depan bisnis Anda. Solusi ERP dapat memfasilitasi kebutuhan tersebut.

Pengertian Bisnis

Perusahaan dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan suatu kegiatan dan organisasi yang menghasilkan barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari (Amirullah, 2005: 2).

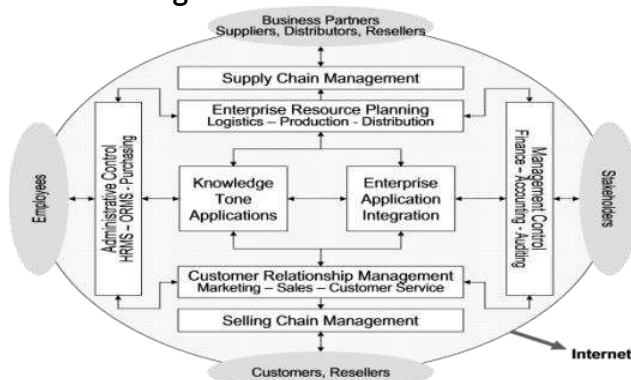
Menurut Bukhori Alma (1993:2), perusahaan adalah sejumlah perusahaan yang meliputi pertanian, manufaktur, konstruksi, distribusi, transportasi, telekomunikasi, perusahaan jasa dan pemerintah yang bergerak dalam produksi dan pemasaran barang dan jasa kepada konsumen.

Menurut Louis E. Boone (2007: 5), bisnis mencakup semua kegiatan dan bisnis yang mencari keuntungan dengan menyediakan barang dan jasa yang diperlukan untuk sistem ekonomi, beberapa perusahaan menghasilkan barang berwujud sementara beberapa bisnis lainnya menyediakan layanan. Sedangkan perilaku adalah tindakan seseorang dalam kehidupan sehari-hari. Jadi, bisnis adalah perilaku individu dan kelompok orang yang menciptakan nilai melalui penciptaan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan manusia dan keuntungan melalui transaksi.

Elemen Bisnis Elemen bisnis yang utama dan merupakan sumber daya yang kompetitif bagi sebuah bisnis terdiri dari empat elemen utama yaitu:

1. Modal, yaitu sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.
2. Bahan material, yaitu bahan-bahan yang terdiri dari sumber daya alam, termasuk tanah, kayu, mineral, dan minyak. Sumber daya alam tersebut disebut juga sebagai faktor produksi yang dibutuhkan dalam melaksanakan aktivitas bisnis untuk diolah dan menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat.
3. Sumber daya manusia, yaitu sumber daya yang berkualitas yang diperlukan untuk kemajuan sebuah bisnis.
4. Keterampilan manajemen
5. Suatu bisnis yang sukses adalah suatu bisnis yang dijalankan dengan manajemen yang efektif. Sistem manajemen yang efektif adalah sistem yang dijalankan berdasarkan prosedur dan tata kerja manajemen.

Sistem Bisnis Terintegrasi



Suatu ketika invoice Gates pernah berujar bahwa pada saatnya nanti, berbagai sumber daya yang terkait di dalam bisnis akan menjadi sebuah komoditi umum, sehingga yang akan

membedakan antara satu perusahaan dengan lainnya adalah bagaimana manajemen mengelola sistem informasinya. Dengan kata lain yang bersangkutan ingin menekankan bahwa cara perusahaan mengelola informasinya akan merupakan kunci sukses gagalnya sebuah bisnis di *technology present day*. Alasan yang mendasari pemikiran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bisnis yang berorientasi pada pelanggan mengandung makna bahwa merekalah (*the clients*) yang akan mengambil alih kendali kebutuhan perusahaan, dimana dari sudut mereka akan selalu dicari suatu produk dan jasa yang dari ke hari semakin murah, semakin baik, dan semakin cepat (*inexpensive, higher, and faster*);
2. Sebuah perusahaan akan dapat menciptakan dan menjual produknya secara *less expensive better quicker* jika proses penciptaan produk atau jasa di dalam perusahaan tersebut dari hari ke hari dapat dilakukan secara *cheaper better quicker*;
3. Proses penciptaan produk atau jasa tersebut dapat dilakukan secara *cheaper-better-faster* jika pengelolaan seluruh sumber daya yang diperlukan dalam proses produksi perusahaan baik memenuhi kriteria *inexpensive-better-quicker*;
4. Karena sumber daya ini tersebar di banyak tempat yang berbeda, secara internal dan eksternal, dan membutuhkan waktu untuk diterapkan (*teritorial dan batasan waktu*), informasinya relevan, dasar dan presisi diperlukan untuk menciptakan berbagai proses yang menghasilkan barang dan jasa. lebih banyak standar emas untuk memenuhi persyaratan lebih murah, lebih baik, lebih cepat;
5. Dengan asumsi bahwa semua sumber daya fisik memiliki kualitas yang sama, persaingan antar perusahaan terletak pada seberapa baik manajemen dapat menembus batas ruang dan waktu untuk memperolehnya. kemenangan atas persaingan.

Karakteristik ERP

Sebelum menggunakannya, Anda harus mengetahui karakteristik sistem ERP ini. Beberapa di antaranya adalah bahwa metode ini merupakan paket perangkat lunak atau perangkat lunak khusus. Salah satunya didedikasikan untuk layanan, baik tradisional berbasis web maupun yang canggih seperti sekarang, juga ERP ini dapat mengintegrasikan sebagian besar proses bisnis yang ada. Tentunya hal ini memudahkan setiap perusahaan untuk melakukan registrasi yang berbeda dari semua departemen. Kemudian manajemen dapat membuat keputusan yang lebih mudah di masa depan. Selain itu, sistem ERP ini dapat memproses semua transaksi perusahaan dengan cepat dan otomatis. Selain itu, Anda dapat menggunakan database perusahaan untuk menyimpan berbagai informasi dan memungkinkan setiap pengguna untuk bekerja secara *real time*. Sementara itu, karakteristik ERP menurut Daniel E. O'Leary adalah sebagai berikut:

1. Sistem ERP adalah paket perangkat lunak yang dirancang untuk lingkungan server klien-pengguna, baik tradisional maupun jaringan.
2. Sistem ERP mengintegrasikan sebagian besar proses bisnis.
3. Sistem ERP menangani sebagian besar transaksi bisnis.
4. Sistem ERP yang menggunakan catatan dasar perusahaan biasanya hanya menyimpan setiap catatan satu kali.

Hasil Erp Terhadap Perusahaan

Beberapa hasil ERP sebenarnya memang menjadi alasan perusahaan menerapkan sistem ERP ini di profil mereka. Bahkan tidak sedikit dari mereka yang mengandalkan cara ini untuk mempermudah segala kebutuhannya. Berikut analisisnya:

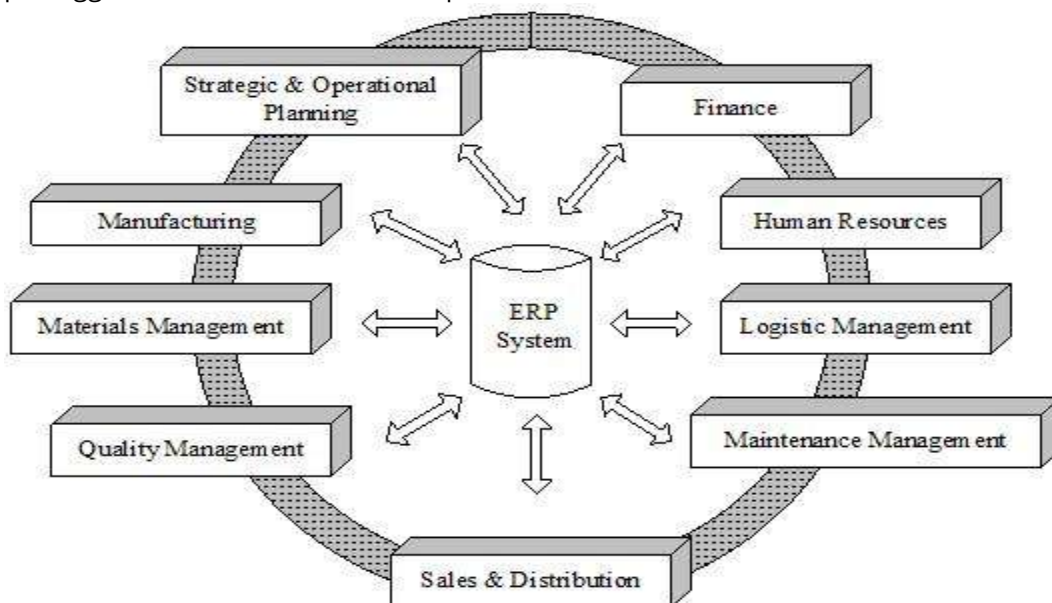
Menciptakan suasana bisnis yang lebih kondusif. Beberapa orang percaya bahwa bekerja dengan teknologi digital dapat menciptakan suasana bisnis yang lebih menguntungkan. Anda dapat mencapai ini karena semua pekerja akan mengurangi tenaga kerja manual daripada mengobrol atau menghabiskan waktu menulis. Meski tidak dirasakan secara langsung, penerapan sistem ERP ini sebenarnya bisa membangun bisnis yang lebih menguntungkan. Padahal, setiap pekerja dapat bertanggung jawab atas tugasnya sendiri tanpa harus bergantung pada orang lain.

1. Menghasilkan sumber daya produktif yang berkualitas. Tujuan selanjutnya adalah menciptakan sumber daya produktif. Salah satu modul ERP berisi informasi tentang sumber bahan baku untuk proses produksi. Ini termasuk, tentu saja, perencanaan situs. Sebagai contoh sederhana, setelah Anda mengetahui berapa banyak persediaan yang Anda miliki untuk persediaan bahan mentah sementara, Anda dapat merencanakan kapan harus membelinya kembali. Hal ini akan mencegah perusahaan kehabisan bahan baku dan tentunya mengganggu proses produksi.
2. Pemasaran produk yang efektif. Beberapa modul sistem ERP memungkinkan komunikasi yang baik antara pelanggan dan perusahaan. Tentunya hal ini akan mempengaruhi pemasaran produk nantinya. Jika pabrikan merebut hati masyarakat, penjualan bisa meningkat. Salah satu modul dari sistem ERP adalah bagaimana memasarkan produk. Biasanya setiap arah dapat memprediksinya berdasarkan informasi seperti biaya anggaran pemasaran, penjualan, produk jadi dan lain-lain. Tentu saja, Anda dapat merencanakan ini dengan pertimbangan yang matang.
3. Membuat Laporan Keuangan yang Efektif. Beberapa hasil dari erp memang menjadi alasan mengapa banyak perusahaan menerapkan sistem ERP ini dalam pencatatannya. Bahkan tidak sedikit dari mereka yang mengandalkan metode ini untuk memudahkan segala keperluannya. Berikut ulasannya:
4. Ciptakan suasana bisnis yang lebih baik. Beberapa orang percaya bahwa bekerja dengan teknologi digital dapat menciptakan suasana bisnis yang lebih baik. Anda dapat mencapai ini karena semua pekerja akan mengurangi tenaga kerja manual daripada mengobrol atau menghabiskan waktu menulis. Meski tidak dirasakan secara langsung, penerapan sistem ERP ini sebenarnya bisa membangun bisnis yang lebih menguntungkan. Padahal, setiap pekerja dapat bertanggung jawab atas tugasnya sendiri tanpa harus bergantung pada orang lain.
5. Menghasilkan sumber daya produktif yang berkualitas. Tujuan selanjutnya adalah menciptakan sumber daya yang produktif. Salah satu modul ERP berisi informasi tentang sumber bahan baku untuk proses produksi. Ini termasuk, tentu saja, perencanaan situs. Sebagai contoh sederhana, setelah Anda mengetahui berapa banyak persediaan yang Anda miliki untuk persediaan bahan mentah sementara, Anda dapat merencanakan kapan harus membelinya kembali. Hal ini akan menghindarkan perusahaan dari kehabisan bahan baku dan tentunya mengganggu proses produksi.
6. Pasar Produk yang Efektif. Beberapa modul sistem ERP bekerja untuk membangun komunikasi yang baik antara pelanggan dan perusahaan. Tentunya hal ini akan mempengaruhi pemasaran produk nantinya. Jika pabrikan merebut hati masyarakat, penjualan bisa meningkat. Salah satu modul dari sistem ERP adalah metode pemasaran produk. Biasanya setiap arah dapat memprediksinya berdasarkan informasi seperti biaya anggaran pemasaran, penjualan, produk jadi dan lain-lain. Tentu saja, Anda dapat merencanakan ini dengan pertimbangan matang.
7. Membuat laporan keuangan yang efektif. Dibandingkan dengan laporan keuangan yang Anda lakukan secara manual, tentunya pekerjaan yang dilakukan oleh sistem ERP memiliki keunggulan lebih. Tentunya Anda sudah mengetahui bahwa proses kerja otomatis dapat menghindari kesalahan yang diakibatkan oleh human error. Anda tidak akan mendapatkan kesalahan ini jika Anda menerapkan sistem ERP di sebuah perusahaan. Anda bahkan dapat mengurangi tenaga kerja manual dan meminimalkan kesalahan. Dengan begitu, Anda bisa menyiapkan laporan keuangan yang lebih efisien dan akurat.
8. Mampu mengikuti persaingan. Seiring berjalannya waktu, tentunya semua bisnis juga semakin bersaing untuk memenangkan bisnis. Tentu saja, setiap pengusaha yang tidak mau mengikuti perkembangan teknologi akan tertinggal dan mungkin merugi karena tidak beradaptasi dengan persaingan. Salah satu cara yang dapat Anda lakukan sebagai pebisnis untuk memenangkan persaingan adalah dengan menyelesaikan pekerjaan dengan cepat namun tepat. Anda dapat mencapai ini melalui penerapan sistem ERP, karena mampu menghasilkan semua laporan dalam waktu singkat dan meminimalkan kesalahan.

Keuntungan Sistem ERP

Keuntungan dari sistem ERP adalah sebagai berikut:

1. Statistik bisnis yang akurat dan terintegrasi. Perangkat lunak Cloud ERP memudahkan bisnis untuk mengelola data waktu individu dan aktual. Perubahan yang dilakukan pada arsip di satu departemen akan mempengaruhi arsip di departemen terkait lainnya. Misalnya, departemen penjualan memperbarui informasi tentang penambahan penjualan produk, persediaan di gudang juga akan berkurang secara otomatis, dan penerimaan akan dicatat di departemen keuangan. Menyinkronkan operasi di sejumlah departemen terkait membantu bekerja menuju hasil yang lebih cepat dan lebih baik.
2. Dasar untuk Pengambilan Keputusan yang Lebih Baik. Fakta yang akurat dan real-time adalah dasar untuk pengambilan keputusan yang cepat dan pasti. Selain itu, ERP juga memungkinkan perencanaan yang lebih baik dengan fungsionalitas alat simulasi yang membantu manajemen mengelola sumber daya organisasi, mulai dari sumber daya manusia, peralatan produksi hingga bahan baku. Informasi yang akurat dan komprehensif yang membantu perusahaan merencanakan, menganggarkan, dan mengomunikasikan kondisi operasi organisasi kepada pihak yang berkepentingan, seperti pemegang saham.
3. Lebih efisien dan produktif. ERP membantu proses bisnis perusahaan menjadi lebih cepat, mudah dan efisien. Bisnis dapat menghemat biaya operasional yang tidak perlu, menghilangkan catatan duplikat, dan mengurangi biaya proses bisnis. Selain biaya, sistem informasi terintegrasi ini juga menghemat waktu karyawan untuk bekerja lebih efisien. ERP meningkatkan produktivitas dan kepuasan karyawan. Selain itu, tugas manual dan pekerjaan manual dihilangkan, memungkinkan karyawan menghabiskan waktu mereka untuk pekerjaan yang lebih bermakna.
4. Mengembangkan etos kerja dengan menstandarisasi sistem. ERP yang memungkinkan perusahaan untuk menerapkan proses terstruktur dan menetapkan standar operasional standar. Otomatisasi sistem yang efektif akan mendorong semangat kerja karyawan, mengurangi kecurangan dan meningkatkan daya saing perusahaan. ERP memungkinkan kolaborasi lintas departemen dan menyediakan akses cepat ke informasi penting oleh pelanggan, agen, dan mitra bisnis. Sistem ini membantu meningkatkan daya tanggap pelanggan dan memberi mereka kepuasan.



Gambar menunjukkan komponen proses bisnis yang terintegrasi bersama. Walaupun tidak semua perusahaan benar-benar membutuhkan ERP untuk proses bisnisnya, pada umumnya

perusahaan yang membutuhkan ERP dapat membeli paket ERP lengkap secara langsung, online dengan modul atau membangun sistem sendiri sesuai dengan kebutuhan mereka tergantung pada kompleksitas komersial perusahaan menyesuaikan anggaran, staf yang terlibat siap menghadapi perubahan sistem baru, dan terutama dukungan semua pihak di perusahaan. aspek konsumen (User) Implementasi ERP dalam suatu perusahaan tidak dapat memisahkan kepentingan stakeholders yang terlibat dalam implementasi tersebut. Oleh karena itu, teknologi ERP berfungsi untuk mengkoordinasikan dan mengintegrasikan informasi dari pemangku kepentingan perusahaan maupun antar perusahaan dalam area proses bisnis. ERP juga merupakan sistem yang kompleks dan mahal, sehingga implementasinya membutuhkan orang untuk mengimplementasikannya..

5. Kesuksesan Penerapan Sistem ERP. Mengenai proses bisnis, menerapkan sistem ERP, perusahaan harus memilih antara memodifikasi proses bisnis mereka agar sesuai dengan sistem ERP atau sebaliknya. Untuk dapat memilih, perusahaan yang akan menerapkan perangkat ERP tentunya harus memiliki proses bisnis yang dapat dibandingkan dengan proses bisnis sistem ERP. Dari perbandingan ini, jika proses bisnis perusahaan sudah matang, tidak perlu mengubah (memodifikasi) perangkat lunak aplikasi. Manajemen perubahan diperlukan untuk melatih pengguna yang akan bersentuhan langsung dengan sistem baru. Bahkan, untuk mengelola perubahan ini, perusahaan dapat mengadopsi sejumlah pendekatan yang ada, termasuk percepatan usaha perubahan (CAP), yang melibatkan pendekatan individu untuk setiap pengguna layanan terkait untuk mencapai komitmen. Komitmen ini penting untuk memastikan bahwa departemen terkait akan menggunakan dan mendukung sistem ERP yang akan diterapkan. Selain itu, pendekatan departemen dilakukan untuk mengatasi hambatan politik yang disebabkan oleh ketakutan mereka kehilangan pekerjaan, meragukan manfaat penerapan sistem ERP. sistem ERP meningkatkan proses bisnis inner perusahaan sehingga menghasilkan peningkatan signifikan dalam kualitas dan efisiensi layanan pelanggan, produksi dan distribusi. Sistem ERP juga mampu menurunkan biaya pemrosesan transaksi secara signifikan, mempermudah tugas dan fungsi manajemen sehari-hari dalam mengambil keputusan, meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan secara tepat lintas bisnis perusahaan serta menghilangkan perbedaan budaya antar departemen sehingga statistics terintegrasi dengan baik. Penerapan machine ERP akan menghasilkan struktur organisasi, tanggung jawab manajerial dan peran kerja yang lebih fleksibel. Kemampuan ERP dalam menghasilkan struktur organisasi dan tenaga kerja yang lebih lincah dan adaptif, membuat perusahaan lebih mudah dalam memanfaatkan berbagai peluang baru bisnis dan menghasilkan analisa dan laporan mendukung perencanaan jangka panjang yang dapat dijadikan alat pengambilan keputusan atau seb

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa sistem ERP dan dunia bisnis tidak dapat dipisahkan, karena sistem ERP akan mendukung dan membantu kegiatan operasional dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektif, yang akhirnya memberikan keuntungan bagi perusahaan. Sistem ERP memiliki peran yang signifikan terhadap kinerja Perusahaan. Untuk mencapai hal tersebut, maka diperlukan perubahan pola kerja. Perubahan pola kerja akan menentukan keberhasilan dalam penerapan sistem ERP yang dibangun berhasil baik. Untuk itu, perlu adanya tingkat keselarasan antara strategis bisnis dengan sistem ERP, dengan memperhatikan hal-hal berikut: ketersediaan komponen infrastruktur sistem ERP, manajemen perubahan yang baik, komitmen mulai dari level manajemen sampai ke pengguna, perubahan pola kerja perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Jiwa, Z.H.T, 2005, Perancangan Penjualan serta Perencanaan Produksi yang Terintegrasi dengan Menerapkan Teknologi Enterprise Resource Rencana, Jurnal, Fakultas Teknik Industri, Universitas Kristen Petra, Surabaya.
- Suhendi,2010, Definisi “Enterprise Resource planning”, <http://suhendi.blogstudent.mb.ipb.ac.id/2010/07/29/kiprah-enterprise-resource-planningpada/menaikkan-kinerja-perusahaan/>, diakses pada tanggal 06 November 2014
- Wijaya, Santo P. dan Hendra Alianto, 2012, Esensi dan Penerapan ERP dalam Bisnis, Graha Ilmu, Yogyakarta
- Yakub, 2012, Pengantar Sistem Informasi, Graha Ilmu, Yogyakarta
- O’Leary, D. E. (2009). Enterprise Resources Planning Systems: System, Life Cycle, Electronic Commerce, and Risk. UK: Cambridge University Press. Cambridge.
- Q. Li, H. Xu, D. Wang, L. Ren. & C. Ma. 2009. SSOA-E: Research on Semantic Service Oriented Architecture for Education Information System Integration. IEEE International Symposium on IT in Medicine & Education. Vol. 1(36): 184–189.
- K. Surendro. 2009. Pengembangan Rencana Induk Sistem Informasi. isu, Bandung.
- IBM. 1978. Business System Planning: Information System Rencana Guide. 2nd ed. International
- Suryalena. 2013. Enterprise Resource Rencana menjadi Tulang Punggung usaha Masa sekarang. JURNAL software bisnis, Vol. 3 No. 2, April 2013.
- Studi Administrasi bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau, Kampus bina Widya Km. 12.5 Simpang Baru, Pekanbaru 28
- R.Eko Indrajit R.Djokopranoto. 2016. Perkembangan Integrasi Perencanaan, berasal MATERIALS REQUIREMENT PLANNING (MRP) sampai ke ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP).

