



STIE ADI UNGGUL BHIRAWA (AUB) SURAKARTA

PROCEEDING

SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER STIE AUB SURAKARTA

**SEMINAR NASIONAL
& CALL FOR PAPER**

SABTU, 5 MEI 2018

LOR IN SYARIAH - SURAKARTA

Kesiapan Indonesia Dalam Menghadapi Financial Technology

Organized jointly by :

**STIE SEMARANG, STIE PUTRA BANGSA Kebumen, Univ. Lancang Kuning Pekanbaru
STIE WIDYA MANGGALA, STMIK AUB Surakarta, AKDTEK AUB Surakarta**

editor

DR. Achmad Choerudin, MM

ISBN 978-602-73337-6-5



9 786027 333765

PROSIDING SEMINAR NASIONAL 2018 STIE AUB SURAKARTA

“Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”

Surakarta, 05 MEI 2018
Organized Jointly by



AKDTEK AUB
SURAKARTA

Penyelenggara :
**Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Adi Unggul Bhirawa
Surakarta**

AUB PRESS
Surakarta
2018

PROSIDING SEMINAR DAN CALL FOR PAPER
“KESIAPAN INDONESIA DALAM MENGHADAPI FINANCIAL
TECHNOLOGY “

Steering Committee :

Dr. Agus Utomo
Joko Sekti Riyadi, SE, MM, M.Pd

Organizing Committee :

Yuniatin TDKW, SE, MM
Untung Suhartono, SE, MM

Reviewer :

Dr. Aminul Amin, SE, MM, CPA
Dr. Nurwening SE, M.Si
Dr. Syahran, SE, M.Si
Dr. Ekayana Sangkasari Paranita, SE, MM
Dr. ETTY Indriani, MM, M.Si
Dr. Achmad Choerudin, SE, MM
Dr. I Gusti Putu Diva Awatara, M.Si

Editor :

Dr. Achmad Choerudin ST., SE., MM

Disain Sampul dan Tata Letak:

M. Khoiruman

Penerbit:

AUB Press

Redaksi:

Jalan Mr. Sartono No. 97 Surakarta 57135
Telp. (0271) 857919, Fax (0271) 857919
Email : admin@magister-stieaub.ac.id

Distributor Tunggal:

Probank
Jalan Mr. Sartono No. 46 Surakarta 57135
Telp. (0271) 854803, Fax (0271) 853084
Email : aub.soni2@yahoo.com

Cetakan 1 : Mei 2018

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

KATA PENGANTAR

Perkembangan ilmu pengetahuan di era global ini semakin maju. Terlihat dengan meningkatnya kemampuan kreativitas dan inovasi di bidang teknologi informasi dan komunikasi dewasa ini merambah ke berbagai bidang kehidupan manusia. Dari sisi bisnis inovasi teknologi informasi dan komunikasi (TIK) merasuk ke berbagai bidang industri untuk efisiensi dan mengambil ceruk pasar.

Financial Technology (FinTech) adalah salah satu bentuk penerapan teknologi informasi di bidang keuangan. Perkembangan teknologi semakin pesat di berbagai aspek kehidupan di seluruh dunia. Teknologi memudahkan segala proses yang sebelumnya dilakukan secara manual menjadi lebih mudah dan cepat. Teknologi mempengaruhi berbagai bidang diantaranya bidang keuangan atau *Financial Technology*. Perkembangan *Financial Technology* (*Fintech*) sebagai bagian dari teknologi semakin pesat. *Financial Technology* (*Fintech*) menjadi fenomena keadaan dimana teknologi dan keuangan (finansial) beradu. *Financial Technology* (*Fintech*) bertujuan untuk mempermudah masyarakat dalam mengakses produk-produk keuangan, mempermudah transaksi dan juga meningkatkan literasi keuangan.

Saat ini, FinTech lebih banyak dikenal di kalangan wirausaha ketimbang masyarakat pada umumnya. Tetapi yang perlu diperhitungkan adalah ledakan dari pemanfaatan FinTech yang perlu segera diantisipasi melalui instrumen hukum. Pendapat ini didasarkan pada pengalaman fenomena perusahaan Go-Jek yang pertama kali didirikan pada tahun 2010 yang kemudian *booming* pada 4-5 tahun setelah didirikan. Yang perlu diperhatikan dari *booming*-nya Go-Jek karena keberadaannya mengancam bisnis transportasi konvensional. Jika fenomena FinTech disejajarkan dengan fenomena Go-Jek, maka tidak menutup kemungkinan dalam 2-3 tahun kedepan keberadaan FinTech akan mengancam institusi keuangan nasional.

Asosiasi Fintech Indonesia (AFI) berdiri pada September 2015 semakin mengukuhkan keberadaan bisnis berbasis Fintech. Hingga 2017, AFI telah menghimpun kurang lebih 78% pengguna Fintech di Indonesia dengan jumlah perusahaan sebanyak 135 – 140 perusahaan. Data dari Bank Indonesia menyatakan bahwa total nilai Transaksi Fintech di Indonesia pada Tahun 2017 diproyeksikan mencapai US\$ 18,65 Miliar (Rp. 251,775 Triliun).

SAMBUTAN

Dengan senang hati saya menyambut seluruh peserta di Seminar Nasional dan Call For Paper 2018 dengan tema “KESIAPAN INDONESIA DALAM MENGHADAPI FINANCIAL TECHNOLOGY”.

Seminar Nasional ini merupakan salah satu pertemuan akademis yang diadakan di kota Surakarta, akan menjadi gubahan besar dari tren pertemuan nasional yang terus berlanjut. Kami berharap seminar ini akan memberikan semua profesional akademisi di bidang inovasi ekonomi dengan sebuah pertemuan untuk berbagi dan saling bertukar kepentingan dan aplikasi penelitian.

Saya ingin menyampaikan terimakasih yang tulus kepada tim kerja dari Program Studi Magister Manajemen STIE AUB Surakarta atas kontribusi besar mereka terhadap pelaksanaan seminar ini secara baik.

Atas nama semua kolega saya, saya ingin menyampaikan harapan terbaik saya untuk seminar yang sukses, menstimulasi dan mengesankan.

Salam,

Dr. Achmad Choerudin S.T., S.E., M.M.

Ketua Panitia Seminar Nasional 2018

Dosen Program Studi Magister Manajemen STIE AUB Surakarta

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	1
KATA PENGANTAR.....	4
SAMBUTAN	5
DAFTAR ISI	6

DAFTAR CALL FOR PAPER

1. PENGARUH <i>CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY</i> DAN NILAI PERUSAHAAN TERHADAP PROFITABILITAS DENGAN UKURAN PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI (Survey pada Perbankan Syariah yang Terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Tahun 2012-2016)	
Handayani, Dewi SPA, Fadjar Harimurti.....	8
2. IMPLEMENTASI UNDANG-UNDANG NOMOR 23 TAHUN 2014 TENTANG PEMERINTAH DAERAH TERKAIT ASAS PENYELENGGARAAN PEMERINTAHAN DAERAH DI KABUPATEN SUKOHARJO	
Widi Nugrahaningsih, Anindiasti Ayu Kusuma Asri	16
3. ANTESEDEN KEPUASAN DALAM MEMBENTUK PEMBELIAN ULANG KONSUMEN WEDANGAN DI SURAKARTA	
Winda Kurniyawati, Marjam Desma Rahadhini, Edi Wibowo.....	23
4. PENDAMPINGAN PEDAGANG KIOS SELATAN STADION TARUNA SRAGEN DALAM MENDUKUNG PENGEMBANGAN PARIWISATA DI KABUPATEN SRAGEN	
I Gusti Putu Diva Awatara, Anwar Hamdani, Agus Utomo	31
5. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEMAUAN WAJIB PAJAK PELAKU USAHA KECIL MENENGAH DI SURAKARTA MEMBAYAR PAJAK	
Novemy Triyandari Nugroho, Edy Suwito	39
6. PENGARUH FAKTOR <i>INTERN</i> DAN FAKTOR <i>EKSTERN</i> TERHADAP MOTIVASI KERJA KARYAWAN <i>THE INFLUENCE OF INTERN FACTORS AND EXTERN FACTORS ON WORK MOTIVATION OF EMPLOYEES</i>	
Tri Bodroastuti, Tantri Widiastuti, Tjandra Tirtono.....	45
7. KAJIAN LITERATURE KLASIFIKASI METODE <i>CREDIT SCORING</i> UNTUK KEPUTUSAN KREDIT	
Hernawati Pramesti, Apriani Dorkas Rambu Atahau.....	52
8. PENGARUH KEMAMPUAN DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN <i>THE INFLUENCE OF ABILITY AND MOTIVATION ON EMPLOYEE PERFORMANCE</i>	
Tantri Widiastuti, Tri Bodroastuti, Haliman Tjahyadi Riswono.....	65
9. PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGIS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR	
Ina Imelga, Suhaji, E. Setiawan.....	72

10. PENGABDIAN MASYARAKAT MEMFASILITASI KEMAMPUAN MAHASISWA UNTUK MENYESUAIKAN DIRI DENGAN MASYARAKAT Nanik Linawati, Mariana Ing Malelak	80
11. PENGARUH KOMPETENSI, INDEPENDENSI, PENGALAMAN DAN ETIKA AUDITOR TERHADAP KUALITAS AUDIT (STUDI EMPIRIS PADA BPK RI PERWAKILAN PROVINSI JAWA TENGAH) Nurdhiana, Wenny Ana Adnanti, Weni Risa Setyaningsih.....	85
12. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT KEPATUHAN WAJIB PAJAK DI SEMARANG Iin Indarti , Listiyowati , Felicia Alvina	94
13. PENYULUHAN DAN PELATIHAN KEWAJIBAN PERPAJAKAN UMKM UNTUK MENINGKATKAN KEPATUHAN KSPPS PADA PERHIMPUNAN BMT INDONESIA MPD KABUPATEN WONOGIRI Antin Okfitasari, Sundari.....	104
14. PELATIHAN PEMBUKUAN DAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DI LEMBAGA KEUANGAN DESA MANDIRI PANGAN KELURAHAN KESTALAN KECAMATAN BANJARSARI SURAKARTA Yuniatin TDKW, Dian Nur Mastuti	109
15. PENILAIAN KESEHATAN KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH UNTUK MENINGKATKAN KINERJA Antin Okfitasari, Agus Suyatno.....	113
16. PENGABDIAN WORKSHOP PASAR MODAL UNTUK PESERTA DIDIK SMU DI GALERI INVESTASI SAHAM STIE AUB SURAKARTA Dinna Riana, Saptani Rahayu, Indriyana Widyastuti	120
17. ANALISIS PENGARUH RASIO KEUANGAN TERHADAP PERTUMBUHAN LABA PADA PERUSAHAAN MANUFaktur DALAM LQ45 YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA Astaris Marga Riana, V. Titi Purwantini.....	126
18. PENGARUH KEPEMIMPINAN, DISIPLIN KERJA DAN KOMUNIKASI TERHADAP KINERJA STAF PT. LOMBOK GANDARIA KARANGANYAR Irvidiyan Pramadiva, Erna Tiningrum.....	137
19. FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KUNJUNGAN WISATAWAN PADA OBYEK WISATA SENDANG ASRI WADUK GAJAH MUNGKUR WONOGIRI Winarna, Linda Nur Susila,	145
20. PENDAMPINGAN PEMBUATAN KEMASAN , LABEL SERTA STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA PRODUKSI RENGGINANG DAN KARAK BERAS DI DESA MATESIH, KECAMATAN MATESIH KABUPATEN KARANGANYAR Nunuk Herawati, Nur Qomariyah, Irwan Christanto Edy.....	156