Survival Strategy and the Role of Technology in Measures of E-Business Progress in E-Commerce Applications

Strategi Bertahan dan Peranan Teknologi dalam Ukuran Kemajuan E-Business di Aplikasi E-Commerce

Niki Aulia ¹⁾; Wahyu Ardiansyah Naibaho ²⁾; Nurbaiti ²⁾

^{1,2)} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: nikiaulia37@gmail.com¹⁾; wahyunaibaho26@gmail.com²⁾; nurbaiti@uinsu.ac.id²⁾

How to Cite :

Aulia, N., Naibaho, W. A., Nurbaiti. (2021). Survival Strategy and the Role of Technology in Measures of E-Business Progress in E-Commerce Applications. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [25 November 2021]

Revised [01 December 2021]

Accepted [27 December 2021]

KEYWORDS

E - business ,E - Commerce, manajemen, internet, strategi bertahan, fase naik dan turun.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan bisnis E-venture bertahan dengan kemajuan dunia maya selama periode naik (growth), jatuh (falling), dan pertumbuhan baru Internet. Banyak perusahaan e-bisnis tidak dapat beradaptasi dengan siklus hidup Internet. Keuntungan dari e-business tidak hanya mempercepat dan mempraktekkan proses internal, tetapi juga kemampuan untuk membagi keuntungan di antara anggota rantai pasokan lainnya. Organisasi juga dapat menambahkan nilai positif kepada konsumen melalui produk dan layanan dalam berbagai cara, seperti yang mereka lakukan di e-commerce. Selain itu, dalam lingkungan yang berubah dengan cepat, adopsi e-bisnis memungkinkan perusahaan untuk menciptakan keunggulan kompetitif untuk memenangkan persaingan. Electronic commerce (e-commerce) adalah proses pembelian, penjualan, atau pertukaran produk, layanan, dan informasi melalui jaringan komputer. E-commerce adalah bagian dari e-business, dan ruang lingkup e-business tidak hanya mencakup komersial tetapi juga mitra bisnis, layanan pelanggan, dan daftar pekerjaan.

ABSTRACT

This study aims to find out how the strategy is to survive for the sake of the progress of the E-business business with the progress of the virtual world at this time, the Internet has experienced an up (growth), decline (decline) and growth again. Not many companies that are involved in E-Business are able to adapt to the life cycle experienced by the internet. The benefits of e-business are not only from speeding up and practicing the company's internal processes, but also from its ability to spread profits to other members of the supply chain. Organizations can also add positive value to consumers through products and services in many ways that e-business can. Moreover, in a rapidly changing environment, the implementation of e-business can allow organizations to create competitive advantages to win the competition. Electronic Commerce (e-commerce) is the process of buying, selling or exchanging products, services and information via computer networks. e-commerce is part of the e-business, where the scope of e-business more broadly, not just commercial but also include business partners, customer service, job vacancies..

PENDAHULUAN

Proses manajemen strategis mengasumsikan bahwa organisasi secara konstan memantau situasi internal perusahaan dan menyesuaikan dengan situasi dan tren eksternal, sehingga organisasi berubah dari waktu ke waktu untuk kepentingan perusahaan. Krisis ekonomi dalam lima tahun terakhir telah menimbulkan banyak korban jiwa. Di Amerika Serikat, jumlah perusahaan yang bangkrut pada tahun 2009 adalah dua kali lipat dari tahun 2008 (David, 2011). Seluruh sektor industri, terutama sektor ritel, kimia, otomotif, dan keuangan terkena dampaknya. Bahkan, pertumbuhan ekonomi China turun dari 13% pada tahun 2007 menjadi 9% pada tahun 2008 dan kembali menjadi 5% pada tahun 2009.

Untuk bertahan hidup, organisasi perlu diidentifikasi dan diubah. Fakta jutaan tahun di Bumi membuktikan bahwa itu bukan yang terkuat, bukan yang paling cerdas, mudah beradaptasi dan mampu beradaptasi dengan lingkungan di mana ia dapat bertahan hidup. Di tengah krisis, perusahaan perlu menemukan cara untuk menjadi efisien, peka terhadap perubahan, dan mampu mempertahankan dan memaksimalkan sumber daya mereka. Peran teknologi informasi dan komunikasi (TIK) menjadi semakin penting. Sebelumnya hanya digunakan untuk pelaporan dan pencatatan rutin, perusahaan menyadari bahwa ICT dapat terus digunakan. Industri selalu memiliki siklus alami (*industry life cycle*) yang dilalui oleh semua industri (Porter, 1994; Simons, 2001).

Seperti halnya bisnis lainnya, bisnis online berkembang pesat sejak lahir. siklus alami evolusi. dari awalnya lahir kemudian tumbuh dengan cepat - bahkan terlalu cepat - lalu itu juga menurun dengan cepat dan kemudian menguat lagi, tetapi pada tahap yang lebih lambat dari pertumbuhan pertama di masa lalu (Shabazz, 2004; Coffman dan Odlyzko, 2001). Bisnis online sendiri lahir dengan lahirnya internet. Banyak perusahaan berlomba-lomba untuk ikut serta dalam bisnis online ini. Perusahaan-perusahaan ini kemudian dikenal sebagai perusahaan dot-com, tetapi era ini kemudian dikenal sebagai era gelembung dot-com. Pada tahun 1999, perusahaan yang membangun bisnis online menghabiskan \$ 10 miliar atau lebih dari 100 triliun Rupiah. Uang perusahaan yang terbuang untuk e-marketing di awal era dot-com tidak berbanding lurus dengan reaksi umum terhadap bisnis online mereka. Karena situasi ini, banyak perusahaan dot-com menghentikan bisnis online mereka. Hal ini kemudian menjadi penanda era kemunduran bisnis online, atau sering disebut dengan era dot-com crash (Kenny dan Marshall, 2001). Setelah beberapa saat, bisnis online memasuki masa kemunduran atau kemunduran, dan seiring dengan pertumbuhan atau pergerakan fungsi Internet, bisnis online mendapatkan kembali momentumnya. Internet telah berevolusi dari jaringan, media dan channel menjadi lebih kepada gaya hidup.

LANDASAN TEORI

Pengertian e-Business

e-Business adalah sebuah kata yang terdiri dari dua suku kata bahasa Inggris: *electronic business*. Artinya kegiatan bisnis dilakukan secara otomatis atau semi otomatis dengan menggunakan sistem informasi komputer. Istilah ini pertama kali diperkenalkan oleh bos sebuah perusahaan IBM bernama Lou Gerstner. Ia merupakan salah satu perusahaan yang mengimplementasikan sistem operasi pada tahun dengan menggunakan teknologi internet. E-bisnis ini memberi perusahaan referensi yang lebih efisien dan fleksibel untuk sistem pemrosesan data mereka baik secara internal maupun eksternal. E-business juga banyak digunakan untuk berinteraksi dengan pemasok perusahaan dan mitra bisnis untuk memenuhi dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Pengertian e-business (bisnis elektronik) adalah kegiatan transaksi, penjualan, dan perdagangan yang dilakukan melalui perangkat elektronik atau internet sehingga perusahaan dapat berinteraksi secara langsung dengan pelanggan, pemasok, atau mitra bisnis. Singkatnya, e-bisnis adalah tentang menggunakan teknologi informasi dan komunikasi untuk menjalankan dan

mengelola bisnis Anda dan menghasilkan keuntungan. Teknologi informasi dan komunikasi dalam e-bisnis membantu meningkatkan bisnis perusahaan, termasuk semua aspek tujuan komersial dan non-komersial.

E-commerce adalah tempat sebuah website menawarkan atau dapat bertransaksi secara online. E-commerce akan mengubah semua aktivitas pemasaran, sekaligus mengurangi biaya operasional aktivitas pembelian. E-commerce didefinisikan sebagai proses pembelian dan penjualan produk, layanan dan informasi yang dilakukan secara elektronik menggunakan jaringan komputer. Salah satu jaringan yang digunakan adalah internet. Perdagangan elektronik (electronic commerce), dalam kerangka bisnis elektronik (bisnis yang dilakukan melalui transmisi elektronik).

Ada beberapa cara pengelompokan transaksi e-commerce. Salah satunya adalah dengan melihat sifat partisipasi dalam transaksi e-commerce. Tiga kelompok besar e-commerce adalah :

1. Business-to-consumer e-commerce (B2C) mencakup produk – produk retail dan jasa untuk para konsumen individu. Contohnya : Barbers&Noble.com dan yang menjual buku, perangkat lunak, dan music kepada konsumen individu.
2. Business-to-business e-commerce (B2B) mencakup penjualan barang – barang dan jasa antar bisnis. Contohnya : Milpro.com, Milacorn Inc., Website yang menjual alat – alat potong, roda gerinda, dan alat – alat berat ke lebih dari 100.000 bisnis mesin kelas kecil
3. Consumer-to-consumer e-commerce (C2C) mencakup konsumen yang menjual secara langsung kepada konsumen. Misalnya, eBay, Web Site raksasa penyedia jasa lelang, memungkinkan orang – orang menjual barang – barangnya ke konsumen lain dengan cara melelangnya

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah proses penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Data yang diperoleh untuk penelitian ini diperoleh dari jurnal Loundon, Kenneth (2002) bahwa E – Business merupakan kegiatan berbisnis di Internet yang tidak hanya menyangkut pembelian, penjualan dan jasa tetapi juga pelayanan pelanggan dan kerja sama dengan rekan bisnis baik individual maupun instansi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi dalam e-commerce

Sebagai aturan, ada beberapa strategi yang biasa dilakukan oleh perusahaan dalam menjalankan bisnisnya selain menerapkan strategi bertahan dan mengukur kemajuan perusahaan, a Beberapa strategi umum yang biasa digunakan oleh para pedagang

ERP (Enterprise Resource Planning)

Merupakan strategi bisnis dari sistem informasi bisnis yang dapat digunakan untuk mengkoordinasikan sumber daya dan juga informasi yang digunakan untuk proses bisnis.

EAI (Enterprise Application Programs)

Merupakan suatu strategi bisnis mengenai konsep integrasi dari proses bisnis yang memungkinkan antar perusahaan itu untuk dapat bertukar informasi.

CRM (Customer Relationship Management)

adalah strategi bisnis perangkat lunak dan layanan yang dirancang untuk meningkatkan keuntungan dan kepuasan pelanggan.

SCM (Supply Chain Management)

Merupakan strategi manajemen rantai pemasok yang akan otomatis terkomputerisasi..

Strategi Dalam E – Commerce

Strategi e-commerce adalah perumusan dan implementasi visi bisnis baru atau yang sudah ada, yang ditujukan untuk e-bisnis. Strategi itu penting dalam bisnis. Namun, proses perumusan strategi lebih penting. Kekuatan proses perencanaan strategis terletak pada pemimpin bisnis, CEO perusahaan, pemilik usaha kecil, terutama untuk menilai posisi perusahaan saat ini. Proses perencanaan strategis juga melibatkan pemangku kepentingan utama, termasuk manajemen, karyawan, dan mitra strategis. Pengembangan strategi akan bervariasi tergantung pada jenis strategi, metode implementasi, ukuran atau skala perusahaan, dan pendekatan yang digunakan. Tahapan proses perencanaan strategis meliputi:

1. Memulai Strategi,
2. Tahap perumusan strategi,
3. Implementasi strategi dan
4. Penilaian strategis

Strategi Pemasaran Elektronik

Mengembangkan strategi e-commerce memerlukan kombinasi pendekatan yang ada untuk strategi bisnis, pemasaran, manajemen rantai pasokan, dan pengembangan sistem informasi. Selain pendekatan tradisional, pengamat bisnis mendorong perusahaan untuk mengadopsi teknik inovatif untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Strategi e-commerce diperlukan untuk mendukung arah strategis bisnis secara keseluruhan. Pemasar harus melakukan analisis SWOT (analisis SWOT), di mana mereka membuat penilaian keseluruhan kekuatan [S], kelemahan [W], peluang (O), dan ancaman (Ancaman [T]) dari perusahaan:

1. Kekuatan (Strengths) meliputi kemampuan internal, sumber daya, dan faktor situasional positif yang dapat membantu perusahaan melayani pelanggannya dan mencapai tujuannya;
2. Kelemahan (Weaknesses) meliputi keterbatasan internal dan faktor situasional negatif yang dapat menghalangi performa perusahaan.
3. Peluang (Opportunities) adalah faktor atau tren yang menguntungkan pada lingkungan eksternal yang dapat digunakan perusahaan untuk memperoleh keuntungan.
4. Dan ancaman (Threats) adalah faktor pada lingkungan eksternal yang tidak menguntungkan yang menghadirkan tantangan bagi performa perusahaan.

Strategi pemasaran yang berorientasi menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan membangun hubungan dengan memahami kebutuhan pasar termasuk keinginan pelanggan, melakukan riset pasar dan pelanggan, mengorganisir Mengatur informasi pemasaran dan data pelanggan, mengembangkan metode pemasaran yang terintegrasi dan memberikan nilai tambah, menjalin hubungan yang saling menguntungkan untuk menciptakan pelanggan yang puas. Penerapan Strategi Pemasaran:

Segmentasi pasar adalah tindakan membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang berbeda dengan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin memerlukan produk, pembeda atau bauran pemasaran tertentu.

Strategi pemasaran yang berorientasi menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan membangun hubungan dengan memahami kebutuhan pasar termasuk keinginan pelanggan, melakukan riset pasar dan pelanggan, mengatur informasi pemasaran dan data pelanggan, menciptakan metode pemasaran yang terintegrasi dan memberikan nilai tambah, menjalin hubungan yang saling menguntungkan untuk menciptakan pelanggan kepuasan. Menerapkan strategi pemasaran:

1. Segmentasi Pasar (Market Segmentation), adalah tindakan membagi pasar menjadi kelompok pembeli berbeda dengan kebutuhan, karakter, atau perilaku berbeda yang mungkin memerlukan produk atau bauran pemasaran terpisah.
2. Penetapan Target Pasar (Market Targeting), yaitu proses mengevaluasi daya tarik masing-masing segmen pasar dan memilih satu atau lebih segmen yang akan dilayani, penetapan sasaran pasar terdiri dari merancang strategi untuk membangun hubungan yang benar dengan pelanggan yang tepat, atau sebuah perusahaan besar mungkin memutuskan untuk menawarkan ragam produk yang lengkap dalam melayani seluruh segmen pasarnya, sebagian besar perusahaan memasuki pasar baru dengan melayani segmen tunggal, dan jika hal ini terbukti berhasil, mereka menambahkan segmen
3. Diferensiasi dan Posisi Pasar (Differentiation & Positioning), perusahaan harus memutuskan bagaimana mendiferensiasikan penawaran pasarnya untuk setiap segmen sasaran dan posisi apa yang ingin ditempatinya dalam segmen tersebut, posisi produk adalah tempat yang diduduki produk relatif terhadap pesaingnya dalam pikiran konsumen, pemasar ingin mengembangkan posisi pasar unik bagi produk mereka.

Jika suatu produk dianggap benar-benar mirip dengan produk lain di pasar, maka konsumen tidak memiliki alasan untuk membelinya. Teknologi informasi merupakan alat pendukung yang paling potensial dalam penerapan e-commerce saat ini. Oleh karena itu, teknologi informasi merupakan salah satu potensi yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan dalam mewujudkan tujuannya. Saat merumuskan strategi e-commerce, konsumen harus memperhatikan perilaku berikut:

1. Ingin tahu tentang perkembangan atau tren baru,
2. Ingin membandingkan,
3. Ingin belajar,
4. Keingintahuan untuk menggunakan teknologi dalam memperoleh informasi produk dan melakukan transaksi secara efektif.

Strategi Meraih Keunggulan Kompetitif

Porter dan Villar (1985) menggambarkan keunggulan kompetitif sebagai kemampuan perusahaan untuk mencapai keuntungan ekonomi yang lebih besar daripada keuntungan yang dapat dilakukan oleh pesaing dalam industri yang sama. Perusahaan dengan keunggulan kompetitif masih memiliki kemampuan untuk memahami perubahan struktur pasar dan memilih strategi pemasaran yang efektif (Porter, 199). Untuk memperoleh keunggulan bersaing diperlukan strategi yang tepat, termasuk yang sesuai dengan lingkungan bisnis, baik internal maupun eksternal (Hitt, et al., 2001). Dengan demikian, strategi untuk memperoleh keunggulan kompetitif terdiri dari sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada perumusan dan pelaksanaan rencana untuk memperoleh manfaat ekonomi yang lebih besar daripada yang dapat direalisasikan oleh pesaing dalam industri yang sama (Hitt, et. .al., 2001; Porter 199).

Strategi sendiri dikembangkan dalam beberapa tahap yaitu:

1. analisa trend atau kecenderungan berdasarkan pola,
2. analisa lingkungan (SWOT),
3. membuat pilihan strategi yang akan dipilih,
4. memilih strategi yang dianggap paling tepat, dan
5. mentransformasikan strategi menjadi aksi (Pearce dan Robinson, 2003).

Salah satu bentuk strategi untuk mencapai keunggulan kompetitif adalah manajemen rantai nilai (Porter, 199), yang merupakan serangkaian kegiatan yang merancang, membuat, memasarkan, dan menyerahkan produk kepada konsumen sehingga konsumen dapat merasakan nilai tambah selain produk atau layanan tersebut. . mereka beli (Porter, 199).

Strategi yang dapat memberikan keunggulan bersaing akan berdampak pada perusahaan berupa keunikan posisi di mata konsumen, keunggulan bersaing atas pesaing, kesulitan konsumen dalam mencari produk atau jasa. pemasok, dan penghalang bagi pendatang baru (Porter, 199).

Strategi ini dapat memberikan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi perusahaan dengan sumber daya strategis. Sumber daya strategis tersebut memiliki ciri-ciri sebagai berikut: Berharga (valuable), Langka (langka), Perfectly Inimitable (sulit ditiru) dan Non-substitutable (tidak tergantikan) (Henry, 2008).

KESIMPULAN DAN SARAN

Keberhasilan bisnis yang berbasis web seperti e – business sangat bergantung pada nilai – nilai yang diaplikasikan secara tepat guna pada bagian – bagian di dalamnya. Pebisnis harus banyak mencurahkan waktu di proses bisnis serta teknologinya, tim pemasaran di perusahaan juga harus mengetahui teknik – teknik pemasaran online, serta dapat meningkatkan kepercayaan customer.

Konsumen sebagai salah satu pemegang bagian tersebut, sangat memegang peranan penting karena konsumenlah yang menjadi titik akhir dari bisnis. Juga tidak terlepas dari pengaruh produk dan jasa yang menjadi nyata sebagai faktor penentu keberhasilan suatu bisnis. Sehingga sangatlah penting memperhatikan kriteria dan bentuk produk dan jasa yang konsumen perlukan. Tingkat kepuasan konsumen bergantung pada efektivitas sebuah produk dan jasa dalam menyikapi kebutuhan konsumen. Kepercayaan dapat ditingkatkan apabila komunikasi antara produsen dan konsumen berlangsung instan, cepat dan tidak tertunda.

Keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan transaksi melalui ECommerce bagi suatu perusahaan adalah sebagai berikut : meningkatkan pendapatan dengan menggunakan online channel yang biayanya lebih murah, mengurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan kertas, seperti biaya pos surat, pencetakan, report, dan sebagainya, mengurangi keterlambatan dengan menggunakan transferelektronik/pembayaran yang tepat waktu dan dapat langsung dicek, mempercepat pelayanan ke pelanggan, dan pelayanan lebih responsif.

DAFTAR PUSTAKA

- Amilia, Luciana Spica, Lidia Robani, 2015. "Penerapan Ecommerce Sebagai Upaya Meningkatkan Persaingan Bisnis Perusahaan". Jurnal Ekonomi, STIE Perbanas, Surabaya.
- Bank-Indonesia. (2012b). Ketahanan Perekonomian Indonesia di Tengah Ketidakpastian Ekonomi Global: Laporan Perekonomian Indonesia 2011. Bank Indonesia.
- Chaffey, D. (2009). E-Business and E-Commerce Management. Harlow, England: Pearson.
- Kennet C. Loudon & Jane P. Loudon, "Sistem Informasi Manajemen : Mengelola Perusahaan Digital". Edisi 8
- Lupi, Sam. 2015. "Strategi E – Commerce & E – Commerce Global" <http://iepoel.staff.umm.ac.id> diakses tanggal 26 November 2021
- Margaretta,Joal."Why Business Models Matter." Harvard Business review (May 2002) • Sri Susilo, Y., Sukmawati, Y., dan Wahyu Ariani, D., (2003), "Kemampuan Bertahan Industri Kecil Pada Masa Krisis Ekonomi", Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Volume 5, Nomor 2, Juni 2003, hal 116 – 133

Marketing Strategy on Raja Meubel Bengkulu

Strategi Pemasaran pada Raja Meubel Bengkulu

Amrullah

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Bengkulu

Email: amrulbkl@gmail.com

How to Cite :

Amrullah. (2021). Marketing Strategy on Raja Meubel Bengkulu. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [29 November 2021]

Revised [04 December 2021]

Accepted [29 December 2021]

KEYWORDS

Marketing, Strategy, Cahaya
Baru Furniture

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Perumusan strategi pemasaran perusahaan termasuk mengembangkan misi bisnis, mengenali peluang, dan ancaman eksternal perusahaan, menetapkan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan obyektifitas jangka panjang, menghasilkan strategi alternatif, dan memilih strategi tertentu untuk dilaksanakan. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah Untuk mengetahui strategi pemasaran pada Usaha Raja Meubel Bengkulu. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif analisis. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode riset lapangan (field research), dengan cara; Wawancara dan Observasi. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis SWOT (Strengths, Opportunities, Weaknesses, dan Threats). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Oppertunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats).

ABSTRACT

Formulation of strategy marketing of company of including developing business mission, recognizing opportunity, and threat of eksternal company, specifying internal weakness and strength, specifying long-range objectivity, yielding alternative strategy, and chosen certain strategy be achieved. Target of which wish to be reached in this research is : To know strategy marketing of coffee powder stamp gold stork at company of Raja Meubel Bengkulu. Research type the used is descriptive of analysis. Method data collecting the used is method field of research by; Interview and Observation. Analysis method which is used in this research is method analysis SWOT (Strengths, Opportunities, Weaknesses, and Threats). This Analysis is relied on logic able to maximize strength and opportunity, but concurrently minimization can weakness and threat..

PENDAHULUAN

Pemasaran adalah fungsi bisnis yang mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan yang belum terpenuhi pada saat sekarang dan mengukur seberapa besar pasar yang akan dilayani, menentukan pasar sasaran mana yang paling baik dilayani oleh organisasi, menentukan berbagai produk, jasa dan strategi yang tepat untuk melayani pasar tersebut. Berhasil atau tidaknya dalam mencapai tujuan bisnis tergantung pada keahlian bagian pemasaran, produksi, keuangan, maupun bidang lain.