21. ANALISIS PENGARUH <i>RETURN ON ASSET</i> (ROA), <i>NET PROFIT MARGIN</i> (NPM), DAN <i>DEBT TO EQUITY RATIO</i> (DER) TERHADAP PRAKTIK PERATAAN LABA (STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN FOOD AND BEVERAGES YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2013-2016 Yolanda Atika Sari, Siti Hayati Efi Friantin, Yuniatin Trisnawati DKW.....	163
22. PERAN SPIRITUALITAS DALAM PERILAKU INDIVIDU DAN ORGANISASI: ERA DIGITAL Achmad Choerudin.....	173
23. PENGEMBANGAN SISTEM AKUNTANSI BERBASIS TEKNOLOGI DENGAN METODE <i>RAPID APPLICATION DEVELOPMENT</i> (RAD) BAGI KINERJA UMKM Endang Satyawati, Mujiyono	179
24. PENGARUH KECANGGIHAN TEKNOLOGI INFORMASI, KEMAMPUAN TEKNIK SISTEM INFORMASI DAN PELATIHAN PENDIDIKAN PEMAKAI SISTEM TERHADAP KINERJA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI (Studi Kasus Pada Satuan Kerja Perangkat Daerah Kota Surakarta) Asworo Punatha Ardi, Murni Sulistyowati	184
25. KEPUTUSAN PEMBELIAN DI PIZZA RUMAH ROTI DITINJAU DARI FAKTOR STORE ATMOSPHERE, FOOD QUALITY DAN MEDIA PROMOSI Cynthia Ameilia Giantoro	193
26. APLIKASI <i>BANK</i> SOAL UJIAN NASIONAL BERBASIS <i>ANDROID</i> PADA SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK) KRISTEN 1 SURAKARTA Putri Septiana Ismayati, Paryanta, Wisnu Wendanto	200
27. PENGARUH KONTROL DIRI, LITERASI EKONOMI DAN PENGELOLAAN KEUANGAN TERHADAP GAYA HIDUP HEDONISME MAHASISWA YANG BEKERJA DI SURAKARTA Yosephin Alvidasari, Dra. Nani Irma Susanti.....	214
28. STRATEGI MEMBENTUK PERILAKU NASABAH DENGAN MENINGKATKAN SYSTEM RELATIONSHIP MARKETING PADA LEMBAGA KEUANGAN DI JAWA TENGAH Siti Fathonah.....	224
29. PENGARUH JOB DESCRIPTION DAN PROSEDUR KERJA TERHADAP LOYALITAS KARYAWAN DENGAN KEPUASAN KERJA SEBAGAI VARIABEL MODERASI (SURVEY PADA KARYAWAN PT. PERUSAHAAN LISTRIK NEGARA AREA PELAYANAN JARINGAN SURAKARTA) Endang Sri Suwarni	232
30. KEWIRAUSAHAAN DAN UMKM DI KAMPUNG CINDEREJO Endang Nawangsasi.....	251

**PENGARUH CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY DAN NILAI PERUSAHAAN TERHADAP PROFITABILITAS DENGAN UKURAN PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI
(Survey pada Perbankan Syariah yang Terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Tahun 2012-2016)**

Handayani¹, Dewi SPA², Fadjar Harimurti³
^{1,2,3}Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta
e-mail: andanie28@yahoo.com¹, dewi.astutie@gmail.com², fadjarharimurti@gmail.com³

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of Corporate Social Responsibility disclosure and firm value on profitability of Syariah Banking moderated by firm size. Data in this research using secondary data, in the form of financial report and report of CSR disclosure of every Syariah Banking registered in Financial Services Authority year 2012-2016 consist of 8 firms. Sampling technique using purposive sampling. Samples according to criteria and can be analyzed were 3 firms with N 15 observed from five period 2012-2016. Data analysis techniques using multiple linear regression and absolute residual test. Conclusion of hypothesis testing result (1) Corporate social responsibility has no significant effect on profitability (2) Firm value has no significant effect on profitability (3) Firm size can moderate the influence of CSR on profitability (4) Firm size can moderate the influence of firm value on profitability.

Keywords : corporate social responsibility disclosure, firm value, firm size, profitability

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengungkapan *Corporate Social Responsibility* dan nilai perusahaan terhadap tingkat profitabilitas Perbankan Syariah yang dimoderasi ukuran perusahaan. Data pada penelitian ini menggunakan data sekunder, berupa Laporan keuangan dan laporan pengungkapan CSR setiap Perbankan Syariah yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2012-2016 yang berjumlah 11 perusahaan. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Jumlah sampel yang memenuhi kriteria dan dapat dianalisis adalah 6 perusahaan dengan jumlah data sebanyak 30 *observed* dari lima periode 2012-2016. Teknik analisis data menggunakan regresi linear berganda dan uji selisih mutlak. Kesimpulan dari hasil pengujian hipotesis (1) *Corporate Social Responsibility* berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas (2) Nilai Perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (3) Ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh CSR terhadap profitabilitas (4) Ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh nilai perusahaan terhadap profitabilitas.

Kata kunci : *corporate social responsibility*, nilai perusahaan, ukuran perusahaan, profitabilitas

PENDAHULUAN

Prinsip dasar operasional Bank syariah adalah sebagai lembaga bisnis keuangan yang melaksanakan kegiatan usahanya sejalan dengan prinsip-prinsip dasar dalam ekonomi Islam. Tujuan ekonomi Islam bagi bank syariah tidak hanya berfokus pada tujuan komersil saja, tetapi juga harus mempertimbangkan perannya dalam memberikan kesejahteraan secara luas bagi masyarakat.

Lembaga negara yang dibentuk berdasar UU No. 21 tahun 2011 yang diberi nama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan. OJK adalah lembaga yang independen dan bebas dari campur tangan pihak lain, yang mempunyai fungsi, tugas, dan wewenang pengaturan, pengawasan, pemeriksaan, dan penyidikan.

Bagi konsumen perbankan, baik itu nasabah (penyimpan dana) maupun debitur (peminjam dana) keberadaan lembaga seperti OJK ini amatlah penting, karena sesuai dengan butir-butir yang tercantum didalam tujuan didirikan OJK. Bagi perbankan, OJK sangat penting untuk menarik nasabah melalui laporan keuangan, semakin banyak nasabah maka modal akan semakin meningkat sehingga dapat menarik investor.

Seorang investor sebelum melakukan investasi pada suatu perusahaan, perlu memastikan modal yang ditanamkan mampu memberikan tingkat pengembalian (*rate of return*) yang diharapkan atau tidak, yaitu dengan cara mengetahui kinerja perusahaan. Perusahaan memiliki kinerja yang baik apabila dapat memberikan tingkat pengembalian yang diharapkan pada kegiatan investasi yang dilakukan investor. Salah satu cara mengetahui kinerja perusahaan adalah dengan menganalisis rasio profitabilitas perusahaan untuk mengendalikan laba yang diperoleh perusahaan (Freddy Rangkuti, 2005: 148). Profitabilitas merupakan faktor yang mendapat perhatian penting karena untuk dapat melangsungkan hidup suatu perusahaan harus berada dalam kondisi yang menguntungkan agar investor yang sudah menanamkan modalnya di perusahaan tersebut tidak menarik modalnya kembali dan investor yang belum menanamkan modal pada perusahaan akan tertarik untuk menanamkan modalnya pada perusahaan yang bersangkutan. Dalam Wild J. John, K.R. Subramanyam dan Halsey F. Robert (2005: 109), analisis profitabilitas memungkinkan untuk mengestimasi pengembalian dan karakteristik risiko perusahaan dengan lebih baik serta membedakan antara kinerja yang terkait dengan keputusan pendanaan dan investasi. Dalam penelitian ini rasio profitabilitas diukur dengan *return on equity* (ROE). Analisis rasio dengan *Return on equity* (ROE) menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih untuk pengembalian ekuitas terhadap pemegang saham.

Akuntansi sebagai bagian tak terpisahkan dari perusahaan. Karena akuntansi mengukur kinerja perusahaan dalam hal *financial*. Namun, laba yang besar yang menjadi ukuran kinerja perusahaan tidak hanya menjadi satu-satunya tujuan perusahaan. Perusahaan juga harus memperhatikan keadaan sosial di sekitarnya sehingga selain perusahaan akan memperoleh laba yang maksimal dari kegiatan usaha, perusahaan juga memiliki pencitraan yang baik dari masyarakat karena tanggung jawab sosial kepada masyarakat dan lingkungan yang baik pula.

Beberapa periode terakhir telah terjadi perubahan dalam praktik pelaporan keuangan yaitu semakin banyak informasi yang diungkapkan melalui pengungkapan sukarela dalam pelaporan keuangan. Salah satu aspek yang selalu di ungkapkan secara sukarela dalam laporan keuangan yaitu informasi mengenai aspek sosial dan lingkungan yang berkaitan dengan kegiatan bisnis yang dijalankan oleh perusahaan (Ghozali dan Chariri, 2007 : 399)

Di Indonesia saat ini kesadaran perlunya menjaga lingkungan hidup sudah mulai berkembang. Tanggung jawab sosial perusahaan yang dikenal dengan *Corporate Sosial Responsibility* (CSR) merupakan aktivitas yang seharusnya dilaksanakan oleh perusahaan secara sukarela. Tetapi banyak perusahaan yang belum melaksanakannya, sehingga muncul pasal UU No. 40 Pasal 74 Tahun 2007 yang mulai di belakukan pada tanggal 16 Agustus 2007. Undang-undang ini menjelaskan perusahaan dalam menjalankan kegiatan usaha yang berhubungan dengan sumber daya alam wajib melakukan tanggung jawab sosial. Adanya tanggung jawab perusahaan membuat perusahaan lebih dekat dengan masyarakat dengan lingkungan sekitar. CSR juga dapat membuka akses untuk investasi dan pembiayaan bagi perusahaan, karena para investor ini sudah mempunyai kesadaran akan pentingnya berinvestasi pada perusahaan yang telah melakukan CSR. Demikian juga penyedia dana, seperti perbankan, lebih memprioritaskan pemberian bantuan dana pada perusahaan yang melakukan CSR.

Penelitian Winnie Eveline Parengkuan (2017) yang berjudul pengaruh CSR terhadap kinerja keuangan perusahaan manufaktur yang terdaftar Di BEI menyatakan bahwa CSR tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan yang diukur dengan *Return On Asset* (ROA) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), sedangkan penelitian Eva Sriviana dan Nur Fadrih Asyik (2013) yang berjudul Pengaruh CSR dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas perusahaan manufaktur menyatakan bahwa CSR berpengaruh terhadap

Profitabilitas perusahaan yang di ukur dengan ROA, hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pengungkapan CSR perusahaan maka dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Nilai perusahaan sangat penting karena mencerminkan kinerja perusahaan yang dapat mempengaruhi persepsi investor terhadap perusahaan. Perusahaan berharap manajer keuangan akan melakukan tindakan terbaik dengan memaksimalkan nilai perusahaan sehingga kemakmuran (kesejahteraan) pemilik atau pemegang saham dapat tercapai (Nugroho, 2014). Berdirinya sebuah perusahaan harus memiliki tujuan yang jelas. Ada tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Dalam jangka pendek perusahaan bertujuan untuk mencapai keuntungan maksimal dengan menggunakan sumberdaya yang ada, sementara dalam jangka panjang tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan nilai perusahaan.

Profitabilitas yang tinggi mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan yang tinggi bagi pemegang saham. Semakin besar keuntungan yang diperoleh semakin besar pula kemampuan perusahaan untuk membayarkan dividennya, dan hal ini berdampak pada kenaikan nilai perusahaan. Dengan rasio profitabilitas yang tinggi yang dimiliki sebuah perusahaan akan menarik minat investor untuk menanamkan modalnya diperusahaan

Setiap perusahaan mempunyai tujuan normatif untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan merupakan harga yang bersedia dibayar oleh calon pembeli apabila perusahaan tersebut dijual. Semakin tinggi nilai suatu perusahaan menunjukkan kemakmuran pemegang saham yang semakin tinggi pula. Bagi perusahaan yang menerbitkan saham di pasar modal, harga saham yang diperjualbelikan di bursa merupakan indikator nilai perusahaan. Kemakmuran pemegang saham akan meningkat apabila harga saham yang dimilikinya juga meningkat (Sartono, 2008: 9).

Penilaian terhadap suatu perusahaan merupakan suatu langkah penting dalam menjaga keberlangsungan perusahaan karena penilaian perusahaan dapat memberikan trigger bagi investor untuk menanamkan modalnya, sehingga secara tidak langsung akan mempertahankan kredibilitas perusahaan. Penilaian yang akan dilakukan menggunakan metode valuasi dengan EVA (*Economic value added*). Metode valuasi dengan EVA berorientasi pada kinerja, karena nilai investasi awal sebagai dasar penentuan valuasi. Nilai suatu perusahaan dapat diketahui berdasarkan proyeksi pertumbuhan arus kas di masa yang akan datang. Nilai suatu perusahaan merupakan proyeksi jangka panjang, artinya seberapa besar nilai dari perusahaan yang akan dibayarkan oleh investor saat ini untuk kinerja beberapa waktu yang akan datang.

Beberapa penelitian sebelumnya menghubungkan ukuran perusahaan dan CSR terhadap kinerja perusahaan dengan hasil penelitian yang bervariasi. Eva Sriviana dan Nur Fadjrih Asyik (2013) yang meneliti pengaruh CSR dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas, menyatakan bahwa CSR berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, tetapi ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Ida Bagus Gede Indra dan Putu Nyadnya (2015) meneliti tentang ukuran perusahaan dan leverage terhadap profitabilitas dan CSR, menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas dan CSR. Rahmad Hariyadi (2014) meneliti Pengaruh CSR terhadap Kinerja Perusahaan dengan leverage dan Ukuran Perusahaan sebagai variabel moderasi. Hasil penelitian menyatakan bahwa ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh CSR dan kinerja keuangan, sedangkan leverage tidak dapat memoderasi.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian sebelumnya yang sudah kami lakukan yaitu Handayani (2018), yang meneliti tentang Pengaruh CSR dan Nilai Perusahaan Terhadap Profitabilitas, tanpa mempertimbangkan adanya variabel Moderasi. Dari beberapa teori dan penelitian terdahulu tersebut, penulis ingin meneliti tentang Pengaruh pengungkapan *Corporate Sosial Responsibility* dan Nilai Perusahaan terhadap Profitabilitas, dengan Ukuran Perusahaan sebagai variabel moderasi. Digunakannya variabel moderasi karena adanya hasil yang bervariasi dari penelitian terdahulu, sehingga penelitian ini ingin mempertegas hasil dari penelitian sebelumnya.