Pemikiran yang berorientasi pasar pada saat ini sudah merupakan kebutuhan dalam persaingan secara global, karena terlalu banyak barang yang akan dijual sementara jumlah

konsumen pembeli terbatas. Konsekwensi dari ketatnya persaingan adalah ada usaha yang mampu bertahan dan akhirnya keluar sebagai pemenang, tetapi sebaliknya ada usaha yang kalah bersaing akhirnya bangkrut karena tidak mampu bersaing di pasar. Sementara usaha yang menang adalah usaha yang cermat mampu menganalisis kebutuhan, mengidentifikasi peluang/kesempatan dan menciptakan peluang pasar bagi kelompok konsumen sebagai sasaran yang belum terjangkau oleh usaha yang lain.

Usaha kecil dan menengah pada umumnya terkenal dengan istilah lemah manajemen dan lemah permodalan, lemah manajemen maksudnya usaha kecil dan menengah biasanya dimulai dari usaha dengan volume kecil, biaya kecil dan tanpa administrasi atau pembukuan serta dengan tenaga seadanya, bahkan dimuali dengan tanpa gaji. Sedangkan lemah permodalan biasanya usaha kecil dan menengah dimuali dari modal kecil atau modal sendiri, namun dengan kreativitas, keyakinan dan kemauan yang kuat dalam menekuni usaha untuk membuat usaha menjadi maju, sehingga usaha yang dikelola dapat berjalan secara perlahan dengan daya tahan yang cukup tangguh. Demikian pula halnya dengan usaha kecil dan menengah Raja Meubel Baru dengan produk meubel yang baru dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan volume produksi yang masih terbatas.

Meskipun usaha Raja Meubel Bengkulu mulai berkembang, namun masih banyak keterbatasan terutama dalam pemasaran produk, terutama, promosi dan harga. Disamping itu ketatnya persaingan dari usaha sejenis baik dari usaha lokal maupun perusahaan skala besar yang telah menggunakan teknologi modern seperti produk meubel olimpic.

Usaha Raja Meubel Bengkulu disamping memproduksi sendiri dari bahan baku untuk produk-produk kayu lokal juga memasarkan produk meubel yang terbuat dari kayu jati (ukiran Jepara) yaitu memesan meubel dari Jepara dalam bentuk jadi tinggal menyetel saja setelah itu siap dipasarkan. Sehingga dengan produk meubel dari Jepara ini, merupakan salah satu cara untuk mengatasi kelemahan tersebut di atas, maka usaha Raja Meubel Bengkulu harus mampu menerapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Untuk itu harus dirumuskan strategi pemasaran usaha termasuk mengembangkan misi bisnis, mengenali peluang, dan ancaman eksternal usaha, menetapkan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan obyektifitas jangka panjang, sehingga menghasilkan strategi alternatif, dan memilih strategi tertentu untuk dilaksanakan.

LANDASAN TEORI

Manajemen Strategis

Menurut Hunger & Wheelen yang diterjemahkan oleh Agung (2007:4) pengertian manajemen strategis adalah "serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang." Manajemen strategis meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi, dan evaluasi serta pengendalian. Manajemen strategis menekankan pada pengamatan dan evaluasi peluang dan ancaman lingkungan dengan melihat kekuatan dan kelemahan perusahaan.

Sedangkan menurut David yang diterjemahkan oleh Sindoro (2016:4) manajemen strategis dapat didefinisikan "sebagai seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang membuat organisasi mampu mencapai obyektifnya". Seperti yang tersirat dalam definisi, fokus manajemen strategis terletak pada memadukan manajemen, pemasaran, keuangan/akunting, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi komputer untuk mencapai keberhasilan organisasi.

Pengertian Pemasaran

Menurut Swastha dan Irawan (2013:180) pemasaran adalah ;

"Suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial". Sedangkan menurut Hasan

(2008:1) : "Pemasaran (marketing) merupakan sebuah konsep ilmu dalam strategi bisnis yang bertujuan mencapai kepuasan berkelanjutan bagi stake holder (pelanggan, karyawan, pemegang saham)".

Konsep Pemasaran

Menuru Swastha dan Irawan (2013:10) pengertian konsep pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan suatu syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Sedangkan menurut Kotler (2010:21) konsep pemasaran menga-takan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing.

Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Marketing mix tersebut merupakan satu perangkat yang akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran bagi perusahaan; dan semua ini ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada segmen pasar atau konsumen yang dipilih.

Menurut Swastha dan Sukotjo (2006:93) pengertian marketing mix adalah ; "kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan yakni; produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi". Sedangkan menurut Alma (2006:284) pengertian marketing mix adalah ; "suatu usaha mencari kombinasi yang memberikan hasil maksimal dari unsur-unsur, produk, distribusi, harga dan komunikasi." Ke empat unsur ini dikenal dengan istilah 4 P, yakni ; Product, Price, Place atau distribusi, Promotion atau komunikasi.

Analisis SWOT

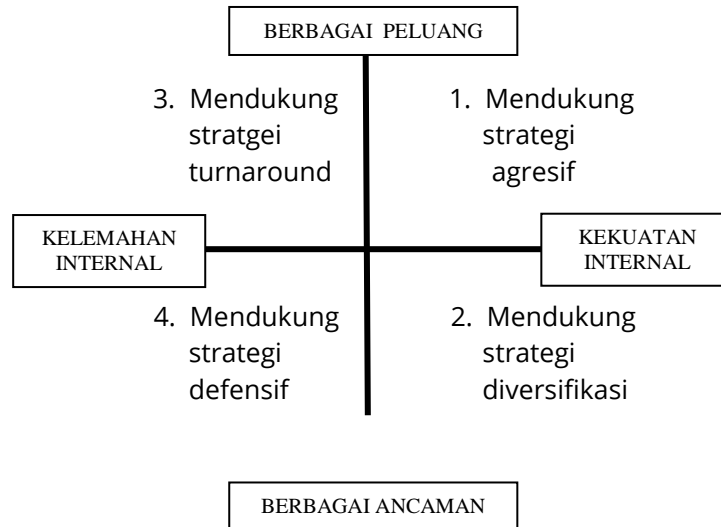
Menurut Rangkuti (2008:19) analisis SWOT adalah "identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan." Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijaksanaan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada pada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk menganalisis situasi adalah SWOT. Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal Strengths dan weaknesses serta lingkungan eksternal Opportunities dan Threats yang dihadapi dunia bisnis. Analisa SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (opportunities) dan Ancaman (threats) dengan faktor internal Kekuatan (strengths) dan Kelemahan (weaknesses).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif analisis. Menurut Supranto (2002:36) deskriptif analisis adalah penelitian yang bertujuan untuk menguraikan karakteristik (sifat-sifat) tentang suatu keadaan pada waktu tertentu. Dalam penelitian ini peneliti berusaha untk memperoleh data yang akurat dan aktual, data tersebut kemudian diolah, dibahas, dianalisa dan diuraikan secara sistematis untuk mendapatkan alternatif pemecahan masalah yang dihadapi, kemudian diambil suatu kesimpulan bagaimana alternatif yang terbaik dalam menghadapi masalah tersebut.

Metode analisis yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode analisis SWOT (*Strengths, Opportunities, Weaknesses dan Threats*). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Oppertunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Data-data yang diperoleh dari hasil penelitian akan dianalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancamannya sebagai dasar untuk merencanakan strategi pemasaran oleh usaha Raja Meubel Bengkulu dalam mengembangkan usahanya. Sedangkan untuk menentukan formulasi strategi pemasaran yang akan datang dilakukan penggabungan dari formulasi alternatif strategi pemasaran melalui matrik SWOT.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT
Sumber : Freddy Rangkuti, 2008.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT

Konsep pemasaran mengatakan bahwa kunci untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan adalah sejauh mana perusahaan mampu menentukan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing. Untuk itu diperlukan rencana strategi pemasaran dengan baik agar tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan dapat tercapai secara optimal.

Kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Analisa SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*opportunities*) dan Ancaman (*threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*strengths*) dan Kelemahan (*weaknesses*).

Analisis Strategi Produk

Konsep produk mengatakan bahwa konsumen menyukai produk yang menawarkan mutu, performansi dan ciri-ciri yang terbaik. Oleh karena itu produk merupakan unsur utama dalam pemasaran, yang menjadi masalah adalah bagaimana produk tersebut dirancang dan dibuat sesuai dengan selera dan keinginan konsumen, sehingga setiap konsumen merasa puas setelah menggunakan atau menikmati produk tersebut.

Produk yang ditawarkan kepada konsumen terdiri dari dua jenis, yaitu produk hasil produksi lokal dan produk dari hasil produksi meubel Jepara. Garansi diberikan baik kepada konsumen, produk dapat dikembalikan dan mengganti dengan produk yang baru apabila menemukan barang yang cacat saat tiba di tempat konsumen, ataupun apabila pesanan yang dikehendaki oleh konsumen ternyata tidak sesuai dengan kesepakatan di awal proses pemesanan produk itu sendiri.

Analisis Strategi Harga

Harga merupakan satu-satunya unsur yang menghasilkan pendapatan, agar dalam pelaksanaannya perusahaan menghasilkan keuntungan dan harga tersebut terjangkau oleh konsumen, dalam penetapan harga tersebut harus memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Harga memungkinkan konsumen membandingkan nilai, menstimulasi produksi, dan permintaan, dan mengalokasikan sumber-sumber menjadi penggunaan yang lebih produktif.

Membandingkan nilai maksudnya adalah memungkinkan pembeli mengira-ngira nilai, dibandingkan dengan harga barang lain. Biasanya harga barang mahal, ada korelasinya dengan mutu barang tersebut juga baik. Sedangkan untuk stimulasi maksudnya adalah harga dapat memberi sinyal kepada produsen, bahwa produsen harus menambah jumlah produksi lagi, atau mengurangi jumlah produksinya dan bagi konsumen harga berfungsi untuk mendorong pembelian atau menghentikan atau mengurangi pembelian.

Perusahaan akan berhasil mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan bilamana mereka mampu menetapkan harga sesuai dengan kualitas barang dan daya beli masyarakat di lingkungan pasar yang menjadi sasarannya. Mereka akan berhasil baik bilamana mereka mempersiapkan program pemasaran yang sesuai untuk masing-masing pasar sasaran (fokus kepada pasar).

Berikut ini daftar wawancara dengan pimpinan perusahaan.

Tabel 1. Daftar Wawancara Tentang Strategi Harga

Pertanyaan	Jawaban:
Metode penetapan harga.	<ul style="list-style-type: none"> – Harga ditetapkan berdasarkan kualitas dan daya beli konsumen. – Harga ditetapkan berdasarkan daya beli dan selera ekonomi lemah. – Harga ditetapkan berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan ditambah dengan keuntungan yang diharapkan. – Harga ditingkat konsumen berbeda jika dipesan secara khusus oleh konsumen.
Sistem pembayaran	<ul style="list-style-type: none"> – Untuk konsumen dibayar tunai jika membeli barang yang sudah jadi. – Untuk konsumen dibayar dua kali jika membeli barang dengan pesanan khusus sesuai dengan pilihan konsumen.
Potongan harga	<ul style="list-style-type: none"> – Potongan harga dibicarakan saat pemesanan barang berdasarkan hasil musyawarah .

Sumber : Hasil wawancara, 2021.

Harga produk usaha Raja Meubel Bengkulu tidaklah selalu sama, tergantung pada jumlah permintaan dan model pemesanan khusus sesuai keinginan konsumen. Sistem pembayaran yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen yang memesan secara khusus sesuai dengan keinginannya berbeda terhadap konsumen yang membeli produk yang sudah siap dijual, konsumen dengan pemesanan khusus membayar uang muka sebesar 50% dari jumlah pembelian, sisanya sebesar 50% dibayar ketika pesanan telah selesai dan diantar ke konsumen itu sendiri. Potongan harga hanya diberikan kepada konsumen yang membeli dalam jumlah relatif banyak, misalnya lebih dari dua barang sekaligus.

Dengan penerapan strategi harga yang beroreintasi kepada konsumen, berarti perusahaan selalu memantau harga dari pesaing, hal ini dilakukan guna menghindari kemungkinan terjadinya kegagalan dalam bertransaksi. Oleh karena itu pemantau harga pesaing memegang peranan penting dalam penerapan strategi ini.

Sasaran pasar yang pertama adalah Kota Bengkulu dengan mengutamakan kualitas kayu yang dipakai sebagai bahan baku, karena lebih mengutamakan mutu barang sesuai dengan selera di lingkungan wilayah pemasaran, maka harga ditetapkan dengan kelas barang yang berkualitas.

Sedangkan pasar sasaran ke dua untuk daerah dengan kelas ekonomi lemah yang mempunyai selera tertentu, maka harga yang ditetapkan untuk kelas ekonomi lemah, umumnya wilayah pemasaran produk ini di daerah pedesaan atau mayoritas adalah penduduk dengan latar belakang pendidikan yang minim.

Analisis Strategi Promosi

Promosi bertujuan untuk menyampaikan informasi, mengenalkan, dan meyakinkan konsumen terhadap produk yang dimiliki perusahaan, agar konsumen tertarik untuk melihat, mencoba dan akhirnya membeli.

Perlu diketahui bahwa konsumen Raja Meubel Bengkulu menyangkut kualitas kayu dan desain produk, apabila konsumen sudah pernah membeli dan melihat kualitas yang baik dan desain yang menarik pula, maka kemungkinan besar konsumen tersebut sulit beralih ke produk lain, kecuali bila tingkat ketersediaan produk tersebut dipasar sulit atau putus. Untuk itu peranan promosi secara langsung kepada konsumen sangat penting artinya bagi peningkatan volume penjualan.

Dalam upaya menarik konsumen, perusahaan melakukan promosi secara langsung kepada konsumen dan menggunakan kegiatan pameran tahunan pemerintah daerah Kabupaten Kepahiang. Dalam promosi langsung perusahaan menyediakan sampel produk secara langsung di tempat pameran dilaksanakan agar konsumen tertarik untuk melihat dan membelinya.

Sedangkan promosi melalui kegiatan pemerintah pada prinsipnya sama dengan promosi secara langsung, tetapi medianya memanfaatkan kegiatan pemerintah daerah, perusahaan tidak mendatangi konsumen, sebaliknya konsumen yang datang berkunjung ke pameran tersebut. Promosi semacam ini sangat penting artinya bagi usaha kecil dan menengah, sedangkan bagi pemerintah kegiatan seperti ini merupakan salah satu wujud pembinaan kepada usaha kecil dan menengah.

Secara umum strategi yang diterapkan oleh perusahaan dapat dikatakan sudah optimal, karena dengan media promosi tersebut perusahaan telah mampu bertahan terhadap persaingan dan mampu memperoleh keuntungan. Hanya saja perusahaan tersebut belum mampu mengembangkan usahanya kearah yang lebih profesional dengan wilayah pemasaran yang lebih luas.

Analisis Strategi Tempat/Distribusi

Tempat atau lokasi perusahaan memegang peranan penting dalam sistem pemasaran bila konsumen yang harus mendatangi perusahaan, tetapi sebaliknya lokasi tidak begitu penting bila perusahaan yang mendatangi konsumen. Bagi usaha Raja Meubel Bengkulu lokasi perusahaan strategis, karena terletak di Kota Bengkulu. Untuk saat ini usaha Raja Meubel Bengkulu menerapkan strategi awal adalah perusahaan yang mendatangi pelanggan/pengecer, sedangkan transaksinya dapat dilakukan melalui telepon atau HP.

Lokasi perusahaan usaha Raja Meubel Bengkulu terletak di Kota Bengkulu yang sangat strategis, kelemahannya adalah papan merek perusahaan kecil dan tidak menarik sehingga kurang mewakili aktivitas perusahaan, artinya belum memanfaatkan papan merek sebagai media promosi secara optimal kepada konsumen. Karena usaha masih kecil maka tempat usaha merupakan rumah sendiri, sehingga biaya sewa atau perawatan tempat tidak memberatkan perusahaan.

Tabel 2. Daftar Wawancara Tentang Strategi Distribusi

Pertanyaan	Jawaban:
Lokasi perusahaan.	– Lokasi usaha strategis. – Sistem penjualan adalah langsung ke konsumen.
Penetapan perusahaan	– Tidak mempengaruhi ruang gerak perusahaan.
Biaya sewa atau perawatan.	– Sesuai dengan kemampuan perusahaan, karena milik sendiri.

Sumber : Hasil wawancara, 2021.

Berdasarkan analisis beberapa strategi tersebut di atas, maka dapat dibuat suatu rangkuman analisis SWOT seperti pada Tabel 8.

Pada kolom internal, jika perusahaan memiliki sumber daya atau keunggulan untuk bersaing di pasar maka dinyatakan perusahaan memiliki kekuatan dan diberi rating positif (+), tetapi sebaliknya jika perusahaan memiliki keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya yang dapat

menghambat kinerja efektif dan efisien perusahaan, maka dinyatakan kelemahan dan diberi rating negatif (-).

Tabel 3. Analisis SWOT Usaha Raja Meubel Bengkulu

Kondisi Internal Kekuatan (+) dan Kelemahan (-)	Rating	Kondisi Eksternal Peluang (+) dan Ancaman (-)	Rating
A. Kekuatan (S): 1. Keunggulan bahan baku 2. Biaya produksi rendah 3. Biaya distribusi rendah 4. Reputasi mutu yang baik 5. Reputasi pelayanan yang baik 6. Nama & citra perusahaan	+1 +1 +1 +1 +1 +1	A. Peluang (O): 1. Hubungan baik dengan konsumen 2. Menambah jumlah konsumen. 3. Menambah wilayah pemasaran 4. Menambah jenis produk 5. Memperbaiki kualitas produk 6. Orientasi pasar nasional	+1 +1 +1 +1 +1 +1
Jumlah A	+6	Jumlah A	+6
B. Kelemahan (W): 1. Kemasan kurang menarik 2. Jenis produk hanya sedikit 3. Modal yang rendah 4. Promosi kurang 5. Produksi semi otomatisasi 6. Kemampuan manager terbatas 7. Karyawan terbatas 8. Kurang tanggap terhadap perubahan 9. Rencana pengembangan terbatas.	-1 -1 -1 -1 -1 -1 -1 -1 -1	B. Ancaman (T): 1. Pesaing lokal 2. Pesaing non lokal 3. Tenaga kerja rentan keluar	-1 -1 -1
Jumlah B	-9	Jumlah B	-3
TOTAL (A + B)	-3	TOTAL (A + B)	+3

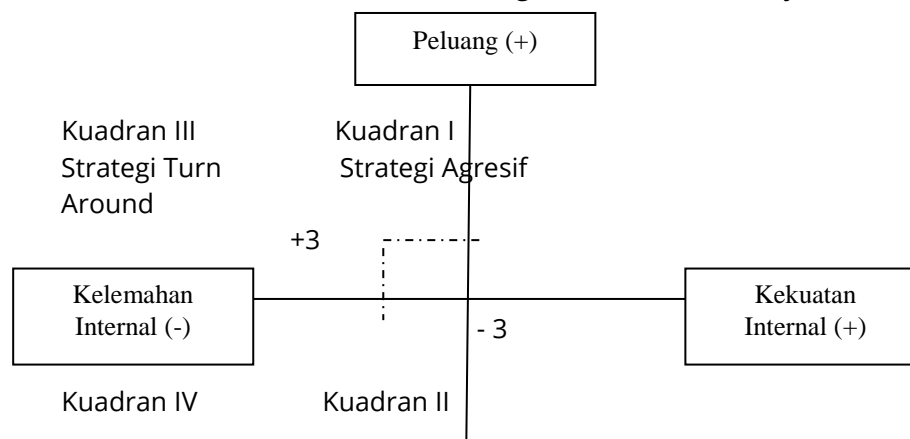
Sumber : Hasil Wawancara, 2021

Pada kolom eksternal, jika perusahaan memungkinkan untuk menambah volume penjualan untuk memperoleh keuntungan, maka dinyatakan sebagai peluang dan diberi tanda rating positif (+), tetapi sebaliknya apabila perusahaan dihadapi pada situasi yang tidak menguntungkan merupakan suatu ancaman dan diberi rating negatif (-).

Analisis Diagram SWOT

Dari hasil Tabel 3. tentang analisis SWOT, maka dapat dibuat diagram analisis SWOT untuk menyusun strategi pemasaran usaha Raja Meubel Bengkulu Kepahiang.

Gambar 7. Analisis Diagram SWOT Usaha Raja Meubel



Strategi Defensif

Strategi Diversifikasi

Ancaman

Berdasarkan analisis diagram SWOT yang telah dilakukan pada usaha Raja Meubel, maka dilihat dari sisi internal dan eksternal diperoleh diagram analisis SWOT seperti Gambar 6 di atas yang menunjukkan bahwa strategi pemasaran usaha Raja Meubel Bengkulu berada pada kuadran III (ke tiga). Artinya perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan Raja Meubel Bengkulu adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Karena citra perusahaan semakin baik, reputasi mutu dan pelayanan yang baik, maka perusahaan seharusnya berupaya menambah jumlah atau jenis produk yang disesuaikan dengan keinginan dan selera lingkungan konsumen yang menjadi target pasar, melakukan dan meningkatkan kegiatan promosi, meningkatkan kemampuan pemasaran manajer, agar manajer cepat tanggap terhadap perubahan lingkungan pemasaran maupun pesaing, disamping itu adanya rencana pengembangan usaha yang dilakukan oleh manajer, tidak hanya berwawasan lokal tetapi sudah berwawasan nasional. Untuk itu diperlukan adanya penambahan modal kerja terutama terciptanya kemitraan dengan pihak perbankan.

Analisis Matrik SWOT

Matrik SWOT disusun berdasarkan data pada analisis SWOT dengan empat strategi utama:

- a. Strategi *strengths* dan *opportunities* (SO) strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang.
- b. Strategi *strengths* dan *Threats* (ST) adalah strategi untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan dengan cara menghindari ancaman.
- c. Strategi *weaknesses* dan *opportunities* (WO) strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada, dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki perusahaan.
- d. Strategi *weaknesses* dan *Threats* (WT) strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan ditujukan untuk meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Masing-masing strategi tersebut di atas memiliki karakteristik tersendiri, dalam implikasi strategi selanjutnya sebaiknya dilaksanakan secara bersama-sama dan saling mendukung antara strategi yang satu dengan strategi yang lainnya. Berdasarkan hal di atas diperoleh beberapa alternatif strategi pemasaran usaha Raja Meubel Bengkulu sebagai berikut :

Strategi kekuatan dan peluang (SO)

Strategi SO adalah menggunakan seluruh kekuatan perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada melalui keunggulan pembelian bahan baku dengan harga rendah tanpa mengurangi kualitas bahan baku tersebut, serta biaya produksi dan distribusi yang rendah, seyogyanya perusahaan menambah jenis produk dengan desain yang lebih modern yang disesuaikan dengan target pasar, meningkatkan mutu dan desain produk agar lebih menarik untuk memperoleh peluang yang tersedia dalam rangka meningkatkan volume penjualan.