Obyek penelitian ini di Perbankan Syariah yang terdaftar di OJK tahun 2012-2016. Pemilihan obyek perbankan syariah ini dilakukan karena telah banyak penelitian terdahulu yang memakai sampel pada perusahaan manufaktur. Profitabilitas bank syariah ditinjau dari dua

faktor, yaitu faktor internal, seperti produk bank, kebijakan bagi hasil, kualitas layanan dan reputasi bank syariah. Sedangkan faktor eksternal misalnya adanya regulasi, persaingan, jumlah uang beredar, inflasi, skala ekonomi dan besaran bank (Nur Mawaddah, 2015). Penelitian ini lebih menenankan kepada faktor internal bank syariah dalam menilai profitabilitasnya.

Selain alasan diatas, pengambilan sampel pada perusahaan perbankan syariah juga disebabkan oleh terjadi perkembangan yang cukup signifikan yang terjadi pada industri perbankan syariah. Juni 2016 serktor perbankan syariah tercatat memiliki aset sebesar Rp. 306.23 triliun dan terdiri dari 11 bank umum syariah (BUS), 22 Unit Usaha Syariah (UUS) dan 165 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Aset perbankan syariah tersebut tumbuh sebesar 11,97% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. (ekbis.sindonews.com).

Dari latar belakang yang di kemukakan diatas peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul “PENGARUH *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY* DAN NILAI PERUSAHAAN TERHADAP PROFITABILITAS DENGAN UKURAN PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI (SURVEY PADA PERBANKAN SYARIAH YANG TERDAFTAR DI OTORITAS JASA KEUANGAN (OJK) TAHUN 2012-2016”

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian empiris yaitu melakukan pengujian hipotesis untuk menjelaskan hubungan tertentu. Penelitian ini menjelaskan pengaruh CSR terhadap Profitabilitas perbankan syariah yang di ukur dengan ROE, dan menjelaskan pengaruh nilai perusahaan terhadap profitabilitas perbankan syariah yang di ukur menggunakan metode valuasi EVA. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode *content analysis*.

Data pada penelitian ini menggunakan data sekunder, berupa Laporan keuangan dan laporan pengungkapan CSR setiap Perbankan Syariah yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2012-2016 yang berjumlah 11 perusahaan. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Jumlah sampel yang memenuhi kriteria dan dapat dianalisis adalah 6 perusahaan dengan jumlah data sebanyak 30 *observed* dari lima periode 2012-2016. Teknik analisis data menggunakan regresi linear berganda dan Uji Selisih Mutlak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif

Hasil analisis statistik deskriptif variabel penelitian dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1: Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Profitabilitas	30	,30	,88	,5008	,12149
Pengungkapan CSR	30	-38,84	147,90	33,5593	43,30937
Nilai Perusahaan	30	,00	,30	,0781	,06823
Ukuran Perusahaan	30	14,46	18,18	16,6997	1,12426
Valid N (<i>listwise</i>)	30				

Sumber: Data sekunder diolah, 2017

Uji Asumsi Klasik

Untuk memenuhi asumsi yang disyaratkan oleh model regresi OLS maka dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi. Berdasarkan perhitungan dengan SPSS 16 diperoleh hasil sebagai berikut.

Tabel 2: Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik	Hasil Uji	Kesimpulan
Uji Normalitas	<i>P value</i> (0,193) > 0,05	Residual normal
Uji Multikolinieritas	<i>Tolerance</i> (0,496; 0,859; 0,496) > 0,1 <i>VIF</i> (2,016; 1,164; 2,016) < 10	Tidak ada multikolinieritas
Uji Heteroskedastisitas	<i>P value</i> (0,164; 0,696; 0,097) > 0,05	Tidak ada Heteroskedastisitas
Uji Autokorelasi	<i>P value</i> (0,193) > 0,05	Tidak ada Autokorelasi

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil analisis regresi linier berganda disajikan seperti tabel berikut.

Tabel 3: Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel dependen: Y_Profitabilitas

Variabel Independen	B	t	Sig.
Konstanta	0,493		
X1_CSR	-0,329	-2,318	0,033
X2_Nilai Perusahaan	-5,978E-5	-,189	0,852
X3_Ukuran Perusahaan	0,010	0,524	0,607
F		3,368	0,043
Adj.R ²		0,262	

Sumber: Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda, diperoleh nilai F hitung sebesar 3,368 dengan *p value* 0,043 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 5% berarti model layak (fit) dalam memprediksi pengaruh pengungkapan CSR, nilai perusahaan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas. Koefisien determinasi *Adj.R²* sebesar 0,262 berarti kontribusi yang diberikan variabel pengungkapan CSR, nilai perusahaan dan ukuran perusahaan dalam menjelaskan variabel profitabilitas adalah sebesar 26,2% sisanya 73,8% dijelaskan variabel lain diluar model.

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda, diperoleh nilai t hitung sebesar -2,318 dengan *p value* 0,033 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 5% berarti H1 Diterima dan Ho ditolak. Dengan demikian pengungkapan CSR berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda, diperoleh nilai t hitung sebesar -0,189 dengan *p value* 0,852 yang lebih besar dari tingkat signifikansi 5% berarti Ho diterima dan H2 ditolak. Dengan demikian nilai perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Hasil Uji Selisih Mutlak 1

Hasil uji selisih mutlak 1 disajikan seperti tabel berikut.

Tabel 4: Hasil Uji Selisih Mutlak 1

Variabel dependen: Profitabilitas

Variabel Independen	B	t	Sig.
Konstanta	0,013		
ZX1	-0,057	-3,068	0,005
ZX3	0,042	2,438	0,024
Interaksi 1	0,076	2,334	0,030
F		3,527	0,033
Adj.R ²		0,240	

Sumber: Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan hasil uji selisih mutlak 1, diperoleh nilai F hitung sebesar 3,527 dengan *p value* 0,033 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 5% berarti model layak (fit) dalam memprediksi pengaruh pengungkapan CSR, ukuran perusahaan dan interaksi 1 terhadap profitabilitas. Koefisien determinasi *Adj.R²* sebesar 0,240 berarti kontribusi yang diberikan variabel pengungkapan CSR, ukuran perusahaan, dan interaksi 1 dalam menjelaskan variabel profitabilitas adalah sebesar 24,0% sisanya 76,0 % dijelaskan variabel lain diluar model.

Berdasarkan uji signifikansi interaksi 1 diperoleh nilai t hitung sebesar -3,068 dengan *p value* 0,005 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 5% berarti H_0 ditolak dan H_3 diterima. Dengan demikian ukuran perusahaan merupakan variabel moderasi pada pengaruh pengungkapan CSR terhadap profitabilitas perusahaan.

Hasil Uji Selisih Mutlak 2

Hasil uji selisih mutlak 2 disajikan seperti tabel berikut.

Tabel 5: Hasil Uji Selisih Mutlak 2

Variabel dependen: Profitabilitas			
Variabel Independen	B	t	Sig.
Konstanta	0,117		
ZX2	0,010	0,936	0,360
ZX3	0,026	2,628	0,016
Interaksi 2	-0,026	-2,246	0,036
F		3,884	0,024
Adj.R ²		0,265	

Sumber: Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan hasil uji selisih mutlak 2, diperoleh nilai F hitung sebesar 3,884 dengan *p value* 0,024 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 5% berarti model layak (fit) dalam memprediksi pengaruh nilai perusahaan, ukuran perusahaan dan interaksi 2 terhadap profitabilitas. Koefisien determinasi *Adj.R²* sebesar 0,265 berarti kontribusi yang diberikan variabel nilai perusahaan, ukuran perusahaan, dan interaksi 2 dalam menjelaskan variabel profitabilitas adalah sebesar 26,5% sisanya 73,5% dijelaskan variabel lain diluar model.

Berdasarkan uji signifikansi interaksi 2 diperoleh nilai t hitung sebesar -2,246 dengan *p value* 0,036 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 5% berarti H_0 ditolak dan H_4 diterima. Dengan demikian ukuran perusahaan merupakan variabel moderasi pada pengaruh nilai perusahaan terhadap profitabilitas perusahaan.

PEMBAHASAN

1. Pengaruh Pengungkapan CSR terhadap Profitabilitas

Hasil pengujian terhadap hipotesis pertama menunjukkan bahwa pengungkapan CSR berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Penelitian tentang CSR sering menggunakan ukuran-ukuran yang berbeda sehingga dalam memprediksi profitabilitas atau kinerja keuangan perusahaan akan menghasilkan perbedaan hasil temuan. Pada penelitian Lindrawati, Felicia, dan Budianto (2008) menggunakan indeks *return shareholder* dan *stakeholder* dalam mengukur CSR. Penelitian mereka menunjukkan bahwa CSR tidak berpengaruh signifikan terhadap ROE, namun berpengaruh signifikan terhadap ROI. Hipotesis pertama ini bertolak belakang dengan penelitian Winnie Eveline Parengkuan (2017) bahwa CSR tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan yang diukur dengan *Return On Asset* (ROA) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Hasil temuan ini sejalan dengan penelitian Eva Sriviana dan Nur Fadjrih Asyik (2013) bahwa CSR berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan yang diukur dengan ROA, hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pengungkapan CSR perusahaan maka dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

2. Pengaruh Nilai Perusahaan terhadap Profitabilitas

Hasil pengujian terhadap hipotesis kedua menunjukkan bahwa nilai perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Berdasarkan pada data yang diperoleh, peneliti menyimpulkan beberapa kemungkinan alasan mengapa nilai perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROE) yaitu (1) profitabilitas yang diprosikan dari ROE tidak ditentukan oleh nilai perusahaan yang tercermin dari tingginya harga saham. Hal ini dapat terjadi, pada saat harga saham terlalu tinggi maka investor tidak akan membeli sehingga tidak akan mempengaruhi tujuan perusahaan untuk memaksimalkan profit. (2) Rendahnya pembayaran dividen dinilai sebagai sinyal negatif oleh investor sehingga akan berdampak pada menurunnya kinerja keuangan perusahaan yang dapat diprosikan dari ROE.

3. Pengaruh Interaksi Pengungkapan CSR dengan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas

Hasil pengujian terhadap hipotesis ketiga menunjukkan bahwa ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh pengungkapan CSR terhadap profitabilitas perusahaan, dengan kata lain semakin besar ukuran perusahaan maka pengaruh pengungkapan CSR terhadap profitabilitas perusahaan akan semakin kuat. Implikasi dari temuan penelitian ini, semakin besar ukuran perusahaan, manajer dan pemegang saham pada perbankan syariah dapat semakin memaksimalkan nilai perusahaan sehingga profitabilitas perusahaan menjadi semakin tinggi. Semakin tinggi interaksi antara pengungkapan CSR dengan ukuran perusahaan akan membuat profitabilitas perusahaan menjadi semakin tinggi. Temuan ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Rahmad Hariyadi (2014) bahwa ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh CSR dan kinerja keuangan pada perusahaan manufaktur publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2006-2009.

4. Pengaruh Interaksi Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas

Hasil pengujian terhadap hipotesis keempat menunjukkan bahwa ukuran perusahaan memoderasi pengaruh nilai ukuran perusahaan terhadap profitabilitas perusahaan. Jadi semakin besar ukuran perusahaan maka pengaruh Nilai perusahaan terhadap profitabilitas semakin tinggi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data tentang Pengaruh *Corporate Social Responsibility* dan Nilai Perusahaan terhadap Profitabilitas dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi (Survey pada Perbankan Syariah yang Terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Tahun 2012-2016 diperoleh kesimpulan bahwa *Corporate Social Responsibility* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan Nilai perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh CSR dan Nilai perusahaan terhadap profitabilitas;

Dari hasil penelitian ini maka bagi Perbankan Syariah diharapkan untuk lebih meningkatkan kegiatan *Corporate Sosial Responsibility* (CSR). Peningkatan tanggung jawab sosial perusahaan selain dapat meningkatkan citra perusahaan, juga dapat memperbaiki *performa* keuangan serta menjaga terpeliharanya kelangsungan hidup perusahaan. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan menambahkan variabel lain yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan, dan mengembangkan beberapa ukuran sebagai proksi profitabilitas. Selain itu perlu memperbesar jumlah sampel dengan populasi tidak hanya terbatas pada satu jenis perusahaan saja sehingga penelitian dapat lebih digeneralisasikan. Studi komparatif mengenai perbedaan profitabilitas perbankan Syariah di Indonesia dengan negara lain masih jarang dilakukan. Penelitian selanjutnya sangat disarankan untuk mengembangkan model dengan membandingkan profitabilitas perbankan Syariah di Indonesia dengan negara lain seperti Malaysia, Arab Saudi, Turki, Pakistan atau negara lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Fitria, Soraya dan Dwi Hartanti. 2010. “Studi Perbandingan Pengungkapan Berdasarkan Global Reporting Initiative Index Dan Islamic Social Reporting Index”. *Simposium Nasional Akuntansi XIII*. Purwokerto.
- Freddy Rangkuti. 2005. *Business Plan Teknik Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS*. Badan penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Ghozali. I. dan Chariri. 2007. *Teori Akuntansi*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang
- Ida bagus dan Putu Yadnya. 2015. “ Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Leverage Terhadap Profitabilitas dan Pengungkapan Corporate Social Responsibility”. *E-Jurnal Manajemen*. Vol.4 No.8, 2428-2443, Universitas Udayana Bali.
- Lindrawati, Felicia dan Budianto. 2008. “Pengaruh Corporate Social Responsibility terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan yang Terdaftar sebagai 100 Best Corporate Citizens oleh KLD Research and Analytics”. *Majalah Ekonomi*, Tahun XVIII. No. 1 April. Hal. 66-83.
- Nirmalasari, L., dan Ulum, S. 2014. “Corporate Social Responsibility: Respon Publik dan Dampaknya pada Corporate Image “. *STAR–Study & Accounting Research*. Vol. XI (2). Hal. 34-43.
- Nugroho, Yanuar. 2014. *Dilema Tanggung Jawab Korporasi Kumpulan Tulisan*. www.unisosdem.org
- Rahmat Hariyadi. 2014. “Pengaruh Corporate Social Responsibility Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Dengan Leverage Keuangan Dan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Publik yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2006-2009)”. *Naskah Publikasi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta* Surakarta, Hal. 1-15.
- Parangkuan, Wimmie Eveline. 2007. “Pengaruh Corporate Social Responsibility terhadap Kinerja Keuangan Manufaktur”. *Jurnal EMBA*. Vol. 5 no. 2, hal 1-9, Juni. Universitas Samratulangi Manado.
- Sartono, Agus. 2008. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Sriviana, Eva dan Nur Fadrijih asyik. 2013. “Pengaruh Pengungkapan Corporate Sosial Responsibility dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas”. *Jurnal Ilmu Riset Akuntansi*. Vol 2, No. 4
- Wahyuni, Linda. 2015. “Analisis Kinerja keuangan PT Bank Negara Indonesia Tbk dengan metode *Economic Value Added* (EVA)”. Skripsi Uneversitas Hasanudin
- Wild, Subramanyam, dan Halsey. (2005). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Kedelapan Diterjemahkan oleh: Yanivi S. Bachtiar dan S. Nurwahyu Harahap. Salemba Empat. Jakarta.

Online:

- https://id.wikipedia.org/wiki/Otoritas_Jasa_Keuangan (Diunduh 19 Oktober 2017)
- <http://www.ilmu-ekonomi-id.com/2016/10/pengertian-csr-manfaat-fungsi-contoh-csr-perusahaan>
- https://id.wikipedia.org/wiki/otoritas_jasa_keuangan (Diunduh 19 Oktober 2017)
- www.ojk.go.id
- Sidonews.Ekbis.com/read/1137230/178/asset-perbankan-syariah-juni-2016-capai-rp306-23-triliun-1473170702.(Diunduh 20 Oktober 2017)
- Undang-undang No. 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas

**IMPLEMENTASI UNDANG-UNDANG NOMOR 23 TAHUN 2014 TENTANG
PEMERINTAH DAERAH TERKAIT ASAS PENYELENGGARAAN PEMERINTAHAN
DAERAH DI KABUPATEN SUKOHARJO**

Widi Nugrahaningsih, Anindiasti Ayu Kusuma Asri
STMIK Duta Bangsa Surakarta. Jalan Bhayangkara No.55,
Surakarta Tlp (0271) 719552.
Email: widinugrahaningsih@gmail.com , anindhiaayu@gmail.com

Abstrak

Implementasi Penyelenggaraan Pemerintahan daerah di Indonesia, diamanatkan dalam kebijakan yang telah dibuat oleh pemerintah yaitu berupa UU No.23 Th 2014 tentang Pemerintah Daerah. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisa implementasi dan hambatan pelaksanaan Pasal 58 UU No.23 Th 2014 Tentang Pemerintah Daerah, di Kabupaten Sukoharjo. Penulis menggunakan jenis penelitian sosiologis empiris.

Kesimpulannya, Implementasi Pasal 58 UU No.23 Th 2014 Tentang Pemerintah Daerah, di Kabupaten Sukoharjo telah dilaksanakan sesuai dengan undang-undang. Hambatan pelaksanaan Pasal 58 UU No.23 Th 2014 Tentang Pemerintah Daerah, di Kabupaten Sukoharjo yaitu kurangnya kesadaran masyarakat mengenai asas penyelenggaraan pemerintahan daerah, sehingga masyarakat juga kurang berpartisipasi dalam mensukseskan pelaksanaan penyelenggaraan pemerintahan didaerahnya supaya sesuai dengan yang telah diamanatkan oleh undang-undang tentang pemerintah daerah.

Kata Kunci: Penyelenggaraan Pemerintahan, Pemerintahan daerah.

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia menggunakan sistem otonomi daerah, yang didalamnya memiliki asas Desentralisasi. Asas desentralisasi ini memiliki elemen yang mengatur mengenai penyerahan kewenangan dari pemerintah pusat kepada pemerintah daerah untuk mengatur serta mengurus sendiri urusan daerahnya masing-masing. Dengan demikian dapat dilihat bahwa, untuk mengakomodir berbagai keanekaragaman serta karakter tiap-tiap daerah yang ada di Indonesia, pemerintah Indonesia telah mengatur berbagai hal mengenai pemerintahan daerah melalui kebijakannya berupa Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah.

Khususnya pada Pasal 58 undang-undang tentang pemerintah daerah, didalamnya membahas mengenai penyelenggaraan pemerintahan daerah, yaitu bahwa dalam menyelenggarakan Pemerintahan Daerah, berpedoman pada asas-asas Penyelenggaraan Pemerintahan negara, yang terdiri atas; Kepastian hukum (yaitu setiap tindakan haruslah berdasarkan atas hukum yang berlaku), Keadilan, Tertib penyelenggaraan Negara, Kepentingan umum, Keterbukaan, Proporsionalitas (setiap tindakan wajib dilakukan sesuai dengan hak dan kewajiban), Profesionalitas (setiap bidang yang ditangani oleh pemerintah, dijalankan oleh orang yang ahli dibidangnya masing-masing), Akuntabilitas (pertanggung jawaban), Efisiensi dan Efektivitas (yaitu tepat guna dan tepat sasaran).

Asas penyelenggaraan pemerintahan daerah ini kemudian dijadikan sebagai tolok ukur sukses tidaknya pelaksanaan pemerintahan dalam suatu daerah. Dalam hal ini Implementasi kinerja dari Pemerintah daerah, kebijakan atau politik desentralisasi, ini dianggap sebagai bentuk pemerintahan yang baik (*Good Governance*), serta praktek sistem pemerintahan yang bertingkat (terstruktur) yang unggul dalam pelayanan kepada masyarakat, dikemudian hari dalam pelaksanaannya akan dihadapkan pada tantangan-tantangan yang lebih kompleks karena tuntutan peningkatan kompetensi para aparatur dalam pemerintahan dan kapasitas lembaga pemerintah daerah yaitu berupa globalisasi dan ketidakpuasan kinerja pemerintah selama dalam menjalankan tugas menyejahterakan

penduduk serta melayani dan menyediakan pelayanan yang bermutu kepada masyarakat yang semakin beraneka ragam kebutuhannya.

Kabupaten Sukoharjo dipilih penulis untuk dijadikan objek penelitian karena banyak masyarakat di Kabupaten Sukoharjo yang kurang memperhatikan kinerja pemerintahan di daerahnya baik dari sisi perencanaan peningkatan daerah maupun sampai pada hasil kinerja pemerintah daerahnya. Diharapkan dengan adanya penelitian ini, masyarakat kabupaten Sukoharjo mendapatkan informasi yang lebih dari sebelumnya khususnya mengenai pelaksanaan penyelenggaraan pemerintahan yang ada di daerahnya. Hal ini merupakan salah satu aspek pendorong untuk melakukan penelitian lebih mendalam mengenai penerapan dari asas-asas penyelenggaraan pemerintah daerah di Kabupaten Sukoharjo.

1.2 Tujuan

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui serta menganalisa untuk menambah ilmu pengetahuan khususnya mengenai implementasi atau pelaksanaan Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah di kabupaten Sukoharjo. Selain itu juga untuk mengetahui beberapa hal yang menjadi hambatan dari upaya pelaksanaan konkrit Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah khususnya mengenai Asas Penyelenggaraan Pemerintahan Daerah di Kabupaten Sukoharjo.

1.3 Tinjauan Pustaka Pemerintah Daerah.

Di dalam perubahan ke 4 (empat) UUD 1945 membahas mengenai bentuk dan susunan pemerintahan daerah dalam kerangka Negara Kesatuan Republik Indonesia. Terkhusus yaitu dalam Pasal 18 ayat (1) dan Pasal 18 ayat (5) UUD 1945. Selanjutnya dalam UU tentang Pemerintahan daerah, menguraikan mengenai pengertian Pemerintahan Daerah yaitu penyelenggara urusan pemerintahan oleh pemerintah daerah dan dewan perwakilan rakyat daerah menurut asas otonomi dan tugas pembantuan dengan prinsip otonomi seluas-luasnya dalam sistem dan prinsip Negara Kesatuan Republik Indonesia sebagaimana dimaksud dalam UUD 1945. Hal ini sekaligus menegaskan bahwa UUD 1945 sebagai dasar konstitusi di Indonesiapun mengamanatkan mengenai sistem otonomi daerah sebagai pengatur dalam penyelenggaraan pemerintahan di daerah.

Peran pemerintah daerah dalam rangka melaksanakan desentralisasi, dekonsentrasi, dan tugas perbantuan sebagai wakil pemerintah pusat memiliki tujuan sebagai berikut;

1. Dalam desentralisasi, yaitu untuk menyerahkan urusan pemerintahan oleh pemerintah pusat kepada daerah otonom berdasarkan asas otonomi.
2. Dekonsentrasi yaitu untuk melimpahkan kewenangan dari pemerintahan oleh Pemerintah kepada Gubernur sebagai wakil pemerintah dan/atau kepada instansi vertikalnya, dalam hal ini misalnya dari pemerintah pusat kepada gubernur kemudian dari gubernur ke bupati/walikota; dan
3. Tugas pembantuan, yaitu untuk melaksanakan tugas pembantuan, dilaksanakan dengan cara memberikan semua penugasan dari Pemerintah kepada daerah dan/atau desa dari pemerintah provinsi kepada kabupaten/kota dan/atau desa serta dari pemerintah kabupaten/kota kepada desa untuk melaksanakan tugas tertentu.

Otonomi Daerah.

Otonomi daerah adalah penyerahan urusan yang menjadi urus pemerintah pusat kepada pemerintah daerah yang bersifat operasional (Alwi Wahyudi, 2012:328). Didalam otonomi daerah, terdapat *Good Governance*, yang berperan sebagai konsep ketatanegaraan dan merupakan visi dan misi yang jelas, yaitu pemerintahan yang bersih dan berwibawa, pembangunan yang berkelanjutan,serta masyarakat yang sejahtera dan mandiri (J.Kaloh, 2009:69). Sedangkan untuk mewujudkan hal tersebut, maka diperlukan suatu patokan dalam pelaksanaan penyelenggaraan pemerintahan. Didalam urusan

pemerintahan daerah, dan Pasal 58 dalam UU No.23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan daerah menjadi dasar untuk pelaksanaan penyelenggaraan pemerintahan yang sehat atau pemerintahan yang baik yang biasa di sebut *Good Governance*.

Kajian tentang Penyelenggaraan Pemerintahan Daerah

Sistem penyelenggaraan pemerintahan di Indonesia apabila dilihat dari kesisteman meliputi pemerintah dan sistem pemerintahan daerah. Desentralisasi menjadi salah satu isu besar yakni *to choose between a dispensation of power and unification of power*. *Dispensation of power* adalah sejalan dengan teori pemisahan kekuasaan yang diuraikan oleh John Locke. Hal-hal yang menjadi kelebihan atau kebaikan apabila dilaksanakannya asas Desentralisasi yaitu sebagai berikut:

- a. Mengurangi beban pemerintah pusat dalam hal pengambilan keputusan-keputusan atau aturan tingkat daerah.
- b. Meningkatkan dukungan dan partisipasi masyarakat dalam penyelenggaraan kegiatan pemerintahan local; 3. melatih masyarakat untuk dapat mengatur urusan rumah tangganya sendiri; dan
- c. Mempercepat bidang pelayanan umum pemerintahan kepada masyarakat.