Strategi kekuatan dan ancaman (ST)

Strategi ST adalah menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan dengan cara menghindari ancaman. Kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah nama dan citra perusahaan yang baik, maka tingkatkan kesejahteraan karyawan dan pelayanan perusahaan kepada pengecer dalam rangka meningkatkan volume penjualan.

Strategi kelemahan dan peluang (WO)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada, dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki perusahaan, untuk usaha Raja Meubel Bengkulu yang seharusnya diterapkan adalah :

- a. Manfaatkan teknologi dalam rangka memperbaiki kualitas produk dan menambah jenis produk sesuai dengan selera dan keinginan konsumen yang menjadi target perusahaan.
- b. Tingkatkan modal kerja, lakukan promosi yang rutin, tambah karyawan, tanggap terhadap perubahan lingkungan pemasaran dalam rangka membuat rencana pengembangan perusahaan yang berorientasi nasional.
- c. Strategi kelemahan dan ancaman (WT)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan ditujukan untuk meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Untuk usaha Raja Meubel Bengkulu dengan cara menambah dan meningkatkan kesejahteraan karyawan melalui insentif dan bonus penjualan, semakin tinggi tingkat penjualan maka akan semakin tinggi insentif dan bonus yang diberikan kepada karyawan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Pada awalnya strategi pemasaran yang diterapkan oleh usaha Raja Meubel Bengkulu dalam memasarkan produknya, yaitu meubel berbahan kayu lokal dan meubel berbahan kayu jati Jepara adalah *personal selling* dengan cara melakukan penjualan langsung kepada konsumen. Ternyata strategi ini dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan, namun relatif kecil volumenya. Dengan metode tersebut perusahaan belum mampu berkembang ke arah yang lebih maju (bersifat nasional), bila hal ini tetap dipertahankan akan mengakibatkan perusahaan akan kalah dalam persaingan dan tidak menutup kemungkinan akan pailit.
2. Berdasarkan analisis SWOT diperoleh, kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha Raja Meubel Bengkulu sebagai berikut :
 - a. Kekuatan usaha Raja Meubel Bengkulu adalah memiliki pimpinan yang berjiwa sosial, bertanggungjawab, cerdas, semangat yang besar dan berjiwa wirausaha, memiliki produk yang bernilai ekonomis, dan berdaya saing tinggi dan terbina suasana kerja yang bersifat kekeluargaan dan gotong royong antara karyawan, dan tim manajerial.
 - b. Kelemahan yang dimiliki usaha Raja Meubel Bengkulu adalah : kurangnya pendidikan SDM yang dimiliki serta Sistem keuangan yang masih sangat sederhana.
 - c. Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh usaha Raja Meubel Bengkulu adalah : meningkatnya perkeekonomian negara dengan program UKM mandiri, adanya dukungan pemerintah dalam memajukan sektor non migas, melalui program Departemen Perindustrian dan Perdagangan, tersedianya pasar meubel yang selalu berkembang dan ketersediaan bahan baku yang cukup.
 - d. Ancaman yang dihadapi oleh usaha Raja Meubel Bengkulu adalah : banyaknya beredar produk sejenis dari pesaing, adanya program diversifikasi produk meubel, dan semakin meningkatnya produk substitusi.
 - e. Berdasarkan matrik SWOT alternatif strategi yang dapat dipertahankan adalah : mempertahankan kualitas produk dengan tingkat harga yang bersaing, membangun citra perusahaan yang positif, memanfaatkan teknologi yang tersedia dan meningkatkan kegiatan promosi baik secara langsung kepada konsumen maupun melalui kegiatan-kegiatan pameran yang diadakan oleh pemerintah daerah.

Saran

1. Untuk meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan harus memper-banyak desain produk yang lebih modern serta inovatif dan kreatif, kemudian juga memperluas wilayah pemasaran dan melakukan kegiatan promosi secara rutin.

2. Agar kendala permodalan dapat diatasi, maka perusahaan harus memper-baiki manajemen internal perusahaan dan melakukan pendekatan baik kepada pemerintah maupun kepada perbankan.
3. Manfaatkan dan tingkatkan sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan secara optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2006. *Pengantar Bisnis*. Alfabeta. Bandung.
- David, R. Fred, diterjemahkan Sindoro, Alexander. 2006. *Manajemen Strategis. Konsep*. Bumi Askara. Jakarta.
- Gunawan. 2004. *Manajemen Pemasaran, Analisa Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Erlangga. Jakarta.
- Hasan, Ali. 2008. *Marketing*. MedPress. Yogyakarta.
- Hunger, David, J., & Wheelen L., Thomas, diterjemahkan oleh, Agung, Julianto. 2007. *Manajemen Strategis*. Andi. Yogyakarta.
- Kotler, Philip, diterjemahkan oleh Wasana, Jaka. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Buku 1. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip, diterjemahkan oleh Prasetyo, Handoyo. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Buku 2. Andi. Yogyakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2018. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. GramediaPustaka Utama. Jakarta.
- Siagian, P. Sondang. 2014. *Manajemen Strategik*. Bumi Askara. Jakarta.
- Supranto, J. 2002. *Statistik, Teori dan Aplikasi*. Erlangga. Jakarta.
- Swastha, Basu, dan Sukotjo. 2013. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta.
- Swastha, Basu, dan Irawan. 2013. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty. Yogyakarta.

The Effect of Purchases on Comparison and Level of Service Quality in the E-Commerce Web Area (Case Study of Tokopedia and Bukalapak)

Pengaruh Pembelian terhadap Perbandingan dan Tingkat Kualitas Pelayanan Area Web E-Commerce (Studi Kasus Tokopedia dan Bukalapak)

Muslimatul Husnah¹⁾; Nia Andriani²⁾; Nurbaiti²⁾

^{1,2)} Prodi Manajemen, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia

Email : ¹⁾husnamuslimahtul@gmail.com; ²⁾niaandriani38@gmail.com; ²⁾nurbaiti@uinsu.ac.id

How to Cite :

Husnah, M., Andriani, N., Nurbaiti. (2021). The Effect of Purchases on Comparison and Level of Service Quality in the E-Commerce Web Area (Case Study of Tokopedia and Bukalapak) JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [29 November 2021]

Revised [04 December 2021]

Accepted [29 December 2021]

KEYWORDS

E-Commerce, Comparison of Service Quality and Consumer Satisfaction

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Pertumbuhan teknologi yang telah memasuki ke seluruh kehidupan manusia sehingga banyak orang memakainya buat sesuatu yang terkait ekonomi. Teknologi serta kemajuan internet dikala ini betul-betul menolong semua orang dalam memenuhi kebutuhan. Yang termasuk didalamnya transaksi perdagangan. E-commerce berkembang dengan website yang memiliki kapabilitas tingkatkan ikut serta pelanggan serta tingkatkan nilai ekonomi. Kejadian ini diketahui dengan sebutan social commerce (s-commerce). Riset bertabiat kualitatif yang mempraktikkan gaya kepuasan pelanggan dengan dua e-commerce ialah tokopedia.com serta bukalapak.com. Riset ini pula memakai tata cara pengumpulan sumber informasi data berbentuk dokumen. Transaksi jual benda ataupun jasa dengan media jaringan komputer terkoneksi pada internet diucap e-commerce. Pertumbuhan e-commerce di Indonesia sungguh besar disebabkan banyaknya penduduk Indonesia. Tokopedia serta Bukalapak merupakan e-commerce yang digemari di Indonesia dalam wujud marketplace. Tujuan riset ini merupakan buat mengenali perbandingan tentang antara kepuasan konsumen terhadap mutu web Tokopedia serta Bukalapak.

ABSTRACT

The growth of technology that has entered all human life so that many people use it for something related to the economy. Technology and the advancement of the internet today really help everyone in meeting their needs. This includes trading transactions. E-commerce is growing with websites that have the capability to increase customer engagement and increase economic value. This incident is known as social commerce (s-commerce). Qualitative research that practices customer satisfaction styles with two e-commerce sites, namely Tokopedia.com and Bukalapak.com. This research also uses the procedures for collecting information sources in the form of documents. Transactions selling objects or services with computer network media connected to the internet are called e-commerce. The growth of e-commerce in Indonesia is very large due to the large population of Indonesia. Tokopedia and Bukalapak are popular e-commerce platforms in Indonesia in the form of a marketplace. The purpose of this study was to find a comparison of consumer satisfaction with the quality of the Tokopedia and Bukalapak web sites.

PENDAHULUAN

E-commerce berkembang dengan mengangkat website yang memiliki tingkatan ikut serta pelanggan serta tingkatan harga ekonomi. Kejadian ini diketahui dengan sebutan social commerce (s-commerce). Pertumbuhan ini mempengaruhi jumlah kenaikan penduduk yang terus menjadi tahun jumlah penduduk terus menjadi meningkat. Perihal tersebut jadi salah satu aspek mempengaruhi terhadap pertumbuhan jumlah pengguna internet di bermacam tempat. E-commerce sudah mengganti desain bisnis antar produsen, distributor, serta pelanggan yang memakai internet selaku perlengkapan buat interaksi serta transaksi sudah menghasilkan gambaran baru buat strategi dalam bersaing. E-commerce pula sudah mengganti Kerutinan warga serta membagikan kemudahan buat mencari data untuk membeli barang. Keringanan proses pembelian benda dengan online buat bisnis menjadi kilat banget menemukan lokasi warga sebab prosesnya lumayan simpel. Dikala warga telah mulai biasa saat membeli barang ataupun jasa lewat suatu website berbelanja online dari pada berangkat ketoko raga.

Bersumber pada survei yang dicoba Kemenkominfo tahun 2013 menampilkan kalau nyaris setengah (47%) pemakai internet sudah melaksanakan beli secara online. Sebagian web e-commerce sempurna di Indonesia sangat kerap didatangi pembeli, ialah Tokopedia serta Bukalapak. Alibi utama seorang ingin memakai internet selaku fasilitas buat belanja merupakan bisa menciptakan benda yang di idamkan secara kilat tidak membuang banyak waktu serta kekuatan. Majunya perkembangan pelanggan membeli online ialah perihal berarti buat mencermati permasalahan kesenangan konsumen. Kepuasan konsumen ialah aspek dasar pembuatan loyalitas serta keyakinan pembeli pada toko online yang sempat didatangi. Mutu pelayanan yang baik bisa menghadirkan kesenangan pelanggan pada web. Web Tokopedia tercantum ke dalam web dinamis yang memiliki arus data 2 arah ialah berasal dari konsumen serta owner sehingga update bisa dicoba oleh konsumen serta owner. Supaya proses update informasi bisa berjalan dengan baik, hingga Tokopedia memperkenalkan fitur-fitur pada web yang dikira bisa memudahkan konsumen melaksanakan transaksi. Fitur tersebut merupakan fitur chat, fitur dialog yang bisa dicoba pada produk yang dijual, fitur pembahasan buat membagikan evaluasi terhadap produk yang dibeli serta lain sebagainya. Banyaknya fitur yang disediakan pada web bertujuan buat membagikan layanan interaksi antara penjual, pembeli serta tokopedia sendiri.

Sebaliknya Bukalapak merupakan e-commerce online marketplace yang membantu Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia secara online. Bukalapak saat ini sudah jadi e-commerce yang sangat tumbuh di Asia Tenggara, dengan perkembangan penjualan 20% perbulan. Jumlah 150.000 ribu pelapak (UKM) yang sudah join, Bukalapak sukses jadi marketplace yang sanggup mengumpulkan penjual dan pembeli terbanyak di Indonesia. (ehpedia.com, 2015). Majunya usaha e-commerce membuat produsen di industri membutuhkan tingkatan kekuatan pada perusahaannya dengan metode membagikan mutu pelayanan baik pada konsumen. Metode yang bisa dicoba industri e-commerce buat pelanggan puas ialah dengan metode konsumen harus memakai web e-commerce ini agar dapat pengalaman beda dengan kemudahan yang dipunyai. Web e-commerce haruslah mempunyai video dan data yang mudah supaya gampang dipakai konsumen, sehingga merasa aman dikala pembelian online.

LANDASAN TEORI

E-Commerce

E-commerce ialah pemakai internet, situs serta jual beli secara digital antar industri serta orang. Sebaliknya bagi Turban et al. (2015, 7) e-commerce ialah pemakai internet buat pembeli, penjual, mengangkut, ataupun memperdagangkan informasi, benda ataupun jasa.

Tingkat Kepuasan Konsumen

Karena tingginya tingkat kepuasan pelanggan saat menggunakan aplikasi belanja ini, kami tertarik untuk membandingkan hasil survei kuesioner yang ditemukan dalam bentuk Google Forms.

Jadi walaupun Tokopedia mudah digunakan, Tokopedia lebih baik dari pada Bukalapak, terutama dalam hal efisiensi. Peneliti telah menemukan bahwa Tokopedia memudahkan pemakai (ease of use), memudahkan belajar (ease of use), serta kepuasan (satisfaction) aplikasi e-commerce itu lebih baik dari Bukalapak.

METODE PENELITIAN

Pada riset ini kami memakai Tata cara Kualitatif serta memakai tata cara pengumpulan sumber informasi data berbentuk dokumen pendukung dan hasil informasi kuesioner para responden ialah terdiri dari para mahasiswa, karyawan serta pembisnis yang lain. Metodologi riset serta langkah- langkah yang dicoba buat merancang sistem pendukung keputusan dari kerangka pemikiran riset, tipe informasi, sumber informasi, sesi pengumpulan informasi, sesi pengolahan informasi, sampai analisis informasi. menarangkan data- data yang berkaitan dengan modul yang hendak dibahas sepanjang riset serta gimana metode mengumpulkan sampai mencerna informasi maupun hasil perhitungannya sehingga menemukan hasil yang cocok dengan tujuan penyusunan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Definisi E-Commerce

Bagi Laudon et al. (2014, 10) e-commerce ialah pemakai internet, situs serta jual beli secara digital antar industri serta orang. Sebaliknya bagi Turban et al. (2015, 7) e-commerce ialah pemakai internet buat pembeli, penjual, mengangkut, ataupun memperdagangkan informasi, benda ataupun jasa. Selain itu didalam tulisan Savrul et al. (2011, 251) mengatakan (OECD 2001, 6) memaparkan e-commerce ada dua, selaku pengertian luas serta kecil. Menurut pengertian yang luas, ecommerce ialah pembelian ataupun penjualan barang antara bisnis, organisasi, perorangan, pemerintah serta swasta lainnya lewat jaringan Pc. Pengertian keci nyaris sama dengan pengertian luas kecuali bagian instrumen perdagangan terbatas sama internet.

Laudon et al. (2014, 28-32) berkomentar kalau asal-usul e-commerce dibagi 3 yaitu: Invention, merupakan era temuan, diawali dari tahun 1995 pada saat itu pemakaian website diawali selaku perlengkapan buat iklan barang. Sepanjang era e-commerce cuma pemasaran produk lewat iklan yang ditunjukkan di website perusahaan. Pencarian belum canggih serta bandwidth internet kecil. Era ini berakhir pada tahun 2000 kala pasar saham turun serta ribuan industri hilang dan diistilahkan "dot-com crash". Consolidation, ialah era konsolidasi, diawali pada tahun 2001 hingga 2006. Sepanjang era e-commerce berganti bukan cuma jual barang ritel namun membagikan pelayanan lingkungan, semacam pelayanan mengirim serta pembayaran. Era saat itu internet telah menyebar luas di jaringan broadband. Pemasaran barang telah memasuki lewat website, pencarian, email, iklan video, iklan media serta iklan pencarian. Setelah itu telah tersedia sarana yang baik dari web industri. Reinvention, ialah era temuan ulang, diawali tahun 2007 sejajar mulai dikenalkannya iPhone, sampai kala e-commerce diubah ke jejaring sosial yang dapat digunakan secara luas oleh fitur seluler konsumen semacam handphone serta tablet. Pemasaran diubah lewat jejaring sosial setelah itu jadi omongan dari mulut ke mulut serta booming. Industri telah memakai repositori informasi jauh lebih kokoh serta memakai perlengkapan penelusuran pemasaran hingga pemasaran terkontrol sumber jejaring sosial, mesin pencari, website, platform ponsel serta email.

Pada era reinvention banyak fitur menarik dari teknologi e-commerce serta internet tiba bertepatan satu set aplikasi dengan teknologi media sosial yang diucap selaku website 2.0 (Laudon et al. 2014, 16). Bagi Turban et al. (2015, 20) website 2.0 memakai perlengkapan semacam wiki, rss ataupun xml, web, mikroblog serta lain-lainnya. Tidak hanya Turban secara tersirat berkomentar website 2.0 ialah representasi e-commerce 2.0, setelah itu ia pula berkata kalau e-commerce tercantum e-commerce 2.0 difasilitasi oleh pertumbuhan ekonomi, sosial serta industri secara digital.

Bagi Turban et al. (2015, 10-11) kalau jenis utama dari transaksi e-commerce terdiri dari Business-to-Business (B2B), Business-to-Consumer (B2C), Business-to-Business-to-Consumer

(B2B2C), Consumer-to-Business (C2B), Intrabusiness EC, Business-to-Employees (B2E), Consumer-to-Consumer (C2C), Collaborative Commerce serta E-Government. Sebaliknya Laudon et al. (2014, 19) meningkatkan 3 tipe utama e-commerce ialah Social e-commerce, Mobile e-commerce dan Local e-commerce. Turban et al. (2015) mengatakan kalau teknologi dalam e-commerce terdiri dari augmented reality, crowdsourcing, micro payments devices, big informasi in e-commerce and its analysis, e-payments including bitcoin, develop your own applications, IBM's Pure Informasi Systems for analytics, Internet of Things (IoT), machine-to-machine (M2M) communications, new devices for e-learning, 3D printing, wearable devices.

Bagi Laudon et al. (2014, 12) kalau didalam teknologi e-commerce ada 8 ukuran ataupun fitur unik yang butuh dicermati ialah: Ubiquity, dapat dimaksud dimana-mana, maksudnya kalau teknologi internet/website ada kapan serta di mana saja semacam: di tempat kerja, di rumah dan di tempat lain melalui perangkat mobile. Berdasarkan marketpace maka jangkauan diperluas melampaui batasan pasar tradisional dan dapat berpindah dari suatu lokasi ke lokasi lain secara geografis. Kemudian transaksi jual beli bisa terjadi di mana saja sehingga kenyamanan pelanggan dapat ditingkatkan dan biaya transaksi berkurang.

Kualitas Pelayanan

Konsep kepuasan pelanggan merupakan hal terpenting yang digunakan untuk menarik konsumen. Memberikan layanan dengan kualitas terbaik sangat penting bagi perusahaan untuk bertahan dan menjaga kepercayaan pelanggan. Menciptakan kepuasan pelanggan membawa manfaat seperti harmonisasi antara penjual dan pembeli, dan melakukan pembelian berulang untuk menciptakan loyalitas pelanggan dan membentuk word-of-mouth sehingga untung (Tjiptono, 2014). Lingkungan yang bersahabat, sangat penting bahwa bisnis memuaskan konsumen mereka, dan kepuasan pelanggan muncul ketika mereka dapat memenuhi keinginan dan harapan mereka. Kualitas pelayanan terbaik dan harga produk yang sesuai untuk memenuhi setiap keinginan dan harapan tersebut.

Kualitas pelayanan bagi American Society for Quality Control dalam Phillip Kotler (2009) ialah kumpulan ciri ciri yang tergantung atas kemampuannya dalam terpenuhinya kebutuhan tersurat maupun tersirat. Davis (2013) menjelaskan kualitas layanan ialah kondisi aktif pada produk, jasa, SDM, proses serta lingkungan yang memenuhi ataupun melebihi harapan.

Tokopedia

Tokopedia ialah situs penjualan pembelian online / toko online (e-commerce) di Indonesia dengan versi bisnia pasar. Sasaran pasar Tokopedia ialah penjual serta pembeli, dimana Tokopedia tersedia ruang untuk penjual menjajakan barangnya, sehingga pembeli dapat dengan mudah memilih barang apa yang akan dibeli. Transaksi antar penjual dan pembeli di Tokopedia ini menggunakan sistem akum bersama, yakni dana pembeli pertama kali disimpan diakun Tokopedia serta setelah barang tiba ke pembeli maka dana ditahan akan ditransfer kerekening penjual. Mulai diluncurkan 17 Agustus 2009 aktif hingga saat ini, rata-rata kunjungan bulanan ke situs Tokopedia pada Q3 2018 hingga 153.6 juta pengunjung, mengalahkan Bukalapak dan juga Shopee (IPRICE, 2018).

Bukalapak

Bukalapak ialah situs online marketplace di Indonesia untuk jual-beli dari konsumen ke konsumen. Siapa saja bisa membuka toko online di Bukalapak serta melayani pembeli dari seluruh Indonesia untuk transaksi tunggal maupun ganda. Bukalapak mempunyai slogan jual-beli online yang mudah serta terpercaya. Karena Bukalapak menjamin pengembalian uang 100 persen uang kembali kepada pembeli jika barang tidak dikirim oleh penjual (Bukalapak.com, 2016).

Bukalapak didirikan Achmad Zaky pada tahun 2010 sebagai bentuk portofolio dari Suitmedia, sebuah konsultan dan lab digital . Namun, Bukalapak baru menjadi (PT) pada September 2011 yang dipimpin oleh Achmad Zaky sebagai CEO (Chief Executive Office) dan Nugroho

Herucahyono sebagai CTO (Chief Technology Officer) (Mysharing.co, 2015). Kantor Bukalapak beralamat di Plaza City View Lt.1 Jl. Kemang Timur No.22 Pasar Minggu, Pejaten Barat Jakarta, Indonesia 12510.

Seiring waktu, Bukalapak semakin berkembang untuk transaksinya. Bukalapak memiliki program untuk memfasilitasi para pelaku UKM yang ada di Indonesia untuk melakukan transaksi jual beli secara online. Hal ini dikarenakan transaksi melalui online dapat mempermudah UKM dalam menjual produk-produk yang mereka miliki tanpa harus memiliki toko offline. Untuk yang telah memiliki toko offline, Bukalapak mengharapkan dengan adanya situs tersebut dapat membantu meningkatkan penjualan toko offline tersebut (Mysharing.co, 2015).

Perbandingan Kualitas Pelayanan Tokopedia dan Bukalapak

- Kualitas Pelayanan Tokopedia

Sejak tenar tahun 2014, keberadaannya tokopedia semakin tinggi serta cepat & sekejab sebagai Marketplace yg digemari masyarakat. Tetapi nir menutup kemungkinan pembelian barang melalui online memiliki kelebihan & kelemahan, nir terkecuali dalam www.tokopedia.com/klikbarcode. Berikut merupakan kelebihan & kelemahan pembelian barang melalui online yaitu (<https://netjurnal.com/2016/08/kelebihan-&-kekurangantokopedia-untuk-jualan-&-belanja.html>).

Kelebihan

1. Kerap terdapat free ongkir
2. Harga produk murah
3. Tampilan antarmuka baik
4. Opsi tata cara pembayaran praktis sangat lengkap

Kelemahan

1. Web pula aplikasinya kadangkala error, mulai bersumber pada notifikasi nyangkut, notifikasi telat hingga lemot.
2. Sangat berlebih barang SPAM
3. Pencarian barang, penjual yg aktif juga diikut sertakan
4. Petunjuk metode pembelian yg sangat sederhana, cenderung kurang jelas, paling utama untuk pembeli pendatang baru.

Dengan sebagian kelebihan & kelemahan tersebut, pengguna tokopedia.com permanen memakai pembelian benda lewat online apalagi puas melaksanakan pembelian lewat online. Kepuasan (satisfaction) merupakan perasaan senang ataupun kecewa seorang lantaran menyamakan kinerja yg dipersepsikan produk (atau hasil) terhadap realita mereka (Kotler & Keller, 2008:138). apabila hasil gagal, memenuhi realita, maka pembeli tidak puas. Jika kinerja sesuai ekspektasi, pembeli pun puas. Dan jika kinerja melewati ekspektasi, pembeli akan sangat puas atau bahagia .

Kualitas Pelayanan Bukalapak

Dari Hasil penelitian sumber data dokumen pendukung serta hasil data kuesioner memperlihatkan bagaimana kualitas pelayanan sangat signifikan kepada kepuasan pelanggan. Bukalapak tersedia website yang mudah dipakai, dapat dilihat dari mayoritas konsumen dalam penelitian ini mudah mengakses website maupun aplikasi yang dibuat oleh Bukalapak. Selain itu Bukalapak juga memberikan informasi yang lengkap terkait produk atau jasa yang diberikan. Bukalapak sebagai toko online mempunyai banyak macam produk yang bisa dipilih, dapat diketahui dari hasil penelitian bahwa mayoritas konsumen puas dengan berbagai macam produk yang disediakan oleh Bukalapak. Disini Bukalapak jelas menyebutkan biaya tambahan ke harga akhir pada website.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian penulis dari sumber data dokumen pendukung dan hasil survei kuesioner data menyimpulkan bahwa e-commerce ialah pemakai Internet untuk membeli, menjual, mengangkut, serta memperdagangkan barang serta jasa meningkat. Karena itulah kami meneliti Tokopedia dan Bukalapak, salah satu aplikasi belanja yang banyak digunakan masyarakat umum untuk berdagang. Ini akan memungkinkan untuk meningkatkan kepuasan konsumen dengan aplikasi belanja yang akan diteliti. Karena tingginya tingkat kepuasan pelanggan saat menggunakan aplikasi belanja ini, kami tertarik untuk membandingkan hasil survei kuesioner yang ditemukan dalam bentuk Google Forms. Jadi walaupun Tokopedia mudah digunakan, Tokopedia lebih baik dari pada Bukalapak, terutama dalam hal efisiensi. Peneliti telah menemukan bahwa Tokopedia memudahkan pemakai (ease of use), memudahkan belajar (ease of use), serta kepuasan (satisfaction) aplikasi e-commerce itu lebih baik dari Bukalapak.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dan hasil sumber dokumen pendukung serta hasil data kuesioner, maka dapat diberi saran yaitu, lebih kuat dalam menyajikan tingkat pelayanan dari masing-masing suatu aplikasi perbelanjaan yaitu Tokopedia dan Bukalapak, yang dimana masih didapati kurang nya tingkat kualitas pelayanan dari salah satu aplikasi perbelanjaan tersebut yang membuat inovasi dan efisiensi lagi dalam tingkat kualitas pelayanan terhadap konsumen yang dapat mendorong tingkat kepuasan konsumen dalam bertransaksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Dyah Ayu Megawaty, Eko Setiawan, *Analisis Perbandingan Social Commerce Dari Sudut Pengguna Website*, Jurnal TEKNOINFO, Vol. 11, No. 1, 2017, 1-4. ISSN 1693 0010
- Ana Fauziah, Dwi Widi Pratito Sri Nugroho, Edy Suryawardana, *Kepuasan Pelanggan Belanja Online (Pada Marketplace Tokopedia Situs www.tokopedia.com/klikbarcode)*, Fakultas Ekonomi Universitas Semarang P-ISSN : 1412-5331, E-ISSN : 2716-2532, Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi Vol. 19, No. 2 April 2021, Hal 80-91
- Arie Wirya Atmaja, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, *Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen BUKALAPAK.COM (Studi Pada Mahasiswa Universitas Brawijaya)*,
- Adi Nugroho. 2006. *E-Commerce Memahami Perdagangan Modern di Dunia Maya*. Bandung: Informatika.
- Hendarsyah, D. (2019). *E-Commerce Di Era Industri 4.0 Dan Society 5.0*. IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita, 8(2), 171-184.
- Gofur, A. (2019). *Pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan*. Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT, 4(1), 37-44.
- Aziza, R. F. A. (2019). *Analisa usability desain user interface pada website tokopedia menggunakan metode heuristics evaluation*. Jurnal Tekno Kompak, 13(1), 7-11.

Analysis of Marketing Strategy to Increase the Number of Students at Primagama Educational Institution Bengkulu Branch

Analisis Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Jumlah Siswa di Lembaga Pendidikan Primagama Cabang Bengkulu

Samsul Akmal ¹⁾; Solichin ²⁾

^{1,2)} Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Bengkulu

Email: akmalsakad4f@gmail.com ¹⁾; drs.solichin.mm@gmail.com ²⁾

How to Cite :

Akmal, S., Solichin. (2021). Analysis of Marketing Strategy to Increase the Number of Students at Primagama Educational Institution Bengkulu Branch. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [29 November 2021]

Revised [04 December 2021]

Accepted [29 December 2021]

KEYWORDS

Analysi, Marketing Strategy, Primagama Educational Institution

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kembali strategi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pendidikan Primagama dalam rangka meningkatkan jumlah siswanya. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. SWOT adalah akronim dari huruf awalnya yaitu Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunity (kesempatan) dan Threat (Ancaman). Analisis SWOT dapat diolah apabila telah didapatkannya faktor-faktor internal yaitu Strengths (S) dan Weaknesses (W), faktor eksternal Opportunity (O) dan Threat (T). Dari hasil pengolahan data kuesioner dan data lainnya didapatkan titik pada kuadran I dalam diagram SWOT yang berarti bahwa Primagama cabang Bengkulu berada pada situasi yang sangat menguntungkan. Primagama cabang Bengkulu memiliki peluang dan kekuatan yang besar sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijaksanaan yang agresif (growth oriented strategy).

ABSTRACT

This study aims to re-analyze the marketing strategy carried out by Primagama educational institutions in order to increase the number of students. The analytical method used in this research is SWOT analysis. SWOT is an acronym for the initial letters, namely Strengths (strengths), Weaknesses (weaknesses), Opportunities (opportunities) and Threats (Threats). SWOT analysis can be processed if internal factors have been obtained, namely Strengths (S) and Weaknesses (W), external factors Opportunity (O) and Threats (T). From the results of processing the questionnaire data and other data, it is found that the point in quadrant I in the SWOT diagram means that Primagama Bengkulu branch is in a very favorable situation. Primagama Bengkulu branch has great opportunities and strengths so that they can take advantage of existing opportunities. The strategy applied in this condition is to support an aggressive policy (growth oriented strategy).

PENDAHULUAN

Perubahan pola pendidikan yang begitu cepat dan silih berganti serta globalisasi di segala bidang termasuk bidang pendidikan, memunculkan persaingan yang ketat dibidang bisnis jasa

pendidikan. Lembaga non formal seperti bimbingan belajar harus selalu siap dengan perubahan-perubahan yang dilakukan pemerintah di bidang pendidikan.

Menurut UUD 1945 dan UU No.2 tahun 1989 tentang system pendidikan nasional disebutkan bahwa penyelenggaraan pendidikan menjadi tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Hal menunjukkan bahwa penyelenggaraan pendidikan tidak hanya di sekolah formalsaja tetapi juga dapat diselenggarakan oleh lembaga luar sekolah semacam Bimbingan Belajar. Oleh karena itu, lembaga bimbingan belajar mempunyai dasar yang kuat sebagai wujud partisipasi masyarakat dalam mencerdaskan kehidupan bangsa.

Konsep Tri Pusat Pendidikan yang dicetuskan oleh Bapak Pendidikan Nasional kita Ki Hajar Dewantara merupakan peletak dasar pendidikan menjadi tanggung jawab bersama antara sekolah, keluarga dan masyarakat dalam hal ini lembaga bimbingan belajar. Masing-masing wadah pendidikan mempunyai wilayah dan mekanisme penyelenggaraan yang berbeda namun tujuan akhirnya sama yaitu ingin menciptakan manusia yang unggul atau mempunyai keunggulan kompetitif membangun bangsa dan negara kita.

Dalam keseluruhan sistem pendidikan, tujuan pendidikan merupakan salah satu komponen pendidikan yang penting, karena akan memberikan arah proses kegiatan pendidikan. Segenap kegiatan pendidikan atau kegiatan pembelajaran diarahkan guna mencapai tujuan pembelajaran. Anak sebagai objek pembelajaran juga perlu mendapatkan perhatian khusus. Daya tangkap setiap anak dalam menerima materi pelajaran di sekolah memang berbeda-beda. Daya tangkap anak yang tergolong rendah, akan sangat mempengaruhi perolehan pengetahuannya. Padahal, perolehan pengetahuan berbanding lurus dengan perolehan nilai di sekolahnya. Masalah kemampuan anak dalam menerima materi di sekolah ini dapat dipengaruhi oleh faktor internal, misalnya dari segi makanan yang kurang terpenuhi sehingga daya tahan tubuhnya terganggu, yang mengakibatkannya kurang konsentrasi di sekolah. Selain itu faktor psikologis anak, misalnya kurang diperhatikan orang tua atau gurunya. Adapun faktor eksternal yang mempengaruhi antara lain cara mengajar gurunya di sekolah yang kurang dipahami atau tidak disukai oleh anak. Kondisi belajar yang kurang kondusif, misalnya ruang kelas yang terlalu ramai dan berisik juga dapat mengganggu konsentrasi belajar anak. Selain belajar di sekolah, anak perlu mengulang pelajarannya di luar sekolah. Pada kenyataannya, tidak sedikit orang tua yang kesulitan mendampingi anaknya belajar di rumah karena aktivitasnya yang sibuk, atau pelajaran anaknya belum tentu dipahami orang tuanya. Persaingan belajar di kelas dapat ikut mempengaruhi naik-turun prestasinya. Jadi, tidak heran jika sang juara kelas pun tetap membutuhkan tambahan pelajaran ekstra, baik di luar sekolah maupun di luar rumah, untuk mempertahankan prestasinya. Siswa yang dapat mencapai target dalam proses pembelajaran dapat dianggap sebagai siswa yang berhasil. Sedangkan siswa yang tidak mampu mencapai target dalam proses pembelajarannya dapat dikatakan mengalami kesulitan belajar. Dalam rangka pemenuhan kebutuhan akan kemampuan pengembangan potensi dalam proses pembelajaran, banyak bermunculan lembaga-lembaga pendidikan yang menyediakan jasa kursus. Salah satu industri jasa yang berkembang saat ini adalah jasa bimbingan belajar atau lembaga pendidikan.

Keberadaan industri jasa mendapat tempat tersendiri dikalangan masyarakat terutama orang tua yang memiliki anak pelajar. Mereka mempunyai harapan bahwa setiap mengikuti bimbingan belajar prestasi akademis anak mereka akan meningkat dan dapat memiliki bekal yang lebih baik untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi. Secara tidak langsung kondisi seperti ini dapat meningkatkan persaingan di antara lembaga pendidikan sejenis dalam hal menawarkan produk yang terbaik untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Primagama pada awalnya didirikan oleh Purdie Candra bersama teman-temannya pada tanggal 10 Maret 1982 di Yogyakarta. Pada saat mendirikan lembaga Pendidikan Primagama ini Purdie masih berstatus sebagai Mahasiswa. Sebuah peluang bisnis potensial yang kala itu tidak banyak dilirik orang. Primagama semula hanya memiliki satu outlet dengan 2 orang murid, sedikit demi sedikit primagama terus berkembang. Kini murid primagama sudah lebih dari 100 ribu orang per-tahun, dengan ratusan outlet di seluruh Indonesia. Karena perkembangan itu Primagama

akhirnya dikukuhkan sebagai Bimbingan belajar terbesar di Indonesia oleh MURI (Museum Rekor Indonesia).

Primagama di Bengkulu memiliki 6 outlet yang tersebar di tiga wilayah kabupatèn yaitu Cabang Manna, Cabang Kepahyang dan Cabang Curup sedangkan 3 cabang lainnya berada di kota Bengkulu yang beralamatkan di jalan jati no 16 padang jati Bengkulu, jalan P. Natadirja KM 7,5 no 185 Bengkulu dan di jalan RE. Martadinata Perhubungan II RT/RW 34/7 Pagar Dewa Bengkulu.

Primagama Cabang Bengkulu mendapatkan respon yang positif dari para orang tua yang memiliki anak pelajar. Di kota Bengkulu Banyak orang tua yang menginginkan anak mereka mendapatkan pendidikan diluar pendidikan sekolah. Para orang tua ini berharap prestasi akademis anak mereka akan meningkat, hal itu terbukti dengan sejak dibukanya primagama cabang Bengkulu siswa yang ikut bimbingan belajar primagama selalu meningkat pada setiap tahunnya.

Namun setelah bermunculannya lembaga-lembaga pendidikan sejenis, Primagama Cabang Bengkulu mengalami penurunan jumlah siswa. Pada tahun 2010/2011 Primagama di Bengkulu memiliki 235 orang siswa dan pada tahun 2011/2012 Primagama cabang Bengkulu memiliki 202 orang siswa. Penurunan jumlah siswa ini menyebabkan Primagama cabang Bengkulu mengalami penurunan omset hal ini tentunya sangat berdampak bagi kelangsungan Perusahaan. Primagama cabang Bengkulu harus mempersiapkan segala sesuatu yang diakibatkan oleh Penurunan jumlah siswa dengan menganalisa rumusan strategi pemasaran yang sudah ada.

LANDASAN TEORI

Strategi Pemasaran

Definisi strategi bagi dunia usaha yang terkenal adalah Chandler dalam sistianto (2003:17) yakni strategi adalah penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang suatu enterprise dan adopsi tindakan-tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran-sasaran tersebut. Diperjelas lagi oleh Sidik (2000:34) dalam sistianto (2003:13) bahwa strategi adalah konsep multi dimensi yang mencakup semua kegiatan kritical suatu perusahaan yang diperlukan dipacu oleh lingkungan perusahaannya. Strategi pemasaran adalah ilmu yang mempelajari pemasaran dan strategi melalui analisis, pilihan dan implementasi strategi yang diterapkan dalam bisnis atau industri. Jain (1990:3) dan Handoko (2002:22) menyatakan bahwa secara esensial ada tiga factor yang dikenal dengan 3 The strategic 3c's yang perlu diperhatikan dalam membuat strategi pemasaran yaitu: Consumer Competition and Company.

Bimbingan Belajar

Pemerintah secara terus menerus melaksanakan berbagai program untuk pemerataan kesempatan memperoleh pendidikan. Selain menerapkan pendekatan yang bersifat konvensional, pemerintah juga melaksanakan berbagai terobosan yang bersifat inovatif. Perluasan layanan pendidikan diwujudkan melalui pencanangan program Wajib Belajar Pendidikan Dasar 6 Tahun (Wajar Dikdas 6 Tahun) pada tahun 1984 dan dilanjutkan dengan program Wajib Belajar Pendidikan Dasar 9 Tahun pada tahun 1994. Di tingkat internasional, Indonesia juga berperanserta dalam "Education for All" yang dideklarasikan UNESCO di jomtien, Thailand, pada tahun 1991.

Di era otonomi daerah, pemerintah daerah mempunyai peluang yang terbuka dan sekaligus tantangan untuk mempercepat peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) di wilayahnya masing-masing melalui pembangunan pendidikan. Dalam kaitan ini, pemerintah daerah perlu melakukan pengkajian terhadap berbagai program pembangunan pendidikan yang telah dilaksanakan. Selain itu, perlu dijajagi juga berbagai kemungkinan pendidikan alternative yang dapat mempercepat peningkatan kualitas SDM.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats)

dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, dan threats). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (strengths) mampu mengambil keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mencegah keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (strengths) mampu menghadapi ancaman (threats) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mampu membuat ancaman (threats) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru. Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas Stanford pada dasawarsa 1960-an dan 1970-an dengan menggunakan data dari perusahaan-perusahaan Fortune 500.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian survei yang merupakan suatu penelitian dengan mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data yang pokok. Penelitian ini pada intinya merupakan jajak pendapat antara konsumen lembaga pendidikan Primagama Cabang Bengkulu yang unit analisisnya yaitu individu mengenai strategi pemasaran (Sinagarimbun dan Effendi, 2000:40).

Analisis SWOT memberikan suatu informasi yang dapat berfungsi sebagai dasar pengambilan keputusan dan tindakan bagi pembuat keputusan, yang bila dilaksanakan dengan baik akan memungkinkan perusahaan dapat mencapai tujuannya.

SWOT adalah sebuah analisa yang dicetuskan oleh Albert Humprey pada dasawarsa 1960-1970an. Analisa ini merupakan sebuah akronim dari huruf awalnya yaitu Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunity (kesempatan) dan Threat (Ancaman) dan bagi lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu, akronim dari SWOT merupakan faktor internal dan eksternal yang benar adanya. Hasil analisa biasanya adalah arahan/rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yg ada, sambil mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis SWOT, maka dapat disusun tabel matrik SWOT yang terdiri dari empat strategi usaha yaitu SO, WO, ST, dan WT. masing-masing strategi memiliki karakteristik tersendiri dan hendaknya dalam implementasi strategi dilakukan secara bersama-sama dan saling mendukung satu sama lain. Matrik SWOT dilakukan dengan memasukkan seluruh poin *streght*, *weaknesses*, *opportunitities* dan *treath* ke dalam matrik lalu membaginya dalam empat usaha dengan mengalokasikan hasil dari perkalian bobot dan rating ke dalam strategi SO, WO, ST dan WT yang merupakan kombinasi dari semua kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi Primagama cabang Bengkulu dengan konsep yang memasukan informasi perilaku pelanggan mengenai pilihan untuk memperoleh layanan dari usaha ini yang berada di lokasi strategis. Adapun tabel matrik SWOT (dapat dilihat pada tabel 11).

Dari analisis matrik SWOT (dapat dilihat pada tabel 11), maka terciptalah beberapa alternatif strategi sebagai berikut :

1. Strategi SO, yaitu mengoptimalkan promosi melalui brosur, media cetak, radio ataupun televisi.

Mengoptimalkan promosi dengan cara :

- a. Membagikan brosur, menampilkan iklan pada media cetak, radio, yang mengedepankan Primagama sebagai bimbingan belajar yang tersebar di seluruh Indonesia yang

- membuka layanan konsultasi 24 jam dan berada di lokasi yang strategis di kota Bengkulu.
- b. Menawarkan paket lulus UAS, UAN dan SMPTN ke dalam paket 3 in 1 dengan harga yang lebih ringan, selain dapat lulus SMPTN siswa juga dapat menjangkau standar kelulusan hal inipun dapat meringankan pikiran siswa bercabang.
2. Strategi ST, yaitu Mengembangkan Program konsultasi 24 jam
Melakukan pendekatan dengan siswa dan calon siswa dengan mengembangkan program konsultasi 24 jam via telpon maupun internet, tujuan dari program ini yaitu untuk memberi kesan pada siswa agar ia mau melanjutkan belajar di primagama cabang Bengkulu lagi.
 3. Strategi WO, yaitu memperbaiki alat bantu belajar dan meregenerasikan fasilitas ruangan dan gedung.
Memperbarui alat bantu belajar dengan mengganti komputer, proyektor dan semua alat yang dianggap kuno dengan alat bantu belajar yang lebih canggih dan mengecat kembali gedung serta mengganti fasilitas ruangan berupa AC, meja atau kursi dengan yang baru pada lembaga pendidikan primagama cabang Bengkulu.
 4. Strategi WT, yaitu memberi diskon khusus.
Langkah yang dapat diambil oleh lembaga pendidikan primagama adalah Selain memperbaharui semua fasilitas ruangan dan alat bantu belajar Primagama cabang Bengkulu dapat memberikan diskon khusus untuk menarik minat siswa dan calon siswa agar dapat bersaing dengan bimbingan belajar lainnya yang memberikan penawaran jasa yang lebih murah.

Tabel 1. Matrik SWOT Primagama Cabang Bengkulu

IFAS	Kekuatan (Strengths/S):	WEAKNESS (W)
EFAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Primagama memiliki cabang di seluruh Indonesia 2. Primagama menjamin lulus ujian semester, UAS, UAN, SMPTN 3. Primagama membuka program konsultasi 24 jam 4. lokasi yang strategis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. teknologi dan informasi yang digunakan sebagai alat bantu belajar sebagian sudah ketinggalan zaman. 2. ruang belajar dan fasilitas ruangan belum ada regenerasi sejak Primagama Bengkulu hadir
OPPURTUNITIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. belum banyak pesaing pada bisnis ini yang menjangkau kota Bengkulu 2. kebijakan Pemerintah dalam menentukan standar kelulusan 	<p>Mengoptimalkan promosi dengan cara :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. membagikan brosur, menampilkan iklan media cetak, radio dan televisi yang mengedepankan Primagama sebagai bimbingan belajar yang tersebar di seluruh Indonesia yang membuka layanan konsultasi 24 jam dan berada di lokasi yang strategis di kota Bengkulu. 2. Menawarkan paket lulus UAS, UAN dan SMPTN ke dalam paket 3 in 1 dengan harga yang lebih ringan, selain dapat lulus SMPTN siswa juga dapat menjangkau standar kelulusan hal inipun dapat meringankan pikiran siswa bercabang. 	<p>Memperbarui alat bantu belajar dengan mengganti komputer, proyektor dan semua alat yang dianggap kuno dengan alat bantu belajar yang lebih canggih dan mengecat kembali gedung serta mengganti fasilitas ruangan berupa AC, meja atau kursi dengan yang baru.</p>
THREATAS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. masuknya pesaing baru 	<p>Melakukan pendekatan dengan siswa dan calon siswa dengan mengembangkan program konsultasi 24 jam via telpon maupun internet, tujuan dari program ini yaitu untuk memberi kesan pada siswa agar ia mau melanjutkan belajar di primagama cabang Bengkulu lagi.</p>	<p>Langkah yang dapat diambil oleh lembaga pendidikan primagama adalah Selain memperbaharui semua fasilitas ruangan dan alat bantu belajar Primagama cabang Bengkulu dapat memberikan diskon khusus untuk menarik minat siswa dan calon siswa agar dapat bersaing dengan bimbingan belajar lainnya yang memberikan penawaran jasa yang lebih murah.</p>

Sumber hasil penelitian, diolah tahun 2021

Diagram Analisis SWOT

Dari analisis SWOT di atas maka dapat dibuat suatu ringkasan atau rekapitulasi dari perhitungan untuk melihat seberapa besar kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terjadi pada Primagama cabang Bengkulu.