Penyelenggaraan pemerintahan yang di anut di Indonesia, berpedoman dengan dasar Asas Umum Penyelenggaraan Negara yang juga telah diamanatkan oleh Pasal 58 UU No.23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah. Asas-asas tersebut yaitu terdiri atas asas: kepastian hukum, tertib penyelenggara negara, kepentingan umum, keterbukaan, proporsionalitas, profesionalitas, akuntabilitas, efisiensi, efektivitas, dan keadilan.

2. METODOLOGI

2.1 Jenis Penelitian dan Lokasi Penelitian

Penulis menggunakan jenis penelitian sosiologis empiris, Dengan lokasi penelitian di Kabupaten Sukoharjo. Penelitian dengan cara wawancara pihak pemerintahan Kabupaten Sukoharjo dengan diwakili beberapa daerah didala, kabupaten Sukoharjo pada bulan April 2018.

2.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis yaitu:

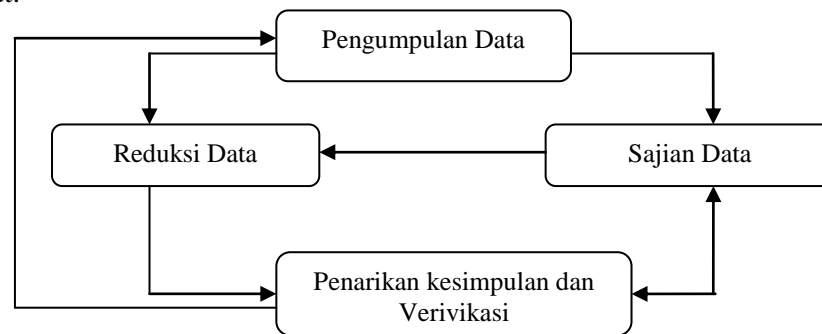
1. Wawancara, terhadap pejabat dan atau staff yang bertugas di beberapa kantor Pemerintahan di kabupaten Sukoharjo.
2. Observasi Langsung, terhadap kinerja aparatur Pemerintah daerah Kabupaten Sukoharjo terkait upaya pelaksanaan asas penyelenggaraan Pemerintahan daerah.
3. Studi Pustaka, yaitu Penulis menggunakan sumber data dari peraturan perundang-undangan, buku-buku yang berkaitan dengan pemerintahan daerah serta mencari pustaka mengenai penyelenggaraan pemerintahan daerah, berupa majalah, surat kabar, jurnal, bulletin, artikel dan lain sebagainya.

2.3 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah pendekatan Kualitatif. Yang penulis gunakan yaitu pendekatan induktif, yaitu data dikumpulkan, dianalisis, diabstraksikan yang kemudian akan muncul teori-teori sebagai suatu penemuan dalam penelitian kualitatif.(Lexy. J.Moeloeng, 2009:5)

2.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data ini, dalam teknik analisis Kualitatif penulis menggunakan model analisis interaktif yang didasarkan pada adanya tiga komponen utama, dengan gambaran sebagai berikut:



2.5 Jenis dan Sumber Data

Penulis menggunakan data:

1. Data Primer, melalui diskusi dan tanya jawab terhadap Pejabat atau Staff yang bertugas di beberapa kantor Pemerintahan Kabupaten Sukoharjo, mengenai pelaksanaan asas penyelenggaraan pemerintahan.
2. Data Sekunder yang digunakan oleh penulis yaitu dari berbagai peraturan mengenai Pemerintahan daerah khususnya yang berkaitan mengenai asas Penyelenggaraan Pemerintah daerah, misalnya UU No.23 Tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah, Peraturan Menteri, Peraturan Pemerintah, dan lain sebagainya. Penulis juga menggunakan berbagai sumber pustaka lainnya diantaranya buku-buku yang berkaitan mengenai Penyelenggaraan Pemerintahan daerah baik, dan juga sumber lain berupa artikel, jurnal, kamus, dan sebagainya.

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil Penelitian

Penyelenggaraan pemerintahan dalam suatu daerah telah diatur dalam perundangan, khususnya didalam Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah, khususnya pasal 58, dalam hal ini pelaksanaan Asas Penyelenggaraan Pemerintahan Daerah di Kabupaten Sukoharjo, berpedoman pada asas Penyelenggaraan Pemerintahan negara, yang terdiri atas; Kepastian hukum, Tertib penyelenggaraan Negara, Kepentingan umum, Keterbukaan, Proporsionalitas, Profesionalitas, Akuntabilitas, Efisiensi, Efektivitas, Keadilan.

Kepastian hukum di dilaksanakan dengan para aparat pemerintahan menaati aturan tingkat pusat maupun daerah sebagai landasan untuk menyelenggarakan pemerintahan Kabupaten Sukoharjo. Misalnya di kelurahan jati sobo, apabila ada dusun yang mengusulkan untuk diadakan pembangunan, maka dusun tersebut melalui kepala dusun mengirimkan surat surat ke dinas resmi kepada kepala desa, kemudian dari kepala desa disampaikan dan dianggarkan dalam anggaran belanja desa. Dari hal tersebut kemudian kepala desa menerbitkan surat keputusan (yang menjadi dasar hukum) untuk penyaluram dana daerah.

Sedangkan tertip penyelenggaraan negara dilaksanakan dengan misalnya adanya pilkada serentak tetap menjunjung keserasian, keseimbangan dalam pengabdian kepada masyarakat.

Kepentingan umum dilaksanakan misalnya dengan adanya pengadaan internet desa. Internet di desa bertujuan untuk mempermudah warga dalam mengakses informasi maupun memudahkan pemerintah daerah dalam pendataan penduduk desa khususnya mengenai kelahiran, kematian, dan pembuatan surat menyurat lainnya.

Keterbukaan dilaksanakan dengan ditempelnya laporan anggaran belanja daerah di papan pengumuman di tiap kantor kepala desa. Dengan adanya pengumuman mengenai jumlah pemasukan dan pengeluaran dana yang diterima oleh pemerintah daerah, baik pengumuman ditempel didepan kantor kabupaten maupun kantor kepala desa yang diumumkan di media masa dalam hal ini Koran, maka masyarakat kabupaten Sukoharjo dapat melakukan evaluasi atas kinerja pemerintah daerahnya. Tindakan ini dilakukan supaya masyarakat dapat mengetahui berbagai hal yang dilakukan oleh jajaran pemerintahan di daerahnya, khususnya mengenai pengelolaan dana yang diterima pemerintah kota.

Proporsionalitas telah dilaksanakan yaitu bahwa tiap aparat pemerintah kabupaten Sukoharjo bekerja sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya masing-masing. Profesionalitas dilaksanakan dengan telah di pegangnya tiap bidang pelayanan oleh aparat-aparat pemerintahan yang ahli di bidangnya masing-masing. Misalnya yang memegang urusan administrasi kependudukan yaitu orang-orang yang ahli pula di bidang manajemen administrasi.

Efektivitas dan efisiensi ini dilaksanakan misalnya ketika ada pembangunan dengan dana yang terbatas, biasanya dilakukan dengan sistem padat karya, yaitu warga saling gotong royong dalam melaksanakan pembangunan. Sehingga dengan demikian dana yang dikeluarkan akan lebih sedikit daripada sistem borongan.

Asas akuntabilitas dilaksanakan misalnya adanya pencatatan seluruh pemasukan dan pengeluaran dana (misalnya adanya kewajiban laporan atas dana yang diterima oleh pemerintah daerah). Contohnya, pada Selasa 24 April 2018 diadakan rapat laporan pertanggungjawaban APBDes tahun 2018 desa Waru, yang dihadiri oleh seluruh perangkat desa yang dilaksanakan di balai desa Waru.

Asas keadilan dilaksanakan dengan cara adanya bantuan kepada warga yang tidak mampu untuk dapat mengenyam pendidikan. Di sekolah negeri pada Kabupaten Sukoharjo, diwajibkan untuk dapat menerima siswa yang secara ekonomi tidak mampu, sehingga dalam hal ini, seluruh masyarakat kabupaten sukoharjo baik yang kaya maupun miskin tetap memiliki hak untuk memperoleh pendidikan dengan sistem SPP gratis pada sekolah negeri sampai tingkat sekolah menengah atas. Selanjutnya yang menjadi hambatan dari implementasi Pasal 58 Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah, di Kabupaten Sukoharjo banyak masyarakat yang tidak mengerti mengenai asas-asas penyelenggaraan pemerintahan daerah, sehingga masyarakat cenderung apatis atau kurang respon terhadap kinerja pemerintahannya. Dampaknya, tidak adanya evaluasi dari masyarakat pada hasil kinerja pemerintahan.

3.2 Pembahasan

Pasal 58 Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah, juga telah menjelaskan bahwa;

- a. Kepastian hukum adalah asas dalam negara hukum yang mengutamakan landasan ketentuan peraturan perundang-undangan atau peraturan lainnya yang lebih teknis dan keadilan dalam setiap kebijakan penyelenggaraan negara. Di Kabupaten Sukoharjo, di dilaksanakan dengan para aparat pemerintahan menaati aturan tingkat pusat maupun daerah sebagai landasan untuk menyelenggarakan pemerintahan desa. Misalnya ketika melakukan pembangunan jalan, maka dibuat dahulu dasar hukumnya berupa kebijakan atau keputusan tingkat daerah (keputusan kepala desa) sebagai dasar pelaksanaan.
- b. Tertib penyelenggaraan negara adalah asas yang menjadi landasan keteraturan, keserasian, dan keseimbangan dalam pengendalian penyelenggaraan negara. Penyelenggaraan negara dilaksanakan dengan adanya SOP pada tiap-tiap kantor pemerintahan daerah, sehingga aparatur pemerintahan dapat melayani kebutuhan masyarakat khususnya terkait administrasi negara dapat dilayani sesuai dengan prosedur yang ada dan sudah di tuangkan dalam SOP pelayanan kepada masyarakat.

- c. Asas kepentingan umum adalah asas yang mendahulukan kepentingan umum dengan cara yang aspiratif, akomodatif dan selektif.
Pengadaan internet desa di kabupaten Sukoharjo, bertujuan untuk mempermudah warga dalam mengakses informasi maupun memudahkan pemerintah daerah dalam pendataan penduduk desa khususnya mengenai kelahiran, kematian, dan pembuatan surat menyurat lainnya
- d. Asas Keterbukaan yang dilaksanakan oleh pemerintahan Kabupaten Sukoharjo yaitu dengan cara membuka diri terhadap hak yang dimiliki oleh masyarakat desa untuk memperoleh informasi yang benar, jujur, dan tidak diskriminatif tentang penyelenggaraan negara dengan tetap memperhatikan perlindungan atas hak asasi pribadi, golongan, dan rahasia negara.
Adanya pengumuman mengenai jumlah dana yang diterima dan digunakan oleh pemerintah Kabupaten Sukoharjo, supaya masyarakat mengetahui yang dilakukan pemerintah daerahnya, hal ini juga menunjukkan bahwa asas keterbukaan di Kabupaten Sukoharjo telah dilaksanakan.
- e. Proporsionalitas adalah asas yang mengutamakan keseimbangan hak dan kewajiban penyelenggara negara.
Tiap aparat pemerintah desa bekerja sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya masing-masing, hal ini menunjukkan keseimbangan hak dan kewajiban sesuai tugas masing-masing aparat pemerintahan kabupaten Sukoharjo.
- f. Profesionalitas adalah asas yang mengutamakan keahlian berlandaskan kode etik dan ketentuan peraturan perundang-undangan.
Dengan telah di pegangnya tiap bidang pelayanan oleh aparat-aparat pemerintahan yang ahli di bidangnya masing-masing misalnya bidang teknologi informasi di kelola oleh yang ahli dibidang komputer dan teknologi informasi dengan tidak melakukan tindakan membuka *website* instansi lain untuk kepentingan sepihak menunjukkan keprofesionalannya.
- g. Akuntabilitas adalah asas yang menentukan bahwa setiap kegiatan dan hasil akhir dari kegiatan penyelenggaraan negara harus dapat dipertanggung jawabkan kepada masyarakat atau rakyat. Hal ini telah ditunjukkan oleh para aparat di kabupaten Sukoharjo dengan cara adanya laporan rutin kegiatan pemerintahan di tiap-tiap desa di Sukoharjo kepada masyarakat dan kepada pemerintah kabupaten Sukoharjo.
- h. Efisiensi adalah asas yang berorientasi pada minimalisasi penggunaan sumber daya dalam penyelenggaraan negara untuk mencapai hasil kerja terbaik.
- i. Efektivitas adalah asas yang berorientasi pada tujuan yang berdaya guna dan tepat guna.
Dilaksanakan misalnya dengan adanya gotong royong dari warga yang di galang oleh kepala desa masing-masing di kabupaten Sukoharjo untuk meningkatkan atau mempercepat pembangunan infrastruktur desa (misalnya pembangunan jalan di kampung-kampung dusun).
- j. Keadilan adalah bahwa setiap tindakan dalam penyelenggaraan negara harus mencerminkan keadilan secara proporsional bagi setiap warga negara.
Misalnya adanya keadilan dibidang pendidikan bagi warga Sukoharjo yang ingin bersekolah, bahwa sampai tingkat SMA di sekolah negeri di kabupaten Sukoharjo meng geratkan SPP, dengan tujuan kesejahteraan pendidikan bagi warga yang kurang mampu sekalipun. Hal ini menunjukkan bahwa asas keadilan telah dilaksanakan menurut amanat Pasal 58 undang-undang tentang pemerintahan daerah.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian yang kami laksanakan yaitu bahwa, Implementasi atau pelaksanaan dari Pasal 58 Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah khususnya dalam hal Asas Penyelenggaraan Pemerintahan Daerah di kabupaten Sukoharjo mengenai asas penyelenggaraan Pemerintahan Daerah, yang terdiri atas; Kepastian hukum, Tertib penyelenggaraan Negara, Kepentingan umum, Keterbukaan, Proporsionalitas, Profesionalitas, Akuntabilitas, Efisiensi, Efektivitas, Keadilan telah dilaksanakan sesuai dengan yang telah diamanatkan dalam undang-undang tentang pemerintahan daerah.