Tabel 2 Rekapitulasi IFAS dan EFAS

Keterangan	IFAS		EFAS	
	<i>Strength</i>	<i>Weaknesses</i>	<i>Opportunities</i>	<i>Treath</i>
Strategi pemasaran	9,2	5,55	4,2	3
Kuadran	9,2 - 5,55 = 3,65		4,2 - 3 = 1,2	

Sumber hasil penelitian, diolah tahun 2021

Dari hasil olahan kuesioner yang telah dibagikan maka diperoleh angka dari beberapa pertanyaan yang menyangkut Kekuatan (*Strength*) yang dimiliki oleh lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu berupa :

- 1) Primagama memiliki cabang di seluruh Indonesia
- 2) Primagama menjamin lulus ujian semester, UAS, UAN, SMPTN
- 3) Primagama membuka program konsultasi 24 jam
- 4) lokasi yang strategis

angka-angka tersebut dimasukkan ke dalam rumusan SWOT menyangkut bobot dan rating (lihat lampiran 2) hasil kali bobot dan rating yaitu skor sebesar 9,2 seperti yang ditunjukkan oleh tabel di atas.

Beberapa pertanyaan yang menyangkut Kelemahan (*weaknesses*) yang dimiliki oleh lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu berupa :

- 1) teknologi dan informasi yang digunakan sebagai alat bantu belajar sebagian sudah ketinggalan zaman.
- 2) ruang belajar dan fasilitas ruangan belum ada regenerasi sejak Primagama Bengkulu hadir

Angka-angka tersebut dimasukkan ke dalam rumusan SWOT berupa bobot dan rating (lihat lampiran 2) hasil kali bobot dan rating yaitu skor sebesar 5,55 seperti yang ditunjukkan oleh tabel di atas.

Beberapa pertanyaan yang menyangkut peluang (*opportunities*) yang dimiliki oleh lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu berupa :

1. belum banyak pesaing pada bisnis ini yang menjangkau kota Bengkulu
2. kebijakan Pemerintah dalam menentukan standar kelulusan

Dari pertanyaan-pertanyaan di atas maka diperoleh perhitungan skor berupa perkalian nilai bobot dan nilai rating (lihat lampiran 2). Perkalian nilai bobot dan nilai rating pada perhitungan SWOT tersebut diperoleh skor sebesar 4,2 seperti yang ditunjukkan oleh tabel di atas.

Beberapa pertanyaan yang menyangkut ancaman (*threats*) yang dimiliki oleh lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu berupa masuknya pesaing baru

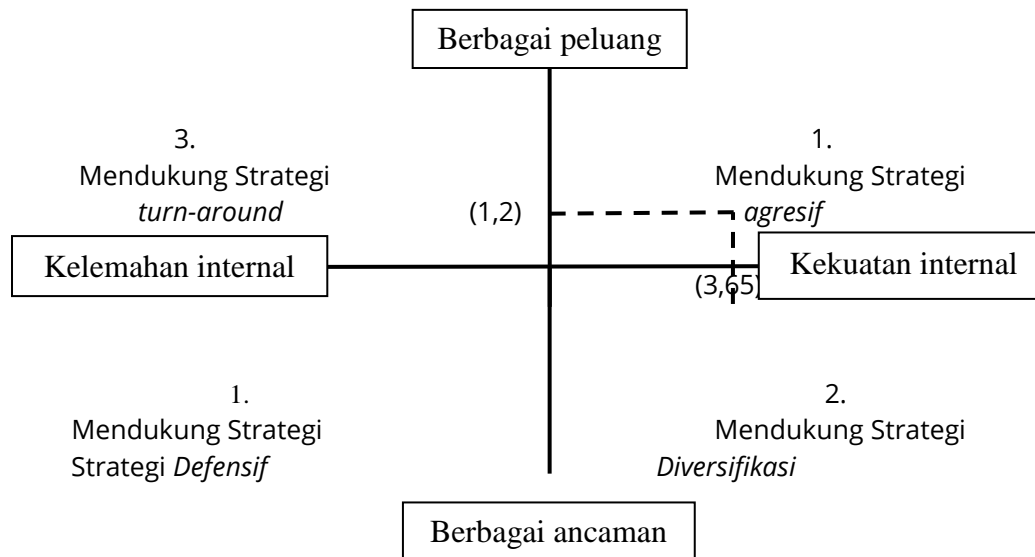
Dari pertanyaan-pertanyaan di atas maka diperoleh perhitungan skor berupa perkalian nilai bobot dan nilai rating (lihat lampiran 2). Perkalian nilai bobot dan nilai rating pada perhitungan SWOT tersebut diperoleh skor sebesar 3 seperti yang ditunjukkan oleh tabel di atas.

Keterangan dari tabel di atas menjelaskan strategi pemasaran Primagama cabang Bengkulu, maka kekuatan (*strength*) yang dimiliki oleh primagama cabang Bengkulu adalah 9,2 sedangkan kelemahannya 5,55 jadi kuadran *internal factors* yaitu $9,2 - 5,55 = 3,65$. Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki dari dua strategi tersebut sebesar 4,2, untuk ancaman (*treath*) sebanyak 3. Jadi kuadran *external factors* yaitu $4,2 - 3 = 1,2$

Berdasarkan tabel di atas maka titik temu *internal factor* dengan *external factor* dapat digambarkan pada diagram analisis SWOT. Diagram analisis SWOT akan menunjukkan pada kuadran

apakah titik temu ini berada. Hal ini dapat dijadikan sebagai kombinasi faktor internal dan eksternal perusahaan tersebut. Diagram SWOT akan menunjukkan pada posisi manakah strategi pemasaran pada Primagama cabang Bengkulu saat ini. Posisi strategi inilah yang akan menentukan letak kuadran strategi pemasaran Primagama cabang Bengkulu. Letak kuadran tersebut akan dijadikan fundamental analisis strategi kedepan. Kuadran-tersebut dapat diamati secara jelas melalui diagram analisis SWOT berikut ini:

Gambar 1 Diagram Hasil Analisis SWOT



Sumber hasil penelitian, diolah tahun 2021

Berdasarkan diagram diatas maka titik berada adalah pada kuadran I, yaitu Primagama cabang Bengkulu berada pada situasi yang sangat menguntungkan. Primagama cabang Bengkulu memiliki peluang dan kekuatan yang besar sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijaksanaan yang agresif (*growth oriented strategy*). Yaitu dengan cara :

1. mengoptimalkan promosi melalui brosur, media cetak, radio ataupun televisi
2. mengembangkan Program konsultasi 24 jam untuk menarik minat siswa
3. memperbarui alat bantu belajar dan meregenerasikan fasilitas ruangan dan gedung.
4. memberi diskon khusus untuk menghindari masuknya pesaing baru yang memberikan penawaran jasa yang lebih murah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Mengoptimalkan promosi melalui brosur, media cetak, radio ataupun televisi
2. Mengembangkan Program konsultasi 24 jam untuk menarik minat siswa
3. Memperbarui alat bantu belajar dan meregenerasikan fasilitas ruangan dan gedung.
4. Memberi diskon khusus untuk menarik minat siswa dan calon siswa agar dapat bersaing dengan bimbingan belajar lainnya yang memberikan penawaran jasa yang lebih murah.

Saran

1. Primagama cabang Bengkulu dapat mengoptimalkan promosi apabila pesan yang ingin disampaikan disaji sedemikian menarik sehingga menimbulkan minat bagi pembaca maupun pendengar untuk mengetahui isi dari promosi yang ditawarkan.

2. Primagama cabang Bengkulu diharapkan untuk dapat menambah ilmu psikologi sehingga mampu memahami karakter para siswanya terutama disaat konsultasi dan dapat menjaga kenyamanan serta menjaga hal-hal yang bersifat rahasia.
3. Kenyamanan siswa pada saat sedang berlangsungnya belajar-mengajar harus menjadi prioritas utama.
4. Menurunkan biaya bimbingan belajar dalam batas kewajaran dan dapat diangsur.

DAFTAR PUSTAKA

- AB. Susanto dan Kotler, 2000. Manajemen Pemasaran di Indonesia Edisi Pertrana. Salemba 4 Jakarta.
- Meiliani, Rose, 2008. Manajemen Strategi Lembaga Pendidikan Primagama Sutoyo Cabang Semarang. Tesis tidak diterbitkan. Semarang program Pasca Sarjana UNDIP Semarang.
- Panji, 2010. Analisis SWOT dan Penerapannya dalam Organisasi.
- Philip Kotler, 2004. Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan dan Pengendalian Edisi Tujuh. Jakarta: Erlangga
- Rangkuti, Freddy, 2000. Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis; Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Rangkuti, Freddy, 2006. Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Rangkuti, Freddy, 2012. SWOT Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat Yang Efektif Plus Cara Mengelola Kinerja Dan Risiko. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Siagian, Sondang, 2003. Manajemen Strategi. Jakarta: Bumi Aksara
- Siahaan, 2002. Education For All. UNESCO : Thailand
- Singarimbun, masri dan Sofyan Effendi, 2000. Metode Penelitian Survei. Jakarta: LP3ES
- Sistianto, 2003. Laporan Penelitian. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan
- Umar, Husein, 2001. Riset Strategi Perusahaan. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Utilization of Social Media for Effectiveness of Learning Communication during the Covid-19 Pandemic

Pemanfaatan Media Sosial untuk Efektivitas Komunikasi Pembelajaran dalam Masa Pandemi Covid-19

Utami R.A Padang¹⁾; Fithrah Dwi Ananda²⁾; Nurbaiti²⁾

^{1,2)} Prodi Manajemen, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia

Email : ¹⁾ Padangutami714@gmail.com; ²⁾ Fithrahirawan@gmail.com; ²⁾ nurbaiti@uinsu.ac.id

How to Cite :

Padang, U. R. A., Ananda, F. D., Nurbaiti. (2021). Utilization of Social Media for Effectiveness of Learning Communication during the Covid-19 Pandemic. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [29 November 2021]

Revised [04 December 2021]

Accepted [29 December 2021]

KEYWORDS

Effectiveness, Covid-19,
Utilization,
Learning, Communication.

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Sebuah media sosial mampu mengakibatkan perkembangan teknologi komunikasi dan informasi yang luar biasa. Dengan berbagai fitur yang digunakan media sosial mampu mengubah gaya komunikasi masyarakat pada masa sekarang ini. Kehadiran media sosial bahkan berdampak pada cara kita berkomunikasi di segala bidang, seperti komunikasi pemasaran, komunikasi politik dan komunikasi dalam sistem pembelajaran. Tujuan penelitian ini untuk menjelaskan bagaimana seorang pengajar menggunakan media sosial dengan efektif sebagai sarana pembelajaran pada masa pandemi Covid-19. Metode penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa guru sebagai fasilitator informasi mampu membangun komunikasi daring yang efektif. Komunikasi efektif adalah komunikasi yang senantiasa terjalin antara tenaga pengajar dan siswa sehingga tujuan atau niat dapat terpenuhi dengan sebaik-baiknya tergantung bagaimana cara para komunikator atau pengajar menyampaikan pesan tersebut.

ABSTRACT

The A social media is able to lead to the development of extraordinary communication and information technology. With the various features used by social media, it is able to change the communication style of today's society. The presence of social media even has an impact on the way we communicate in all fields, such as marketing communications, political communication and communication in learning system. The purpose of this study is to explain how a teacher uses a social media effectively as a learning tool during the covid-19 pandemic. This research method is descriptive research. The result showed that teachers as information facilitator were able to build effective online communication. Effective communication is communication that is always established between teachers and students so that the goals or intentions can be fulfilled as well as possible depending on how the communication or teachers convey the message..

PENDAHULUAN

Setelah internet dapat diakses di telepon genggam dan masih muncul kata smartphone (smartphone), penggunaan media internet sebagai alat komunikasi juga berkembang pesat. Dengan

hadirnya smartphone, pilihan komunikasi menjadi lebih beragam, mulai dari fitur SMS, MMS, chatting, email, browsing dan media sosial. Milenial merasakan kehadiran media. Ada media yang memuat semua konten untuk menjadi bagian dari kehidupan masyarakat dunia. Dalam era yang berkembang, media menjadi lebih beragam dan dibutuhkan oleh masyarakat. Awalnya, media komunikasi hanya bersifat satu arah, dan peminat media hanya bisa menikmati konten yang disajikan oleh sumber media. Perkembangan komunitas virtual saat ini sangat dipengaruhi oleh pertumbuhan dan perkembangan internet yang sangat pesat. Situasi ini digunakan oleh banyak kelompok untuk membentuk komunitas virtual yang sangat besar. Banyaknya komunitas virtual yang muncul cenderung memungkinkan orang untuk melakukan aktivitas di ruang virtual bersama.

Mengingat kondisi wabah virus Covid-19 saat ini, guru, siswa, dan orang tua siswa juga tidak perlu khawatir dengan kelangsungan belajar saat ini. Berbagai jenis media sosial dapat digunakan sebagai media pembelajaran jika kegiatan pendidikan dan pembelajaran sekolah ditutup untuk menghindari penyebaran virus COVID-19 saat ini.

Namun demikian, seiring berjalannya waktu, sebagai pengguna media sosial, masyarakat umum tidak hanya tidak dapat menikmati konten dari media yang diekspos kepadanya, tetapi juga tidak dapat berpartisipasi dalam pengisian media yang cepat. Komunikasi virtual yang memungkinkan interaksi tidak langsung antara guru dan siswa sangat dibutuhkan tidak hanya dalam fase isolasi dari pandemi COVID19, tetapi juga di bidang pendidikan dan komunikasi di mana orang tidak perlu berada di satu tempat di masa depan. Saatnya berinteraksi secara bersamaan.

Untuk memahami dampak metode pembelajaran tersebut terhadap perkembangan belajar siswa yang harus belajar dari rumah dari segi kualitas dan motivasi, perlu dicermati pelaksanaan pembelajaran dengan komunikasi virtual. Selain komunikasi yang efektif, penelitian analitik empiris juga diperlukan tentang potensi kreativitas untuk tumbuh dengan metode pembelajaran komunikasi virtual menggunakan pola terencana dan terkonsep.

LANDASAN TEORI

Komunikasi Virtual

Dalam komunikasi virtual, jaringan Internet adalah perantara utama dan bertindak sebagai penghubung antara komunikator. Komunikasi virtual yaitu salah satu dari saluran untuk menyampaikan pesan dan sesuatu berita melalui media massa, yang disampaikan melalui jaringan Internet. Penyajian seni bersifat luas, up-to-date (terbaru) interaktif dan komunikasi dua arah.

Komunikasi virtual dapat diperbarui setiap saat dan lebih bersifat global atau universal dibandingkan dengan media komunikasi lainnya. Johnson dan Kaye (1998) berpendapat bahwa penggunaan Internet oleh Netter lebih dapat diandalkan daripada padanan tradisionalnya. Menurut McLuhan, kemunculan media baru merupakan hasil pengembangan dan penyempurnaan media lama seperti pendahulunya, namun isi media baru seringkali menggunakan atau mengemas kembali materi media lama.

Masyarakat terus berinovasi untuk menciptakan media baru, karena penggunaan media lama dinilai masih banyak kekurangannya. Penggunaan media baru tidak dibatasi oleh jarak atau waktu, tetapi juga media interaktif. Oleh karena itu, melalui komunikasi virtual, pengguna dapat memberikan umpan balik atas apa yang dilihatnya, berupa komentar dan suka.

Teori Komunikasi Efektif

Komunikasi efektif yaitu jenis komunikasi yang bertujuan untuk mendapatkan umpan balik berupa perubahan sikap komunikator yang diharapkan selama atau setelah proses komunikasi. Pada kenyataannya, proses komunikasi yang efektif melalui unsur-unsur komunikasi harus jelas dan mudah dipahami oleh orang lain, kata Mc. Crosby Larson dan Knapp dapat mencapai komunikasi

yang efektif dengan mengejar tingkat akurasi tertinggi dalam proses komunikasi antara komunikator. Komunikasi yang efektif hanya dapat terjadi jika komunikator dan komunikator menunjukkan kesamaan pemahaman dan keselarasan, sikap, dan bahasa. Sebuah komunikasi dikatakan efektif apabila:

- a. Pesan dapat diterima, dimengerti dan dipahami oleh siswa.
- b. Pesan yang disampaikan dapat diterima dan diterapkan.
- c. Tidak ada hambatan berarti bagi penerima pesan untuk menindaklanjuti dengan perbuatan.

Pembelajaran Efektif

Pembelajaran efektif adalah proses pembelajaran yang memungkinkan siswa belajar dengan cara yang menyenangkan baik dari segi keterampilan maupun pengetahuan dan sikap. Secara teori, pembelajaran efektif menurut Reiser Robert (1996) bersifat spesifik siswa, sama seperti pembelajaran ini secara efektif berkontribusi pada koeksistensi dengan siswa lain dari keterampilan, pengembangan nilai konseptual, dan hasil belajar. Belajar untuk memperoleh keterampilan, pengetahuan, sikap, dan pembelajaran. menyenangkan bagi siswa. Yang penting belajar efektif ketika aspek kognisi, emosi, dan psikomotor berubah..Media baru memiliki fungsi sebagai berikut:

1. Digunakan untuk menampilkan arus informasi yang dapat diakses dengan cepat dan mudah kapan saja, di mana saja. Hal ini memudahkan seseorang untuk menemukan apa yang mereka cari atau butuhkan, yang biasanya harus mereka lihat langsung dari sumbernya. Sebagai media transaksi jual beli. Mudah untuk membeli suatu produk atau barang melalui fasilitas internet.
2. Sebagai media hiburan. Contohnya: game online, jejaring sosial, streamingvideo, dan lain sebagainya.
3. Sebagai media komunikasi yang efektif dan efisien. Karena dapat berkomunikasi dengan seseorang jarak jauh bahkan mampu melakukan video call dan mudah dijangkau oleh jaringan internet.
4. Sebagai sarana edukasi dengan ebook sederhana dan praktis. Penyediaan materi pembelajaran dapat distandarisasi untuk siswa dan siswa, proses pembelajaran lebih jelas, lebih menarik, lebih interaktif, hemat waktu dan tenaga, proses pembelajaran dapat dilakukan di mana saja, guru Anda dapat mengubah peran Anda lebih agresif dan arah yang produktif .

METODE PENELITIAN

Covid19 Kajian Penggunaan Media Sosial untuk Mempelajari Efektivitas Komunikasi Saat Pandemi Metode yang digunakan dalam artikel ini adalah deskriptif. Metode deskriptif dapat diartikan sebagai proses pemecahan masalah yang diselidiki dengan cara menggambarkan subjek atau kondisi subjek penelitian. Ini bisa berupa orang, institusi, komunitas, dll, berdasarkan fakta yang terlihat saat ini atau apa adanya. itu adalah . Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat penjelasan yang sistematis dan faktual, gambaran atau gambaran tentang fakta, ciri-ciri, dan hubungan antar fenomena yang diteliti.

Studi deskriptif adalah studi yang mencoba menjelaskan suatu gejala, suatu peristiwa yang sedang terjadi, atau suatu masalah yang nyata. Berfokus pada wawasan dan pengetahuan siswa dan guru tentang metodologi pembelajaran jarak jauh dan kualitas teknik pengajaran dari bahan ajar itu sendiri untuk memahami alasan, pendapat, dan motif yang mendasari kedua belah pihak terhadap elemen pembelajaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dunia pendidikan merasakan dampak dari wabah Covid-19. Maka dari itu pendidikan harus mewaspadai dan mengawasi kegiatan pendidikan dan pembelajaran supaya bekerja dengan baik

ketika para muridnya belajar dirumah. Agar berjalan dengan efektif solusinya, para pendidik harus membuat rancangan media belajar dengan menggunakan media online sebagai bentuk inovasi belajar dirumah.

Inovasi belajar dirumah dengan media online secara langsung mengubah kebiasaan antara guru dan siswa. Selama ini guru mengajar di dalam kelas yang memiliki kemampuan pendidikan dan pembelajaran yang didukung dengan fasilitas penunjang proses pendidikan dan pembelajaran. Inovasi baru yang dibuat menuntut para guru untuk berpikir bagaimana cara berkomunikasi yang tepat dengan siswa agar efektif dan efisien dalam mengikuti kegiatan pembelajaran melalui media online.

Untuk memulai proses pembelajaran media terbaik yang digunakan adalah berbasis jaringan. Nama lainnya adalah pembelajaran online (online). Media yang digunakan untuk memulai proses pembelajaran yaitu media computer, laptop dan smartphone yang terhubung dengan jaringan internet. Para pendidik dapat memberitahu informasi pembelajaran secara langsung menggunakan aplikasi Zoom, Google Meet, WhatsApp (WA), dan pada media lain sebagai media komunikasi pembelajaran. Dengan penggunaan media ini, para pendidik dapat memastikan para siswa mengikuti kegiatan proses belajar mengajar di waktu yang sama dengan jarak yang berbeda. Para pendidik juga dapat memberikan tugas sesuai dengan materi yang sudah dirancang sebelumnya.

Proses belajar mengajar dengan basis online sangat membantu dalam kondisi Covid-19 pada masa ini. Dengan cara ini, para pendidik dan siswa tetap dapat melanjutkan aktifitas belajar mengajar dengan efektif dan aman walau hanya berada dirumah. Namun, mengubah kebiasaan itu sangat sulit, dikarenakan perubahan komunikasi yang terlalu cepat dan tiba-tiba.

Berikut perubahan yang terjadi antara lain adalah :

1. Guru dan siswa menggunakan media sosial baru
2. Guru dan siswa harus mampu merubah gaya, strategi atau metode mengajar dan belajar.
3. Guru dan siswa harus mampu merubah cara berkomunikasi menggunakan media sosial pada saat ini.

Namun ada sebagian siswa yang merasa dengan proses belajar virtual kesulitan mengikuti pelajaran dan merasa tidak efektifitas. Hal tersebut diambil dan dianalisa serta dipengaruhi karena berbagai faktor, baik dari faktor teknis fasilitas, konsep cara pembelajaran dan motivasi, yaitu ;

Dampak faktor fasilitas/fasilitas: para siswa membutuhkan smartphone, paket kuota data internet yang cukup, dan metode belajar melalui online yang efektif agar proses belajar mengajar berjalan dengan lancar dengan system komunikasi virtual online.

Pengaruh Faktor Konsep Cara Pembelajaran : sebelum memulai pelajaran ada baiknya para pendidik menyiapkan konsep belajar sesuai dengan system jarak jauh secara komunikasi virtual agar para siswa dapat memanfaatkan teknologi secara efektif, tepat dan efisien. Serta para siswa mampu mengembangkan kreatifitasnya dengan baik.

Dampak faktor motivasi: adanya rasa tanggung jawab pada diri sendiri untuk selalu mengikuti kegiatan belajar mengajar berbasis online, berani tampil sebagai siswa dalam menjalankan tugas yang diberikan para pendidik. Dorongan dalam motivasi belajar tidak hanya bersifat ekstrinsik, untuk mencapai suatu tujuan ataupun cita-cita.

Para pendidik sebagai perantara komunikasi harus mampu menjalin komunikasi yang efektif. Hal utama dalam kejelasan suatu komunikasi adalah kejelasan sebuah informasi yang diberikan. Ini terjadi ketika pemahaman, sikap, dan bahasa sama. Sebuah pesan dapat dipahami dan diterima tergantung bagaimana cara para komunikator atau pendidik menyampaikan pesan tersebut. Pesan yang dikirim disetujui oleh persekutuan (siswa). Untuk melacak pesan atau informasi tidak boleh ada hambatan. Ketiga hal tersebut merupakan unsur komunikasi yang efektif.

Agar pembelajaran daring berjalan dengan efektif, ada beberapa hal yang harus dilakukan para pendidik, yaitu:

1. Guru dan siswa membuat sebuah peraturan pada saat kelas daring berlangsung, seperti waktu dan aplikasi apa yang akan digunakan.
2. Ciptakan suasana diskusi yang baik dengan kursus online. Tidak boleh memberikan pertanyaan atau menjawabnya ketika belum waktunya.
3. Guru selalu menggunakan ekspresi linguistik dan nonverbal untuk memberikan umpan balik, penghargaan, dan hukuman.
4. Guru harus mampu menolong siswa yang mengalami kesulitan ketika kelas online sedang berlangsung.
5. Guru juga harus menanamkan semangat demokrasi pada siswanya. Demokrasi bertujuan untuk memberikan informasi selama pembelajaran online, saling memberikan kebebasan untuk saling mendengar dan memahami situasi masing-masing, dan memberikan solusi kepada siswa terkait masalah pembelajaran yang dialami selama masa pandemic.

KESIMPULAN DAN SARAN

Ada Kendala dan Permasalahan dalam mengatasi Komunikasi Virtual Pembelajaran Daring yang dilaksanakan oleh Tenaga Pengajar kepada siswanya dengan menggunakan teknologi komunikasi virtual jarak jauh baik berupa kurangnya sarana atau fasilitas berupa Smartphone dengan teknologi yang memadai dan Kuota Paket Data Internet yang cukup dari sisi siswa disertai rendahnya motivasi dan kurang disiplin dalam mengikuti pembelajaran daring membuat penilaian oleh guru kepada siswanya menjadi kurang lengkap dan kurang optimal.

Perubahan system belajar pada saat ini membantu para siswa untuk memahami teknologi masa depan dan merubah system tradisional terdahulu yang sudah tertinggal. Bagi para siswa teknologi informasi dan komunikasi sangat penting untuk system pembelajaran sekarang sebagai sarana penghubung pengetahuan. Pembelajaran tatap muka merupakan pembelajaran awal bagi para siswa, para siswa juga memerlukan cara pembelajaran menggunakan media baru untuk membentuk komunikasi yang efektif. Apalagi di masa pandemi Covid-19 saat ini, Anda perlu belajar bagaimana menggunakan media baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Nurudin. 2017. Perkembangan Teknologi Komunikasi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Prisgunanto, Ilham. 2014. Komunikasi Pemasaran Era Digital. Jakarta: Prisani Cendikia
- Rezky Ananda Muhammad. (2021). Pemanfaatan Media Baru Untuk Efektifitas Komunikasi Pembelajaran Dalam Masa Wabah Covid 19
- Ahmad Setiadi. (2016). Pemanfaatan Media Sosial Untuk Efektifitas Komunikasi, Jurnal Ilmiah
- Tutut Handayani. 2011. Membangun Komunikasi efektif untuk Meningkatkan Kualitas dalam Proses Belajar Mengajar. TA'DIB, Vol. XVI, No. 02.
- <https://media.neliti.com> > analisis pemanfaatan virtual community
- <https://ejournal.bsi.ac.id> > do...PDF PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL UNTUK EFEKTIFITAS KOMUNIKASI

Analysis of Service Quality on Patient Satisfaction at the Small Bridge Health Center, Bengkulu Province

Analisis Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu

Fery Surahman Saputra

Departemen Kesehatan Masyarakat, Fakultas Kesehatan, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: fery.surahman@unived.ac.id

How to Cite :

Saputra, F. S. (2021). *Analysis of Service Quality on Patient Satisfaction at the Small Bridge Health Center, Bengkulu Province*. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [29 November 2021]

Revised [04 December 2021]

Accepted [29 December 2021]

KEYWORDS

Analysis, Service Quality, Patient Satisfaction, Small Bridge Health Center.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor apa saja yang berhubungan terhadap kualitas pelayanan Puskesmas dengan tingkat kepuasan pasien. Dalam hal ini tentunya akan memberikan manfaat yang sangat besar bagi internal Dinas kesehatan khususnya Dinas Kesehatan Provinsi Bengkulu dalam membenahi peningkatan kualitas pelayanan kesehatan terhadap pasien terutama pasien umum di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian survey, yaitu penelitian yang menggunakan sampel dari suatu populasi, koesioner digunakan sebagai alat pengumpulan data (singarimbun dan effendi, 1999). Pada penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner, kemudian kuesioner disebar kepada respoondenn. Penyebaran kuesioner biasanya dilakukan untuk dapat memperoleh data atau fakta yang ada serta mencari keterangan-keterangan aktual yang dapat mendukung penelitian ini. Bukti fisik, keandalan, daya tanggap dan empati adalah variabel yang digunakan dalam penelitian. Analisis korelasi berganda untuk mengetahui derajat atau kekuatan hubungan antara seluruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) secara bersamaan. Dengan menggunakan program SPSS diperoleh nilai korelasi berganda antara variabel independen (reliabilitas, daya tanggap, jaminan, empati dan bukti fisik) terhadap variabel dependen (kepuasan pasien) sebesar 0,827 artinya hubungan antara variabel independen (reliabilitas, daya tanggap, jaminan, empati dan bukti fisik) terhadap variabel dependen (kepuasan pasien) dengan kategori sangat erat.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine what factors are related to the quality of Puskesmas services with the level of patient satisfaction. In this case, of course, it will provide enormous benefits for the internal health office, especially the Bengkulu Provincial Health Office, in improving the quality of health services for patients, especially general patients at the Jembatan Kecil Health Center in Bengkulu Province. The type of research used is survey research, namely research that uses a sample from a population, questionnaires are used as a data collection tool (Singarimbun and Effendi, 1999). In this study, data was collected by means of a questionnaire, then the questionnaire was distributed to respondents. The distribution of questionnaires is usually carried out to obtain existing data

or facts and to seek actual information that can support this research. Physical evidence, reliability, responsiveness and empathy are variables used in the study. Multiple correlation analysis to determine the degree or strength of the relationship between all independent variables (X) to the dependent variable (Y) simultaneously. By using the SPSS program, a multiple correlation value was obtained between the independent variables (reliability, responsiveness, assurance, empathy and physical evidence) to the dependent variable (patient satisfaction) of 0.827, meaning the relationship between the independent variables (reliability, responsiveness, assurance, empathy and physical evidence)) to the dependent variable (patient satisfaction) with a very close category..

PENDAHULUAN

Kebutuhan dalam setiap institusi untuk meningkatkan mutu produk/jasa serta kepuasan pelanggan semakin besar dalam era globalisasi. Oleh karena itu semua institusi dalam negeri termasuk seluruh institusi kesehatan harus mampu menyediakan dan memberikan jasa layanan kesehatan yang bermutu, dalam rangka untuk meningkatkan kepuasan pasien. Kepuasan pengguna jasa adalah harapan pasien atau sekelompok masyarakat dalam selisih kinerja institusi pelayanan kesehatan (Muninjaya, 2011).

Indikator dalam mengetahui kualitas pelayanan kesehatan merupakan kepuasan penggunaan jasa, yaitu layanan kesehatan yang dibutuhkan dalam hal penggunaan pengguna jasa ini akan ditentukan oleh tenaga kesehatan profesi dan sekaligus diinginkan baik dengan masyarakat atau pasien serta terjangkau oleh daya beli masyarakat. Penerapan pendekatan jaminan kualitas layanan kesehatan, kepuasan pasien menjadi jaminan yang menyeluruh dan integral dari kegiatan jaminan mutu layanan kesehatan (Pohan, 2006).

Puskesmas adalah bentuk pelayanan kesehatan yang ada di Indonesia, (Pustu) Puskesmas Pembantu, (Polindes) Pondok Bersalin Desa, Puskesmas Keliling, (Balkesmas) Balai Kesehatan masyarakat dan (Poned) pelayanan obstetri neonatal emegensi dasar. Selama ini optimalisasi pelayanan kesehatan tingkat Puskesmas masih memiliki keterbatasan fasilitas baik prasaranan dan sarana sehingga pasien tidak banyak yang datang berobat ke Puskesmas. Tidak jarang juga masyarakat di pedesaan lebih banyak memilih pengobatan alternatif atau dukun daripada berobat ke Puskesmas atau Puskesmas pembantu.

Puskesmas adalah organisaasi fungsional yang menyelenggarakan kesehatan yang bersifat menyeuruh, merata, terpadu, terjangkau dan dapat diterima oleh masyarakat dengan peran serta masyarakat yang aktif dan menggunakan hasil pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi tepat guna, dengan biaya yang dapat dipikul oleh pemerintah dan masyarakat. Puskesmas (Pusat Kesehatan Masyarakat) berfungsi sebagai tempat pelayanan kesehatan bagi masyarakat umum. Rekam medis pada instansi pelayan kesehatan merupakan saran penunjang untuk mewujudkan peningkatan kualitas pelayanan kesehatan.

Puskesmas memberikan pelayanan kesehatan yang menyeluruh, yang meliputi pelayanan dengan (kuratif) pengobatan, (preventif) pencegahan, (promotif) peningkatan kesehatan dan (rehabilitatif) pemulihan kesehatan Pelayanan tersebut ditujukan kepada seluruh masyarakat dengan tidak memebdakan jenis kelamin, umur, dan golongan.

Definisi kepuasan adalah suatu tingkat perasaan pasien yang timbul sebagai akibat kinerja layanan kesehatan yang diperoleh setelah dibandingkan dengan apa yang diharapkan pasien. (Pohan, 2006: 156). Seperti yang dikatakan Azwar 1996, kepuasan pasien merupakan reaksi perilaku menerima jasa pelayanan kesehatan. Kepuasan pasien dapat juga mempengaruhi pengambilann keputusan terhadap pembeliann jasa dan akan mempengaruhinya seperti kesan atau pesan kepada pihak lain tentang pelayanan kesehatan.

Setiap puskesmas yang berorientasi menjadi service business selalu ingin mengoptimalkan kualitas pelayanan untuk memuaskan konsumennya. Pelayanan yang bersifat personal dimana

terjadi interaksi antara pemberi jasa dan pasien yang dibentuk oleh adanya keinginan pemberi jasa untuk melayani pasien dan kemampuan tenaga medis dalam melaksanakan tugas secara benar adalah pengertian dari pelayanan kesehatan. Dalam meningkatkan kualitas pelayanan yang bermutu di puskesmas, maka sepatutnya puskesmas menerapkan strategi kualitas pelayanan yang jitu. Strategi dalam peningkatan kualitas pelayanan kesehatan adalah melakukan pengukuran persepsi pasien, terhadap tingkat kualitas pelayanan puskesmas yang selama ini dirasakan oleh pasien. Pelayanan kesehatan sangatlah penting agar di masa mendatang puskesmas dapat melakukan evaluasi dan pembenahan yang lebih baik.

Penelitian yang dilakukan oleh Djati pada tahun 2004 tentang kualitas layanan terbukti secara signifikan dan berpengaruh kuat terhadap tingkat kepuasan. Menurut Hardiyansyah pada tahun 2011 menyebutkan bahwa pelayanan berkualitas atau memuaskan apabila pelayanan tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pada masyarakat. Oleh karena itu, kualitas pelayanan sangatlah penting dan selalu fokus terhadap kepuasan pelanggan.

Berdasarkan Undang-Undang (UU) nomor 36 tahun 2009, tentang kesehatan menekankan pentingnya upaya peningkatan kualitas pelayanan kesehatan. Pengertian kualitas yaitu sejauh mana layanan kesehatan yang diberikan sesuai dengan prosedur tetap medis (standard operating procedure) (Mukti, 2007: 9). Prof. dr. Ali Ghufron Mukti menyebutkan bahwa pemerintah memberlakukan akreditasi terhadap seluruh pusat Kesehatan Masyarakat atau Puskesmas dalam upaya meningkatkan kualitas pelayanan kesehatan. Puskesmas sebagai salah satu contoh kontak pertama pelayanan kesehatan harus bisa lebih berkualitas lagi memberikan pelayanan pada konsumen atau pasien sehingga konsumen atau pasien merasa puas dengan pelayanannya. (Mukti, 2014).

Menurut Azrul Azwar pada tahun 1997 menyebutkan bahwa, kualitas dalam pelayanan kesehatan adalah derajat kebutuhan masyarakat atau perorangan terhadap asuhan kesehatan. Kualitas pelayanan kesehatan harus sesuai dengan standar profesi sehingga pemberdayaan sumber dayadapat berjalan dengan aman dan baiksesuai dengan norma dan etika. Yang terpenting dalam untuk pelayanan kesehatan adalah kepuasan konsumen (Depkes RI, 2008). Parasuraman (2001: 26) menyatakan ada lima unsur yang ada didalam konsep kualitas layanan yang berkaitan dengan kepuasan pasien yang dikenal dengan istilah mutu pelayanan "SERVQUAL" (responsiveness, assurance, tangible, empathy dan reliability). Dalam kualitas pelayanan kesehatan menunjukkan pada tingkat kesempurnaan pelayanan kesehatan dalam menimbulkan rasa puas pada diri setiap pasien. Menurut Departemen Kesehatan Republik Indonesia tahun 2013, dalam meningkatkan pelayanan kesehatan pemerintah telah membangun sarana pelayanan kesehatan dasar di Indonesia yaitu terdapat 9.599 Puskesmas. Saat ini distribusi Puskesmas sebagai ujung tombak pelayanan kesehatan dasar lebih merata. Setiap puskesmas melayani 30.000 sampai dengan 50.000 penduduk atau sekurangnya 1 setiap puskesmas dibantu 3-4 puskesmas pembantu dan satu puskesmas keliling dalam memperluas jangkauan layanan kesehatan (DepKes.RI, 2003). Sedangkan jumlah Puskesmas di Bengkulu adalah 180 Puskesmas (Dinkes Provinsi Bengkulu, 2018).

Puskesmas Jembatan Kecil Kota Bengkulu beralamat di jalan Rinjani, Jembatan Kecil, Singaran Pati, Jembatan Kecil Bengkulu, dengan luas wilayah 80 ha. Jumlah penduduk Puskesmas Jembatan Kecil 28.885 jiwa. Berdasarkan data dari Puskesmas Jembatan Kecil Bengkulu, jumlah Kunjungan Pasien tahun 2016 sebanyak 5.363 pasien tahun 2017 sebanyak 4.669 pasien dan tahun 2018 sebanyak 6.308 pasien.

Puskesmas berfungsi untuk memberikan pembinaan kesehatan masyarakat dan pelayanan kesehatan dasar dan juga puskesmas merupakan jaringan fungsi pelayanan kesehatan pada masyarakat. Puskesmas juga memberikan pelayanan dalam bentuk yang komprehensif. Komprehensif adalah memelihara dan meningkatkan kesehatan untuk mencegah dan menyembuhkan penyakit serta memulihkan kesehatan perorangan atau keluarga dan masyarakat, pelayanan seperti ini sama dengan pelayanan yang diberikan dari instansi kesehatan lain contohnya rumah sakit, hanya saja tidak semua Puskesmas menyediakan pelayanan rawat inap (Nurfauzi, 2013).

Dalam penelitian yang dilakukan Assegaff (2009) tentang pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan, memperoleh hasil bahwa faktor keandalan merupakan unsur yang penting dalam mempengaruhi penilaian pelanggan. Faktor ketanggapan merupakan unsur penting yang mempengaruhi kualitas pelayanan. Faktor kepastian adalah menjadi yang penting yang menjadikan pelanggan pada kualitas pelayanan menjadi semakin tinggi. Faktor empati merupakan menuntut kemampuan fisik perusahaan untuk bisa memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan. Faktor berwujud merupakan aspek organisasi jasa yang dengan mudah terlihat oleh konsumen. Kualitas pelayanan yang makin tinggi akan meningkatkan kepuasan pelanggannya.

Dalam penelitian Jannah (2003) tentang analisis kualitas pelayanan kesehatan untuk mewujudkan kepuasan pasien di rumah sakit siti khodijag pekalongan. Adapun hasil penelitiannya adalah suatu unsur yang dimiliki rumah sakit dapat diwujudkan dengan terselenggaranya pelayanan yang berkualitas sehingga pasien merasa puas terhadap layanan rumah sakit. Apabila unsur pelayanan dilakukan dengan optimis, maka pelayanan kesehatan yang berkualitas akan terwujud.

LANDASAN TEORI

Kepuasan Pasien

Kepuasan pasien adalah suatu yang penting dan menentukan keberhasilan, karena pasien adalah konsumen dari produk yang dihasilkan. Hal ini didukung oleh pernyataan Hoffman dan Beteson (1997) yaitu: "Without customers, the service firm has no reason to exist". Definisi kepuasan masyarakat menurut Mowen (1995): "customers satisfaction is defined as the overall attitudes regarding good or service after its acquisition and". Oleh sebab itu, badan usaha diharuskan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasien sehingga mencapai kepuasan konsumen atau pasien yang diinginkan. Kepuasan masyarakat dapat tercapai dengan memberikan suatu pelayanan yang berkualitas pada konsumen.

Untuk pencapaian kepuasan ada beberapa proses yang sederhana, kompleks dan rumit. Setiap individu dalam pelayanan jasa sangatlah penting dan berpengaruh terhadap kepuasan yang dibentuk. Pemahaman dalam kepuasan adalah mengetahui tingkat kepuasan pasien. Oleh sebab itu diperlukan pemahaman tentang kepuasan. Sehingga pasien atau konsumen tidak banyak kecewa terhadap jasa yang diberikan (Praptiwi, 2010). Kepuasan dalam melakukan suatu pembelian kadang kala terbentuk karena rasa tidak puas atau puas, meskipun demikian tidaklah gampang untuk menjadikan konsumen menjadi puas secara menyeluruh. Karena itulah dapat dipahami kepuasan pelanggan secara menyeluruh. Para pakar pemasaran berpendapat bahwa tidak realistis bila suatu penyedia layanan mengharapakan tidak ada pelanggan yang tidak puas.

Konsep Kualitas Pelayanan

Kata kualitas memiliki banyak pengertian yang berbeda dan bervariasi, dimulai dari pengertian yang konvensional hingga yang strategis. Pengertian konvensional dari kualitas biasanya menggambarkan karakteristik langsung dari suatu produk. Seperti ; performance (kinerja), reliability (keandalan), ease of use (mudah dalam penggunaan), estetika (estetika), dan lainnya. Sedangkan dalam definisi strategis dinyatakan bahwa kualitas adalah suatu yang mampu memenuhi keinginan atau kebutuhan pelanggan (Sinambela, 2010:6).

Kualitas diartikan segala sesuatu yang menentukan kepuasan pelanggan dan upaya perubahan kearah perbaikan terus-menerus sehingga dikenali istilah Q=MATCH (meets agreed terms and changes) (Gesperz, 2006). Pengertian ini sejalan dengan dengan yang dikemukakan Sinambela tahun 2010

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian survey, yaitu penelitian yang menggunakan sampel dari suatu populasi, kuisioner digunakan sebagai alat pengumpulan data (singarimbun dan effendi, 1999). Pada penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan kuisioner, kemudian

kuesioner disebarkan kepada responden. Penyebaran kuesioner biasanya dilakukan untuk dapat memperoleh data atau fakta yang ada serta mencari keterangan-keterangan aktual yang dapat mendukung penelitian ini. Bukti fisik, keandalan, daya tanggap dan empati adalah variabel yang digunakan dalam penelitian.

Metode penelitian untuk mendapatkan gambaran dari situasi atau kejadian dengan mengadakan akumulasi data dasar belaka adalah pengertian dari metode deskriptif (muhammad, 2005). Singuini 2002 menyatakan bahwa metode verifikasi sebagai berikut : Metode dalam penelitian mempunyai tujuan untuk menguji hipotesis sesuai dengan tujuan penelitian yang ini dicapai oleh peneliti. Penelitian dilakukan pada populasi kecil atau besar untuk mempelajari tentang suatu data sampel yang diambil pada kelompok populasi adalah pengertian dari penelitian survey. (Sugiyono (2009 : 7). Tujuan pendekatan survey adalah memberikan suatu gambaran secara lebih detail tentang apa itu latar belakang, sifat-sifat, serta karakter-karakter yang responden yang selanjutnya dari sifat tersebut dijadikan akan menjadi suatu hal yang bersifat umum nantinya.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel kualitas pelayanan (X1) terhadap variabel kepuasan pasien (Y).