Selanjutnya yang menjadi hambatan dalam pelaksanaan Pasal 58 Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah Terkait Asas Penyelenggaraan Pemerintahan Daerah di kabupaten Sukoharjo yaitu masyarakat di kabupaten Sukoharjo kurang memiliki kesadaran mengenai implementasi penyelenggaraan pemerintahan daerah didaerahnya sendiri, sehingga berdampak adanya kekurangan partisipasi dari masyarakat yang sekaligus berimplikasi pada penyelenggaraan pemerintahan di kabupaten Sukoharjo dalam hal kurangnya pengawasan dari masyarakatnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Ali, 2002. *Menguak Tabir Hukum (Suatu Kajian Filosofis dan Sosiologis)*, Jakarta: Toko Gunung Agung.
- Alwi Wahyudi, 2012. *Hukum Tata Negara Indonesia Dalam Perspektif Pancasila PascaReformasi*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Busrizalti, 2013. *Hukum Pemda Otonomi Daerah dan Implikasinya*, Yogyakarta: Total Media.
- Esmi Warasih, 2005. *Pranata Hukum Sebuah Telaah Sosiologis*, Semarang : PT.Swandaru Utama.
- HB. Sutopo, 1992. *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta. PT.Gramedia Pustaka Utama.
- J.Kaloh. 2009. *Kepemimpinan Kepala Daerah Pola Kegiatan, Kekuasaan dan Perilaku Kepala Daerah Dalam Pelaksanaan Otonomi Daerah*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Lexy. J.Moeloeng, 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Mardiasmo, 2002. *Otonomi & Manajemen Keuangan Daerah*. Yogyakarta: ANDI.
- Marwan, Jimmy. 2009. *“Kamus Hukum Dictionary of law complete edition”* Surabaya: Reality Publisher.
- Miles, Matthew B, & Huberman, A.Michael, Penterjemah Tjejep Rohendi Rohidi, 1992. *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta .UI Press.
- Pramudya, 2007. *Hukum itu Penting*, Sanggar Mitra Sabda. Salatiga.
- Soerjono soekanto, 2006 *Pengantar Penelitian Hukum*, , Jakarta: UI Press.
- _____, 1986. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta :UI, “Pelaksanaan Otonomi Daerah dalam Mendukung Pelaksanaan Good Governance Indonesia”, A.Lukman Irwan, SIP. Government : Jurnal Ilmiah Ilmu Pemerintahan Universitas Hasanudin, Vol.1. No.1, Juli 2008 Hlm.43.
- “Asas Dekonsentrasi dan Asas Tugas Pembantuan dalam Penyelenggaraan Pemerintahan”, Andi Pitono. Jurnal Kebijakan Publik, Vol.3 No.1, Maret 2012. Fakultas Manajemen Pemerintahan IPDN Jatinagor.Hlm.67.
- “Relevansi Asas-Asas Umum Pemerintahan yang Baik dalam sistem Penyelenggaraan Administrasi Negara”, Muhamad Azhar. Notarius Edisi 08 No.2 September 2015 ISSN:2086-1702. Jurnal Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang.Hlm.91.
- *Penelitian ini dibiayai oleh: Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jendral Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Sesuai dengan Kontrak Penelitian Tahun Anggaran 2018.

ANTESEDEN KEPUASAN DALAM MEMBENTUK PEMBELIAN ULANG KONSUMEN WEDANGAN DI SURAKARTA

Winda Kurniyawati¹⁾ Marjam Desma Rahadhini²⁾ Edi Wibowo³⁾

^{1,2,3)}Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta

e-mail: ¹⁾wkurniyawati@gmail.com ²⁾m_rahadhini@yahoo.com ³⁾ediwibowo58@gmail.com

ABSTRACT

Wedangan is a culinary endeavor that is in demand, not traditional impression but it has a modern impression and is used for the gathering place of young people. The purpose of this study to analyze the influence of experiential marketing on satisfaction and repeat purchase at the existing wedangan in Mojosoongo Surakarta. This research used survey method on Omah Wedangan Wedangan Konco Lawas Mojosoongo Surakarta. Data sources are primary and secondary data. The research population is all consumers who have made a purchase in Wedangan Mojosoongo Surakarta. Sampling using non probability sampling with purposive sampling method as 165 respondents. Data analysis technique using Structural Equation Modeling (SEM). Test validity using confirmatory factor analysis (CFA) and the results are valid. Test reliability using cronbach's alpha and the results are reliable. The research findings show that there is direct influence of experiential marketing dimension to customer satisfaction with CR = 8,379 and p = 0,000. There is a direct effect of customer satisfaction on repeat purchase with value CR = 2,184 and p = 0,029. There is no direct effect of experiential marketing dimension to repurchase with CR = 1,258 and p = 0,208. There is indirect effect of experiential marketing dimension to repurchase through customer satisfaction obtained 0,778 > 0,146. Advice to Wedangan in Mojosoongo in order to always increase customer satisfaction through experiential marketing so that it can encourage customers to repurchase.

Keywords: experiential marketing, customer satisfaction, repeat purchase

ABSTRAK

Wedangan merupakan usaha kuliner yang diminati, tidak berkesan tradisional tetapi menjadi memiliki kesan modern dan digunakan untuk tempat berkumpulnya anak muda. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis pengaruh *experiential marketing* terhadap kepuasan dan pembelian ulang pada wedangan yang ada di Mojosoongo Surakarta. Penelitian ini menggunakan metode survei pada Omah Wedangan dan Wedangan Konco Lawas Mojosoongo Surakarta. Sumber data berupa data primer dan sekunder. Populasi penelitian yaitu seluruh konsumen yang pernah melakukan pembelian di Wedangan Mojosoongo Surakarta. Pengambilan sampel menggunakan *non-probability sampling* dengan metode *purposive sampling* sebanyak 165 responden. Teknik analisis data menggunakan *Structural Equation Modelling* (SEM). Uji validitas menggunakan *confirmatory factor analisis* (CFA) dan hasilnya valid. Uji reliabilitas menggunakan *cronbach's alpha* dan hasilnya reliabel. Temuan penelitian menunjukkan terdapat pengaruh langsung dimensi *experiential marketing* terhadap kepuasan pelanggan dengan nilai CR = 8,379 dan p = 0,000. Terdapat pengaruh langsung kepuasan pelanggan terhadap pembelian ulang dengan nilai CR = 2,184 dan p = 0,029. Tidak terdapat pengaruh langsung dimensi *experiential marketing* terhadap pembelian ulang dengan nilai CR = 1,258 dan p = 0,208. Terdapat pengaruh tidak langsung dimensi *experiential marketing* terhadap pembelian ulang melalui kepuasan pelanggan diperoleh 0,778 > 0,146. Saran kepada wedangan di Mojosoongo agar selalu meningkatkan kepuasan pelanggan melalui *experiential marketing* sehingga dapat mendorong pelanggan untuk melakukan pembelian ulang.

Kata kunci: *experiential marketing*, kepuasan pelanggan, pembelian ulang.

PENDAHULUAN

Peluang bisnis yang sedang berkembang adalah bisnis kuliner. Surakarta merupakan kota yang memiliki berbagai macam makanan khas. Selain khas dalam hal makanan, kota ini juga memiliki tempat yang khas di malam hari yaitu wedangan. Wedangan yang ada di kota Surakarta terdiri dari berbagai ragam. Terdapat wedangan yang dibentuk menyerupai *cafe* sehingga terlihat

modern dan ada pula wedangan yang dibentuk dengan konsep tradisional sehingga nuansa adat Jawa masih melekat. Survei dalam penelitian ini dilakukan di daerah Mojosoongo yang terdapat dua tempat wedangan yang terkenal, yaitu Omah Wedangan dan Wedangan Konco Lawas. Kedua lokasi usaha ini saling berdekatan tetapi memiliki konsep usaha yang berbeda sehingga cukup memberikan keunikan dan kesan yang berbeda saat berkunjung. Dengan adanya dua konsep usaha yang berbeda, menjadikan pelanggan yang berkunjung memiliki pengalaman konsumsi yang berbeda pula. Pengembangan usaha diperlukan, salah satunya dengan melakukan perencanaan strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif.

Strategi pemasaran yang dapat diterapkan adalah strategi *experiential marketing*. *Experiential marketing* berasal dari dua kata yaitu *experience* dan *marketing*. *Experience* adalah pengalaman merupakan peristiwa-peristiwa pribadi yang terjadi dikarenakan adanya stimulus tertentu (Schmitt, 1999); sedangkan *marketing* adalah memenuhi kebutuhan dengan cara yang menguntungkan (Kotler & Keller, 2009). *Experiential marketing* ini dibangun guna membangun hubungan yang langgeng dengan pelanggan melalui lima aspek yaitu panca indera (*sense*), perasaan (*feel*), cara berpikir (*think*), kebiasaan (*act*), dan pertalian atau relasi (*relate*). *Experiential marketing* dapat digunakan untuk mengukur pengaruh pembelian ulang yang dilakukan oleh pelanggan. Jika pelanggan merasa puas maka akan memperlihatkan peluang membeli yang lebih tinggi dalam kesempatan selanjutnya. Kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang timbul karena membandingkan kinerja (hasil) produk yang dipersepsikan terhadap kinerja yang diharapkan (Kotler & Keller, 2009). Konsumen yang puas terhadap produk dan jasa pelayanan cenderung untuk membeli kembali produk dan menggunakan kembali jasa pada saat kebutuhan yang sama muncul kembali di kemudian hari. Ini berarti kepuasan merupakan faktor kunci bagi konsumen dalam melakukan pembelian ulang.

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1) apakah dimensi *experiential marketing* memiliki pengaruh langsung terhadap kepuasan pelanggan dan pembelian ulang pada konsumen wedangan di Mojosoongo Surakarta; 2) apakah kepuasan memiliki pengaruh langsung terhadap pembelian ulang pada konsumen wedangan di Mojosoongo Surakarta; 3) apakah dimensi *experiential marketing* memiliki pengaruh tidak langsung terhadap pembelian ulang melalui kepuasan pelanggan pada konsumen wedangan di Mojosoongo Surakarta.

TINJAUAN PUSTAKA

1.1. Experiential Marketing

Experience (pengalaman) merupakan peristiwa pribadi yang terjadi karena adanya stimulus tertentu. *Experience* juga didefinisikan sebagai bagian subyektif dalam konstruksi atau transformasi individu, dengan penekanan pada emosi dan indra secara langsung selama perendaman dengan mengorbankan dimensi kognitif (Schmitt, 1999; Grundey, 2008). Sedangkan *marketing* adalah proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh yang dibutuhkan dan diinginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai dengan orang lain (Kotler & Keller, 2009).

Empat kunci karakteristik dalam *experiential marketing*, yaitu:

- a. Fokus pada pengalaman konsumen
- b. Menguji situasi konsumen
- c. Mengenal aspek rasional dan emosional sebagai pemicu dari konsumsi
- d. Metode dan perangkat bersifat elektik (Schmitt, 1999)

Fokus utama *experiential marketing* adalah pada tanggapan panca indera, pengaruh, tindakan serta hubungan. Beberapa manfaat penerapan *experiential marketing*, antara lain: membangkitkan kembali merek yang sedang merosot, membedakan suatu produk dengan produk pesaing, menciptakan citra dan identitas, mempromosikan inovasi, membujuk percobaan, serta pembelian dan loyalitas konsumen (Schmitt, 1999)

Lima faktor utama untuk mengukur *experiential marketing*, antara lain:

- a. *Sense*, yaitu usaha penciptaan pengalaman yang berkaitan dengan panca indera melalui penglihatan, suara, sentuhan, rasa dan bau.
- b. *Feel*, yaitu suatu strategi dan implementasi untuk memberikan pengaruh merek kepada konsumen melalui komunikasi, produk, identitas produk, lingkungan, website, dan orang yang menawarkan produk.

- c. *Think*, untuk mendorong konsumen agar tertarik dan berpikir secara kreatif sehingga dapat menghasilkan evaluasi kembali mengenai merek dan perusahaan.
- d. *Act*, untuk menciptakan pengalaman konsumen yang berhubungan dengan tubuh secara fisik, pola perilaku, dan gaya hidup serta pengalaman yang terjadi dari interaksi dengan orang lain.
- e. *Relate*, menghubungkan konsumen dengan budaya dan lingkungan sosial yang dicerminkan merek suatu produk.

Setiap konsumen memiliki pengalaman dalam mengonsumsi suatu produk yang berbeda-beda. Pengalaman mengonsumsi dihasilkan dari kesan yang ditimbulkan pelaku usaha terhadap konsumennya. Pelaku usaha harus bekerja keras dalam proses pelayanan konsumen, karena berkaitan dengan tingkat kepuasan yang dirasakan konsumen dan memberikan pengaruh terhadap sikap selanjutnya.

1.2. Kepuasan Pelanggan

Kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa yang muncul setelah membandingkan kinerja produk yang dipikirkan dan diharapkan. Kepuasan pelanggan adalah tanggapan konsumen terhadap evaluasi ketidakesesuaian yang dirasakan antara harapan dengan kinerja produk yang dirasakan (Kotler & Keller, 2009). Kepuasan pelanggan adalah hasil akumulasi pelanggan dalam menggunakan produk dan jasa, pelanggan puas jika setelah membeli dan menggunakan produk, kualitas produknya baik (Irawan, 2008).

Konsumen yang merasa puas dengan produk yang dibelinya dengan sendirinya menjadi pelanggan dan melakukan pembelian ulang produk tersebut. Kepuasan pelanggan merupakan puncak yang diinginkan dari kegiatan pemasaran. Metode yang digunakan untuk mengukur kepuasan pelanggan dengan survei berkala. Survei dilakukan secara langsung dan mengajukan pertanyaan untuk mengukur niat pembelian kembali serta kesediaan responden untuk merekomendasikan produk kepada orang lain. Faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan, antara lain: (Tjiptono, 2012)

- a. Pelayanan, dengan pelayanan yang baik, cepat dan tangkas adalah harapan konsumen
- b. Peralatan atau fasilitas, dengan adanya kelengkapan peralatan atau fasilitas konsumen akan merasa nyaman dalam mengonsumsi produk
- c. Pendidikan karyawan, keahlian seseorang dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dalam pemenuhan suatu kebutuhan
- d. Penanganan keluhan konsumen, dengan melakukan penanganan keluhan konsumen yang efektif dapat merubah persepsi pelanggan yang tidak puas menjadi puas

Dalam menentukan tingkat kepuasan pelanggan, terdapat lima faktor yang harus diperhatikan oleh perusahaan, yaitu: kualitas produk, kualitas pelayanan, emosional, harga, dan biaya (Irawan, 2008).

1.3. Pembelian Ulang

Pembelian ulang merupakan perilaku setelah pembelian yang sebelumnya didasari kepuasan, jika konsumen merasa puas maka selanjutnya akan berpeluang membeli yang lebih tinggi dalam kesempatan berikutnya. Pembelian ulang adalah keputusan dimana konsumen melakukan pembelian kembali (Kotler & Keller, 2009; Widjaja, 2009). Pembelian ulang terbentuk berdasarkan kesan pelanggan setelah melakukan evaluasi pasca pembelian terhadap produk yang pernah dikonsumsi. Pembelian ulang ini dapat mencerminkan tingkat kepuasan konsumen atas produk dan layanan ketika memutuskan membeli produk. Pembelian ulang dipengaruhi sikap atau perilaku konsumen. Perilaku konsumen adalah perilaku yang ditunjukkan konsumen dalam pencarian akan pembelian, penggunaan, pengevaluasian, dan penggantian produk yang diharapkan dapat memuaskan kebutuhan konsumen (Swastha, 2007).

Beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, antara lain: faktor budaya (sub budaya, kelas sosial), faktor sosial (group, keluarga, peran dan status), faktor personal (usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, gaya hidup dan nilai), faktor psychological (motivasi, persepsi, pembelajaran)(Kotler & Keller, 2009). Tujuan utama kegiatan pemasaran selain untuk menjual produk, juga menciptakan pelanggan yang loyal. Pelanggan yang loyal adalah pelanggan yang merasa terpuaskan atas produk dan layanan yang diberikan perusahaan. Kepuasan yang diperoleh seorang konsumen dapat mendorong untuk melakukan pembelian ulang (*repeat purchase*), menjadi loyal terhadap produk tersebut ataupun loyal terhadap

tempat dia membeli barang tersebut sehingga konsumen dapat menceritakan hal-hal yang baik kepada orang lain.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian survei pada konsumen wedangan yang ada di Mojosongo khususnya konsumen Omah Wedangan dan Konco Lawas. Jenis dan sumber data adalah data kualitatif dan kuantitatif; data primer dan sekunder. Populasi target adalah konsumen yang pernah melakukan pembelian di Omah Wedangan dan Konco Lawas Mojosongo Surakarta. Populasi tidak diketahui (*non probability sampling*), dengan metode pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Sampel penelitian ditentukan dari 33 indikator dari 3 variabel laten, sehingga diperoleh sampel sebanyak 165 responden. Pengumpulan data menggunakan kuesioner. Metode analisis data yang digunakan *Structural Equation Modelling* (SEM) program Amos. Pengujian validitas menggunakan *Confirmatory Factor Analysis* (CFA) dan pengujian reliabilitas menggunakan *Cronbach's Alpha*. Dalam analisis SEM harus dipenuhi asumsi sebagai berikut:

Tabel 1. *Goodness of Fit Index*

No	<i>Goodness Of Fix Index</i>	<i>Cut Of Value</i>
1	<i>Chi-Square</i>	Diharapkan Kecil
2	Signifikansi	$\geq 0,05$
3	RMSEA	$\leq 0,08$
4	GFI	$\geq 0,90$
5	AGFI	$\leq 0,90$
6	CMIN/ DF	$\leq 2,00$
7	TLI	$\geq 0,95$
8	CFI	$\geq 0,94$

Sumber: Ferdinand (2014)

HASIL DAN PEMBAHASAN

1.4. Karakteristik Responden

Karakteristik responden penelitian yang paling dominan diperoleh: 1) usia 17-30 tahun sebanyak 108 orang atau 65,46%; 2) wanita sebanyak 94 orang atau 56,97%; 3) pendidikan D3/S1 sebanyak 97 orang atau 58,79%; 4) pelajar/mahasiswa sebanyak 70 orang atau 42,42%.

1.5. Hasil Uji Instrumen

Pengujian validitas menggunakan *confirmatory factor analysis*, menunjukkan bahwa semua indikator pada dimensi *experiential marketing*, variabel kepuasan pelanggan dan pembelian ulang memiliki nilai *loading factor* $> 0,6$ sehingga telah memenuhi *convergent validity*, sehingga instrumen penelitian layak digunakan. Sedangkan pengujian reliabilitas untuk dimensi *experiential marketing* (*sense* 0,799; *feel* 0,830; *think* 0,915; *act* 0,842; *relate* 0,807), kepuasan pelanggan 0,823 dan pembelian ulang 0,825 menunjukkan reliabel karena nilai *cronbach's alpha* $> 0,60$.

1.6. Pengujian Goodness of Fit

Pengujian kriteria *Goodness of Fit* digunakan untuk melihat apakah model sudah memenuhi asumsi yang disyaratkan untuk dianalisis dengan SEM. Hasil uji GFI ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 2. Pengujian *Goodness Of Fit (GFI)*

<i>Goodness Of Fit Index</i>	<i>Cut-Off Value</i>	Hasil Uji	Evaluasi Model
<i>Chi-Square</i>	X^2 mendekati nol	964,164	-
Probabilitas	$\geq 0,05$	0,000	<i>Poor fit</i>
GFI	$\geq 0,90$	0,749	Marjinal
AGFI	$\geq 0,90$	0,711	<i>Poor fit</i>
TLI	$\geq 0,95$	0,817	Marjinal
CFI	$\geq 0,95$	0,831	Marjinal
RMSEA	$\geq 0,08$	0,077	Marjinal
CMIN/DF	$\leq 2,0$	1,980	<i>Good fit</i>

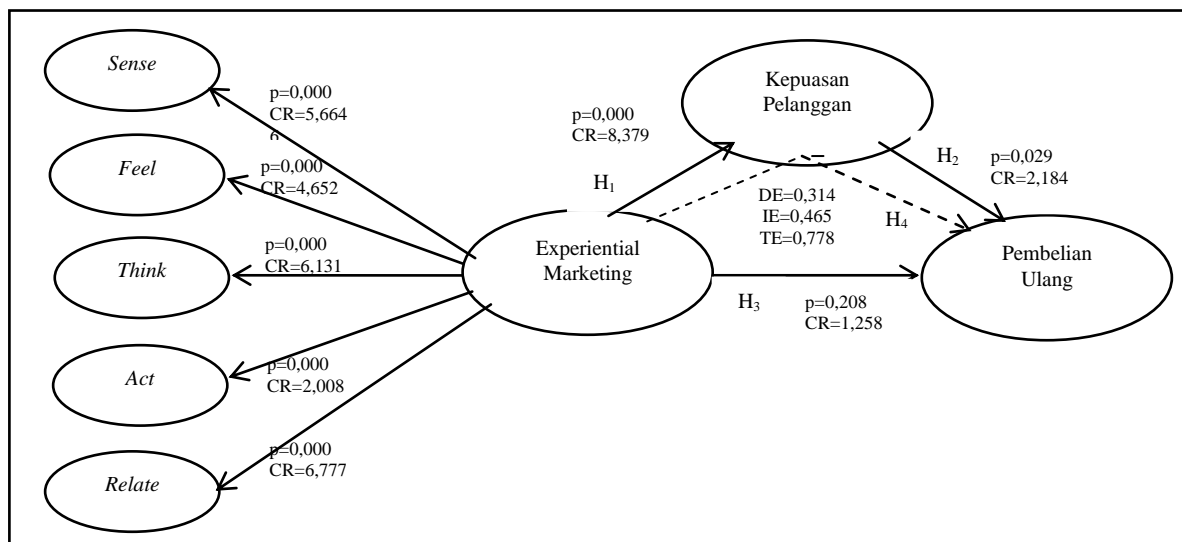
Sumber: Data primer yang diolah, 2018

Evaluasi model menunjukkan nilai CMIN/DF dalam kondisi *good fit* sesuai dengan kriteria yang disyaratkan; meskipun nilai GFI, TLI, CFI, dan RMSEA dalam kondisi *marjinal* serta nilai probabilitas dan AGFI berada dalam kondisi *poor fit*, menunjukkan model layak. Ini berarti model cukup fit dan layak untuk digunakan.

1.7. Pengujian Model Struktural

Pengujian model struktural pada analisis SEM, diperoleh hasil sebagai berikut:

Gambar 1. Model Struktural



1.8. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis didasarkan dengan menganalisis nilai *critical ratio* (CR) dan nilai *probability* (p). Hasil analisis SEM dibandingkan dengan nilai statistik yang disyaratkan, yaitu nilai $CR > 1,96$ untuk nilai $p < 0,05$. Adapun hasil *regression weights* ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 3. Hasil *Regression Weights*

			Estimate	S.E.	C.R	P	Label
KP	<---	EM	0,565	0,067	8,379	***	Signifikan
Se	<---	EM	0,322	0,057	5,664	***	Signifikan
Fe	<---	EM	0,273	0,059	4,652	***	Signifikan
Th	<---	EM	0,294	0,048	6,131	***	Signifikan
Act	<---	EM	0,094	0,047	2,008	0,045	Signifikan
Re	<---	EM	0,385	0,057	6,777	***	Signifikan
PU	<---	KP	0,507	0,232	2,184	0,029	Signifikan
PU	<---	EM	0,193	0,154	1,258	0,208	Tidak Signifikan

Sumber: Data primer yang diolah, 2018

Berdasarkan pengujian hipotesis, dapat dilihat bahwa 4 hipotesis yang diajukan, ada 1 hipotesis yang tidak terbukti, penjelasannya sebagai berikut:

1. Pengaruh langsung dimensi *experiential marketing* terhadap kepuasan pelanggan

Terdapat pengaruh dimensi *experiential marketing* terhadap kepuasan pelanggan, diperoleh nilai $CR\ 8,379 > 1,96$ dan nilai $p\ 0,000 < 0,05$ sehingga **hipotesis 1 terbukti**. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Vinsensius dan Diah (2014) yang menunjukkan bahwa *experiential marketing* berpengaruh langsung terhadap kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan dapat dipengaruhi oleh pengalaman berupa *emotional benefit* yang bisa dirasakan oleh pelanggannya. Semakin kuat dimensi *experiential marketing* (*sense, feel, think, act* dan *relate*) yang diberikan oleh pihak wedangan di Mojosoongo Surakarta maka semakin besar kemungkinan konsumen semakin puas. Dan sebaliknya, apabila *experiential marketing* yang diciptakan kurang kuat maka kemungkinan konsumen untuk puas akan semakin kecil.