Persamaan regresi yang dipakai adalah sebagai berikut (Supranto, 1998) :

$$Y = a + b_1 x_1$$

Keterangan :

- Y = Kepuasan konsumen
- b1 = Koefesi regresi
- x1 = Kualiatas pelayanan
- a = Harga Y
- X = 0 (Harga konstan)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berkaitan dengan studi mengenai ketergantungan variabel dependen dengan satu atau lebih variabel independen, dengan tujuan untuk mengestimasi dan memprediksi rata-rata populasi atau nilai rata-rata variabel dependen berdasarkan nilai variabel independen yang diketahui.

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda dengan menggunakan program excel dan program SPSS versi 21.0 for windows dan diperoleh bentuk umum regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = 0,011 + 0,718 X_1 + 0,403 X_2 + 0,627 X_3 + 0,251 X_4 + 0,590 X_5 + \varepsilon$$

Keterangan :

- Y : Variabel kepuasan X1 : variabel reliabilitas
- X2 : Variabel daya tangggap X3 : variabel jaminan
- X4 : variabel empati
- X5 : variabel bukti fisik
- ε : faktor pengganggu

Korelasi Berganda

Analisis korelasi berganda untuk mengetahui derajat atau kekuatan hubungan antara seluruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) secara bersamaan. Dengan

menggunakan program SPSS diperoleh nilai korelasi berganda antara variabel independen (reliabilitas, daya tanggap, jaminan, empati dan bukti fisik) terhadap variabel dependen (kepuasan pasien) sebesar 0,827 artinya hubungan antara variabel independen (reliabilitas, daya tanggap, jaminan, empati dan bukti fisik) terhadap variabel dependen (kepuasan pasien) dengan kategori sangat erat.

Koefisien Determinasi (Adjusted R²)

Koeffiseien detreminasi pada intinya seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah anatara nol dan satu. Nnilai R² yang kecil berarti kemampuan variebel-variebel dalam menjelaskan variase variebel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti varibel inndependen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memperdiksi variasi variabel dpenden. Dengan menggunakan program SPSS versi 21.0 for windows diperoleh Koefisien Determinasi (R²) sebesar 0,684 yang menunjukkan bahwa kontribusi atau kemampuan variabel independen dalam menjelaskan atau mempengaruhi variabel dependen adalah sebesar 0,684 atau 68,4% dan terdapat 100% - 68,4% = 31,6% variabel lain di luar model yang menjelaskan variabel dependen yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji hipotesis

Pengujian hipotesisdalam penelitian ini menggunakan uji regresi linear berganda untuk menguji pengaruh antara variebl independen (x) yaitu variabel kualitas kualitas pelayanna berdasarkan dimensi reliabilitas (X1), daya tanggap (X2), jaminan (X3), empati (X4) dan bukti fisik (X5) dengan variabel dependen (Y) yaitu Kepuasan pasien. Taraf signifikansi yang digunakan sebesar 5% (0,05).

Uji simultan (Uji F)

Uji statistik F dasarnya menununjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang diasukan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen/terikat. Dengan menggunakan program SPSS versi 21.0 for windows diperoleh nilai F-hitung sebesar 35,546 dengan nilai p (Sig) sebesar 0,000. Karena nilai p<0,05 maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel kepuasan pasien artinya kelima variabel independen (reliabilitas, daya tanggap, jaminan, empati dan bukti fisik) berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen (kepuasan pasien).

Uji parsial (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelasan/independen secara individual dalam menerapkan variasi varibael dpenden. Dengan menggunakann program SPSS 21.0 for windows diperoleh nilai t-hitung untuk pengaruhh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel sebagai berikut :

Tabel 1. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu

Variabel	B	t-hitung	Nilai p (sig)	Keterangan
Reliabilitas	0,718	4,341	0,000	Signifikan
Daya Tanggap	0,403	2,856	0,005	Signifikan
Jaminan	0,627	3,558	0,001	Signifikan
Empati	0,251	2,172	0,033	Signifikan
Bukti Fisik	0,590	3,213	0,002	Signifikan

Berdasarkan tabel 1.diketahui hasil uji t masing-masing variabel independen (reliabilitas, daya tanggap, jaminan, empati dan bukti fisik) terhadap variabel dependen (kepuasan pasien) di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu secara parsial atau sendiri-sendiri. Pengaruh variabel reliabilitas terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu diperoleh nilai t-hitung sebesar 4,341 dengan nilai p sebesar 0,000. Karena nilai $p < 0,05$ maka secara parsial dikatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel reliabilitasterhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu.

Pengaruh variabel daya tanggap terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu diperoleh nilai t-hitung sebesar 2,856 dengan nilai p sebesar 0,005. Karena nilai $p < 0,05$ maka secara parsial dikatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel daya tanggap terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu.

Pengaruh variabel jaminan terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu diperoleh nilai t-hitung sebesar 3,558 dengan nilai p sebesar 0,001. Karena nilai $p < 0,05$ maka secara parsial dikatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel jaminan terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu.

Pengaruh variabel empati terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu diperoleh nilai t-hitung sebesar 2,172 dengan nilai p sebesar 0,033. Karena nilai $p < 0,05$ maka secara parsial dikatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel empati terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu.

Pengaruh variabel bukti fisik terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu diperoleh nilai t-hitung sebesar 3,213 dengan nilai p sebesar 0,002. Karena nilai $p < 0,05$ maka secara parsial dikatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bukti fisik terhadap kepuasan pasien di Puskesmas Jembatan Kecil Provinsi Bengkulu.

Pembahasan

Banyak dimensi yang dapat digunakan untuk mengukur kualitas pelayanan atau kualitas jasa. Kualitas pelayanan kesehatan adalah tingkat keunggulan pelayan yang dapat memenuhi kebutuhan pasien yang diberikan oleh petugas tenaga medis, paramedis dan pengunjung medis. Pelayanan yang berkualitas yang memberikan suatu jasa pelayanan kesehatan yang benar- benar sesuai dengan kebutuhan pasien dan menunjukkan pada tingkat kesempurnaan pelayanan. Makin sempurna pelayanan kesehatan yang diberikan tersebut maka baik pula mutu pelayanan kesehatan. Selama proses memanfaatkan pelayanan kesehatan di puskesmas. Pasien merasakan atau menerima pelayanan kesehatan dari produk puskesmas mulai dari pendaftaran, pelayanan dokter, perawat, pelayanan administrasi dan penerimaan fasilitas fisik, maka selama itu pula pasien dapat merasakan dan memberikan penilaian mengenai kualitas pelayanan kesehatan yang mereka peroleh. Kualitas pelayanan kesehatan diukur dengan lima dimensi yaitu reabilitas, daya tanggap, jaminan, empati dan bukti fisik.

Hasil perhitungan rata-rata (mean) menunjukkan bahwa diantara ke lima dimensi kualitas pelayanan yang memiliki skor rata-rata paling rendah dalam skala pelayanan yang memiliki skor rata-rata paling rendah dalam skala kualitas pelayanan kesehatan adalah dimensi empati dengan mean sebesar 4,09. Hal ini berarti bahwa pasien memberikan penilaian yang kurang baik pada aspek yang menggambarkan pengetahuan dan keramahan puskesmas yang dapat menimbulkan kepercayaan dari pasien terhadap puskesmas. Sedangkan dimensi yang memiliki nilai rata-rata paling tinggi adalah dimensi reabilitas dengan mean sebesar 4,33 yang berarti bahwa pasien memberikan penilaian yang baik pada aspek yang menggambarkan keandalan atau kemampuan pihak puskesmas untuk mewujudkan kemampuan melaksanakan pelayanan kesehatan dengan terpercaya dan akurat dan ketersediaan rumah sakit untuk peduli atau memberikan perhatian pribadi dan kenyamanan kepada pasien. Penilaian pasien tersebut berdasarkan kondisi nyata yang dialami pasien dalam menerima kualitas pelayanan di puskesmas jembatan kecil. Selain itu berdasarkan hasil penelitian akan mendiskrifisikan hasil dari masing-masing dimensi kualitas pelayanan dan kepuasan pasien di puskesmas jembatan kecil provinsi bengkulu.

Kualitas Pelayanan Berdasarkan Dimensi Reabilitas

Dimensi peratama dari kualitas pelayanan kesehatan yaitu reabilitas merupakan keandalan atau kemampuan pihak puskesmas untuk mewujudkan kemampuan melaksanakan pelayanan kesehatan dengan terpercaya dan akurat. Hasil penelitian menggambarkan bahwa pelayanan kesehatan sesuai dengan ketetapan yang ada bagi pasien. Pada aspek ini menggambarkan bahwa dari 88 pasien terdapat 49 orang pasien merasakan kualitas pelayanan kesehatan pada dimensi reabilitas dalam kategori baik. Artinya bahwa pasien memberikan penilaian yang cukup atas kinerja puskesmas meliputi prosedur, waktu, tindakan pemeriksaan dan perawatan dari tenaga medis

Kualitas pelayanan berdasarkan dimensi daya tanggap

Dimensi kedua dari kualitas pelayanan kesehatan yaitu daya tanggap merupakan ketanggapan dari pihak puskesmas dalam memberikan pelayanan meliputi kemampuan pegawai untuk menganggapi dan melakukan sesuatu yang diinginkan dan dibutuhkan pasien sesuai dengan peraturan yang berlaku atas pelayanan kesehatan bagi pasien rawat inap jamkesmas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 88 pasien terdapat 49 orang merasakan kualitas pelayanan kesehatan pada dimensi dianggap dalam kategori baik. Artinya bahwa pasien memberikan penilaian yang baik atas kinerja puskesmas dalam menganggapi keluhan pasien dan menciptakan komunikasi yang tercipta antara pihak puskesmas dan tenaga media.

Kualitas pelayanan berdasarkan dimensi jaminan

Dimensi ini merupakan gambaran pengetahuan dan keramahan staf puskesmas yang dapat menimbulkan kepercayaan dari pasien terhadap puskesmas. Pasien dalam memberikan penilaian sesuai dengan passya yang diterima mereka dalam hal pengetahuan, kemampuan, keramahan dari tenaga media dalam menangani masalah kesehatan mereka dan kemampuan pihak puskesmas dalam menumbuhkan kepercayaan atas pelayanan kesehatan yang diberikan dalam diri pasien. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 88 pasien terdapat 50 orang merasakan kualitas pelayanan kesehatan pada dimensi jaminan dalam kategori baik. Artinya bahwa pasien memberikan penilaian yang cukup atas pengetahuan dan keramahan staf puskesmas dalam memberikan pelayanan kesehatan kepada mereka.

Kualitas pelayanan berdasarkan dimensi empati

Selanjutnya dimensi keempat kualitas kesehatan yaitu empati yang merupakan ketrersediaan puskesmas untuk peduli, memberikan perhatian pribadi dan kenyamanan kepada pasien sehingga pasien bisa merasakan kenyamanan selama menerima pelayanan di puskesmas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 88 orang terdapat 45 orang yang merasakan kualitas pelayanan kesehatan pada aspek baik. Artinya bahwa pasien memberikan penilaian yang cukup kepedulian dan perhatian yang diberikan pihak puskesmas kepada mereka.

Kualitas pelayanan berdasarkan dimensi bukti fisik

Dimensi terakhir dari kualitas pelayanan kesehatan yaitu bukti fisik. Dimensi ini menggambarkan tampilan fisik pelayanan kesehatan yang diberikan pihak rumah sakit, meliputi penampilan fisik seperti bangunan fisik, kelengkapan fasilitas, kebersihan ruangan dan penampilan pegawai puskesmas yang dapat dilihat dirasakan langsung oleh pasien. Penilaian menunjukkan bahwa pasien memiliki kepuasan pada dimensi bukti fisik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pasien bahwa dari 88 orang terdapat 49 orang merasakan kualitas pelayanan kesehatan pada aspek bukti fisik dalam kategori baik. Artinya bahwa pasien memberikan penilaian yang baik atas fasilitas fisik yang diberikan pihak puskesmas bagi pasien termasuk penampilan dari tenaga medis yang memberikan pelayanan bagi mereka.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Rata-rata responden terhadap dimensi rehabilitas sebesar 4,33 dengan kategori sangat memadai karena berada pada interval 4,21-5,00
2. Rata-rata jawaban responden terhadap dimensi daya tanggap sebesar 4,18 dengan kategori memadai karena berada pada interval 3,41-4,20
3. Rata-rata jawaban responden terhadap dimensi jaminan sebesar 4,18 dengan kategori memadai karena berada pada interval 3,41-4,20
4. Rata-rata jawaban responden terhadap dimensi empati sebesar 4,09 dengan kategori memadai karena berada pada interval 3,41-4,20
5. Rata-rata jawaban responden terhadap dimensi bukti fisik sebesar 4,20 dengan kategori memadai karena berada pada interval 3,41-4,20
6. Rata-rata jawaban responden terhadap kepuasan pasien sebesar 3,19 dengan kategori cukup memadai karena berada pada interval 2,61-3,40
7. Ada pengaruh yang signifikan antara variabel rehabilitas terhadap kepuasan pasien di puskesmas jembatan kecil provinsi Bengkulu
8. Ada pengaruh yang signifikan antara variabel daya tanggap terhadap kepuasan pasien di puskesmas jembatan kecil provinsi Bengkulu
9. Ada pengaruh yang signifikan antara variabel jaminan terhadap kepuasan pasien di puskesmas jembatan kecil provinsi Bengkulu
10. Ada pengaruh yang signifikan antara variabel empati terhadap kepuasan pasien di puskesmas jembatan kecil provinsi Bengkulu
11. Ada pengaruh yang signifikan antara variabel bukti fisik terhadap kepuasan pasien di puskesmas jembatan kecil provinsi Bengkulu
12. Kualitas pelayanan yang dominan mempengaruhi kepuasan pasien di puskesmas jembatan kecil provinsi Bengkulu adalah variabel rehabilitas ($p=0,000$)

Saran

1. Bagi dinas kesehatan melalui puskesmas hendaknya dapat meningkatkan kualitas pelayanan kesehatan bagi pasien dengan memperhatikan kualitas pelayanan kesehatan yaitu rehabilitas, daya tanggap, jaminan, empati dan bukti fisik. Memahami dan mengetahui pelayanan kesehatan yang terbaik demi mewujudkan pelayanan kesehatan yang maksimal sehingga kualitas pelayanan kesehatan yang sudah dicapai pada kategori baik dapat dipertahankan.
2. bagi akademik diharapkan dari hasil penelitian ini dapat menambah literatur dan dapat dijadikan sebagai acuan mahasiswa atau keperluan penelitiannya yang berhubungan dengan kualitas pelayanan dengan kepuasan pasien
3. bagi penelitian lain yang berminat mengadakan penelitian yang sama bisa melakukan penelitian lebih lanjut, sebaiknya peneliti memilih metode yang lebih tepat dalam mengumpulkan data, yaitu tidak hanya dengan skala sebagai alat ukur tetapi sebaiknya menggunakan metode wawancara mendalam untuk mendapatkan hasil lebih akurat nantinya

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2006. Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta: Bumi Aksara
- Assauri, Sofjan. (2003). Customer Service yang Baik Landasan Pencapaian Customer Satisfaction, Dalam Usahawan, No. 01, XXXII, Januari, hal.25- 30. Jakarta
- Azwar, A. (1996). Menjaga Mutu Pelayanan Kesehatan. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Badudu, J.s. Sutan Mohammad Zain. 2001. Kamus Bahasa Indonesia. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan

- Departemen Kesehatan Republik Indonesia. 2003. Pedoman Operasional Pelayanan Terpadu Kesehatan Reproduksi di Puskesmas. Jakarta : Direktorat Kesehatan Keluarga Ditjen Binkesmas.
- Departemen Kesehatan RI. 2008. Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 269/MENKES/PER/III/2008 tentang Rekam Medis. Jakarta: Depkes RI.
- Djati, S. Pantja dan Ferrinadewi, Erna. 2004. "Pentingnya Karyawan dalam Pembentukan Kepercayaan Konsumen Terhadap Perusahaan Jasa: (Suatu kajian dan Proposisi)". Penelitian Universitas Kristen Petra.
- Effendi, 2009. Human Relation dan Public Relations, Bandung, Mandar Maju
- Fanar Syukri, Agus. 2009. Standar Pelayanan Publik Pemda (Berdasarkan ISO 9001/IWA-4). Bantul: Kreasi Kencana
- Fandy Tjiptono, 1996, Manajemen Jasa, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Fandy Tjiptono, 1997, Strategi Pemasaran, Edisi 1, Penerbit Andi, Yogyakarta
- Freddy, Rangkuti. 2006. Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan. Jakarta : Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Gaspers. 1997. Manajemen Kualitas. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Griselda, G., & Panjaitan, T.M. (2007). Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Restoran Pulau Duwa, Jurnal Manajemen DeReMa, (1), 39-92.
- Hardiyansyah. 2011. Kualitas Pelayanan Publik, Konsep, Dimensi, Indikator dan Implementasinya, Cetakan I, Penerbit Gaya Media, Yogyakarta.
- Hidayat, A.A. 2007, Metode Penelitian Keperawatan dan teknik Analisa Data,. Penerbit Salemba medika
- Hoffman, K. Douglas, dan John E.G. Bateson. 1997. Essential of Service Marketing. Florida: The Dryden Press
- Hoffman, K. Douglas, dan John E.G. Bateson. 1997. Essential of Service Marketing. Florida: The Dryden Press
- Irawan, H. (2009). 10 Prinsip Kepuasan Pelanggan. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Jannah. 2003. Analisis kualitas pelayanan kesehatan ununtuk mewujudkan kepuasan pasien pada rumah sakit Siti Khodijah Pekalongan.
- Kotler, Philip. (1994).Manajemen Pemasaran Jilid 1, Edisi keenam, Erlangga, Jakarta
- Kotler, Philip. (1997). Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol, Edisi Sembilan. Alih Bahasa, Hendra Teguh. Penerbit PT. Prenhallindo: Jakarta.
- Kotler, Philip. 2005. Manajamen Pemasaran, jilid 1 dan 2. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Kuncoro, Mudrajad. 2003. Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi. Jakarta: Erlangga.
- Lukman, Sampara. (2000). Manajemen Kualitas Pelayanan. Jakarta: STIA LAN Press.
- Lupiyanto, R. dan A Hamdani., Manajemen Pemasaran Jasa ; edisi 2, Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Lupiyoadi dan Hamdani, 2006. Manajemen Pemasaran jasa Edisi kedua. Penerbit Salemba Empat: Jakarta.
- Moenir, H.A.S. 2006. Manajemen Pelayanan Umum Di Indonesia. Bumi Aksara. Jakarta.
- Mowen. 1995. Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran, Jakarta.:karangan Sutisna.
- Mukti, A.G. 2007. Strategi Terkini Peningkatan Mutu Pelayanan Kesehatan: Konsep dan Implementasi, Pusat Pengembangan Sistem Pembiayaan dan Manajemen Asuransi/Jaminan Kesehatan, Yogyakarta: Fakultas Kedokteran Universitas Gajah Mada
- Mukti, Wibawani Yunestri; Hamzah Asiah; Nyorong Mappeaty. (2013). "Pengaruh Mutu Pelayanan Kesehatan Terhadap Kepuasan Pasien Rawat Inap Di Rumah Sakit Woodward Kota Palu". Jurnal AKK, Vol. 2, No. 3, Hal 35-41.
- Muninjaya, A.A. Gde. 2011. Manajemen Mutu Pelayanan Kesehatan. Jakarta: Penerbit Buku Kedokteran EGC. pp: 19.
- Nazir, Moh. 2005. Metode Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia.

- Nurfauzi, Muhammad. 2013. Studi tentang Kualitas Pelayanan Kesehatan Dalam Memberikan Kepuasan Masyarakat pada Puskesmas Desa Genting Tanah Kecamatan Kembang Janggut Kabupaten Kutai Kartanegara. Jurnal
- Pasolong, Harbani. 2007. Teori Administrasi Publik. ALFABETA.
- Pohan, I.S., 2006, Jaminan Mutu Layanan Kesehatan Dasar-Dasar Pengertian dan Penerapan, Hal. 146, Penerbit Buku Kedokteran, EGC, Jakarta.
- Purnama, Nursya'bani. 2006. Manajemen Kualitas. Edisi Pertama. Yogyakarta : EKONISIA
- Purnama, Nursya'bani. 2006. Manajemen Kualitas: Perspektif Global. Yogyakarta: Ekonisia.
- Rakhmat. 2009. Teori Administrasi dan Manajemen Publik. Jakarta : Pustaka Arif.
- Rizal A & Riza Y. 2014. Hubungan kualitas pelayanan kesehatan dengan tingkat kepuasan pasien di BP. Gigi Puskesmas Kelayan Dalam Kota Banjarmasin. An Nadaa, 1(1): 26- 31.
- Rohman, Ahmad Ainur dkk. 2010. Reformasi Pelayanan Publik. Malang: Program Sekolah Demokrasi
- Samuel H & Foedjiawati. 2005. Pengaruh kepuasan konsumen terhadap kesetiaan merek (Studi Kasus Restoran The Prime Steak & Ribs Surabaya). Jurnal manajemen & Kewirausahaan 7(1): 74-82
- Setyorini, Winarti. (2011). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan pada Hotel Maltkota di Pangkalan Bun, 3(1), 167-178.
- Siagian, Sondang P. 2005. Manajemen Sumber Daya Manusia, Jakarta: Bumi Aksara.
- Sinambela, L.P. 2010. Reformasi Pelayanan Publik;Teori,Kebijakan dan Implementasi, cetakan kelima Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Singgih Santoso. 2002. Analisis Spss Pada Statistik. Jakarta: Pt. Elex Media Komputindo
- Sugiyono, 2009. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D, Bandung: Alfabeta.
- Suryawati, Chriswardani. Dharminto, dan Shaluhiyah, Zahroh. 2006. Penyusunan Indikator Kepuasan Pasien Rawat Inap Rumah Sakit Di Provinsi Jawa Tengah, Jurnal Manajemen Pelayanan Kesehatan Volume 9 No.4, Fakultas Kesehatan Masyarakat UNDIP, Semarang.
- Thoha, Miftah. 2002. Perspektif Perilaku Birokrasi, CV. Rajawali; Jakarta
- Wahyuni, Dwi, Liena Sofiana. Hubungan Antara Kualitas Pelayanan Kesehatan dengan Kepuasan Pasien di Puskesmas Tepus I Kabupaten Gunung Kidul Yogyakarta. Jurnal Medika Respati: 2015;X(2).
- Wijono, D. 2000. Manajemen Mutu Pelajaran Kesehatan ; Teori, Strategi, dan, dan Aplikasi , Vol .1 ; Airlangga University Press, Surabaya.