2. Pengaruh langsung kepuasan pelanggan terhadap pembelian ulang
Terdapat pengaruh kepuasan pelanggan terhadap pembelian ulang, diperoleh nilai $CR\ 2,184 > 1,96$ dan nilai $p\ 0,029 < 0,05$ sehingga **hipotesis 2 terbukti**. Hal ini sesuai dengan teori Gultinan (1997) dalam Vinsensius dan Diah (2014) bahwa manfaat dari kepuasan konsumen adalah dapat menimbulkan pembelian ulang. Besarnya tingkat kepuasan konsumen akan berdampak pada meningkatnya perasaan loyal oleh konsumen dan mengakibatkan konsumen akan kembali ke tempat yang sama untuk melakukan pembelian ulang. Jadi semakin besar tingkat kepuasan pelanggan maka semakin tinggi pula tingkat pembelian ulang oleh pelanggan. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Vinsensius dan Diah (2014) yang mengatakan bahwa faktor-faktor kepuasan pelanggan yang berpengaruh terhadap pembelian ulang adalah pengalaman dan perasaan yang dialami oleh pelanggan pada saat membeli produk.
3. Pengaruh langsung dimensi *experiential marketing* terhadap pembelian ulang
Tidak terdapat pengaruh dimensi *experiential marketing* terhadap pembelian ulang, diperoleh nilai $CR\ 1,258 < 1,96$ dan nilai $p\ 0,208 > 0,05$, sehingga **hipotesis 3 tidak terbukti**. Hasil yang didapat tidak sesuai dengan penelitian Valentino dan Sugiono (2014) yang menunjukkan bahwa *experiential marketing* memiliki pengaruh langsung terhadap pembelian ulang. Pengelola wedangan hendaknya memberikan dorongan dengan melakukan kegiatan promo, karena hasil penelitian menunjukkan konsumen tidak tertarik untuk melakukan pembelian ulang, tidak suka terhadap produk yang ditawarkan, tidak terpikirkan melakukan pembelian ulang, tidak ingin kembali, dan tidak mau berhubungan dengan pengelola wedangan.
4. Pengaruh tidak langsung dimensi *experiential marketing* terhadap pembelian ulang melalui kepuasan pelanggan
Hasil penelitian menunjukkan bahwa dimensi *experiential marketing* terhadap pembelian ulang memiliki nilai pengaruh langsung sebesar 0,314, nilai pengaruh tidak langsung sebesar 0,465 dan nilai total effect sebesar 0,778. Kepuasan pelanggan memediasi pengaruh *experiential marketing* terhadap pembelian ulang karena $TE > (DE \times IE)$ atau $0,778 > 0,146$, sehingga **hipotesis 4 terbukti**. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Kevin dan Nyoman (2016) yang menunjukkan bahwa pengaplikasian *experiential marketing* dengan tepat dapat diperantarai oleh kepuasan konsumen agar memiliki pengaruh lebih besar untuk menarik minat konsumen dalam melakukan pembelian kembali. Konsumen yang mendapat kepuasan dari pembelian produk dapat diprediksi untuk melakukan pembelian ulang.

KESIMPULAN

Berdasarkan temuan penelitian pada wedangan di Mojosoongo Surakarta yang telah dilakukan di Omah Wedangan dan Wedangan Konco Lawas, dapat disimpulkan bahwa pembelian ulang dipengaruhi oleh dimensi *experiential marketing* dan kepuasan pelanggan. Semakin baik *experiential marketing* (pengalaman mengkonsumsi) yang diberikan pihak wedangan kepada pelanggan, semakin tinggi tingkat kepuasan yang akan dirasakan pelanggan di wedangan Mojosoongo Surakarta. Pengalaman mengkonsumsi merupakan salah satu faktor yang memegang peranan penting dalam pembelian ulang yang dilakukan oleh pelanggan. Semakin tinggi tingkat kepuasan yang dirasakan pelanggan, semakin kuat mendorong pelanggan untuk melakukan pembelian ulang. Kepuasan atau rasa senang yang tinggi akan menciptakan ikatan emosional antara perusahaan dan mendorong pelanggan melakukan pembelian ulang.

Wedangan di Mojosoongo Surakarta harus lebih memperhatikan dan memberikan dorongan dalam menciptakan pengalaman mengkonsumsi karena dengan semakin kuat *experiential marketing* yang diberikan. Dorongan dalam menciptakan pengalaman mengkonsumsi dilakukan karena terbukti bahwa konsumen tidak tertarik untuk melakukan pembelian ulang, tidak suka terhadap produk yang ditawarkan, tidak terpikirkan melakukan pembelian ulang, tidak ingin kembali, dan tidak mau berhubungan dengan pengelola wedangan sehingga perlu melakukan dorongan seperti pengadaan kegiatan-kegiatan promo.

Semakin tinggi tingkat *experiential marketing* di wedangan Mojosoongo Surakarta, semakin tinggi pula pembelian ulang yang ditunjukkan pelanggan melalui kepuasan. Wedangan yang memberikan tingkat pelayanan yang maksimal melalui *experiential marketing* akan mendapatkan hasil yang maksimal pula, saat ini pelanggan sudah mulai selektif dalam menentukan tempat makan

atau hanya sekedar tempat berkumpul sehingga jika harapan pelanggan ini terpenuhi dan merasa puas, maka pelanggan akan melakukan pembelian rutin pada wedangan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Assael, Henry. 1998. *Consumer Behaviour and Marketing Action*, 6th edition International Thompson Publishing, New York.
- Ferdinand, Augusty. 2014. *Structural Equation Modelling dalam Penelitian Manajemen*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program IBM SPSS 21*. Edisi 7. Universitas Diponegoro, Semarang.
- Gresivonda dan Mudji Astuti. 2014. “Pengaruh Penerapan Experiential Marketing terhadap Kepuasan Pelanggan Di Rumah Makan Lesehan Joyo Taman Pinang Sidoarjo”. *Jurnal Bisnis, Manajemen dan Perbankan*. Vol. 1, No. 1, h. 1-22.
- Grundey, R. F. 2008. “Experiential Marketing vs Traditional Marketing: Creating Rational and Emotional Liaisons with Consumers”. *The Romanian Economic Journal*, Year XI, No. 29. p. 133-151.
- Guiltinan, J.P., Joseph, P., dan Madden, T.J. 1997. *Marketing Management: Strategies and Programs*. 6th edition. McGraw-Hill New York.
- Ha, Jooyeon and Soo Cheong (Shawn) Jang. 2012. “The effects of Dining Atmospherics on Behavioral Intentions through Quality Perception”. *Journal of Services Marketing*. Vol. 26, No. 3, p. 204-215.
- Irawan, Handi. 2008. *Sepuluh Prinsip Kepuasan Pelanggan*. Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Kevin, Reno Reynard Ollie dan Nyoman Nurcaya. 2016. “Peran Kepuasan Pelanggan dalam Memediasi Pengaruh Experiential Marketing terhadap Pembelian Ulang Tiket Pesawat pada PT Jasa Nusa Wisata Denpasar”. *E-Jurnal Manajemen Unud*. Vol. 5, No. 8, h. 4835-4864.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jilid 1. Edisi Kedua belas (Alih bahasa oleh Benyamin Molan). Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Edisi Kesebelas (Alih bahasa oleh Benyamin Molan). Indeks. Jakarta.
- Malhotra, 2012. *Basic Marketing Research: Integration of Social Media*. Fourth Edition. Pearson. US.
- Melviani, Rayina Eka dan Eka Yuliana. 2016. “Pengaruh Experiential Marketing terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi pada Wiki Koffie Bandung)”. *e-Proceeding of Management*. Vol. 3, No. 1, h. 248.
- Peter, J. Paul dan Jerry C. Olson. 2014. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Edisi Sembilan. Salemba Empat. Jakarta.
- Schiffman, Leon G. and Leslie L. Kanuk. 2000. *Consumer Behaviour*. 7th edition. Prentice Hall. New York.
- Schmitt, B. 1999. *Experiential Marketing: How to Get Your Customers to Sense, Feel, Think, Act, Relate to Your Company and Brand*. Freepass. New York.
- Sekaran, Uma. 2014. *Research Methods for Business*. Salemba Empat. Jakarta.
- Sugiyarti and Hendar, 2017. “Experiential Marketing Creative Antecedence for Success of Brand Loyalty (A Study on the Users of Perfume for Body in Indonesia)”. *International Review of Management and Marketing* Vol. 7, Issue 1.
- Sutisna. 2012. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Edisi 2. Remaja Rosdakarya. Bandung
- Swastha, Basu DH, 2007. *Azas-Azas Marketing*, Liberty. Yogyakarta.
- Valentino, Alexander dan Sugiono Sugiharto. 2014. “Analisis Pengaruh Experiential Marketing terhadap Pembelian Ulang Konsumen The Vinnette (House of Bovin and Lynette) Surabaya”. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*. Vol.2, No.1, h. 1-14.

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

- Vinsensius, Ronald dan Diah Dharmayanti. 2014. “Pengaruh Experiential Marketing terhadap Pembelian Ulang dengan Kepuasan Pelanggan sebagai Variabel Intervening di Breadtalk Surabaya Town Square”. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*. Vol. 2, No. 1, h. 1-12.
- Widjaja T. Bernard. 2009. *Lifestyle Marketing Servlist: Paradigma Baru Pemasaran Bisnis Jasa dan Lifesyle*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

PENDAMPINGAN PEDAGANG KIOS SELATAN STADION TARUNA SRAGEN DALAM MENDUKUNG PENGEMBANGAN PARIWISATA DI KABUPATEN SRAGEN

I Gusti Putu Diva Awatara, Anwar Hamdani, Agus Utomo
STIE Adi Unggul Bhirawa
Surakarta, Jawa tengah, Indonesia
email: gruppe_cemara@yahoo.co.id, anwar_aub@yahoo.co.id, idagu_tomo@yahoo.co.id

Abstrak

Pertumbuhan kebutuhan manusia akan pariwisata menyebabkan sektor ini dinilai mempunyai prospek yang besar di masa yang akan datang. Sektor pariwisata mampu menghidupkan ekonomi masyarakat di sekitarnya, pariwisata juga diposisikan sebagai sarana penting dalam rangka memperkenalkan budaya dan keindahan alam daerah terkait. Potensi pariwisata yang tinggi di wilayah Kabupaten Sragen sudah seharusnya dapat dioptimalkan, bukan hanya dilihat sebagai potensi pendapatan daerah, namun sebagai salah satu upaya melestarikan kebudayaan daerah yang sudah mulai ditinggalkan. Salah satu motivator utama perkembangan industri pariwisata, Pemerintah daerah Kabupaten Sragen dibutuhkan peranannya baik itu untuk mengelola maupun memasarkan produk-produk pariwisata agar dapat menjadi sumber pendapatan potensial bagi daerah. Pemerintah Kabupaten Sragen melalui berbagai terobosan kebijakan diharapkan mampu merangkul berbagai *stakeholder* demi keberlangsungan industri pariwisata yang berdaya saing dan berkelanjutan bertumpu pada pemberdayaan masyarakat

Tujuan pengabdian ini adalah untuk memberikan pendampingan dalam menjual produk dagangan agar dapat menunjang program wisata Kolam Renang Kartika menjadi wahana permainan Waterpark sebagai salah satu icon berpotensi untuk menjadi salah satu daya tarik wisata di Kabupaten Sragen.

Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa perlunya adanya pendampingan pedagang kios selatan Stadion Taruna Sragen dalam mendukung pengembangan pariwisata di Kabupaten Sragen dengan memberikan sumbangsih pemahaman tentang mengelola para pedagang kios dan pedagang kios Selatan Stadion Taruna Sragen sangat antusias dalam pembentukan Koperasi dengan anggota paguyuban pedagang kios Selatan Taruna Sragen.

Kata kunci: pengembangan wisata, pendapatan, pedagang kios

A. Pendahuluan

Sektor pariwisata di Indonesia saat ini dinilai efektif peranannya dalam menambah devisa negara. Hal tersebut tidak terlepas dari perkembangan kebutuhan pariwisata, tidak hanya di Indonesia, namun di seluruh dunia. Pertumbuhan kebutuhan manusia akan pariwisata menyebabkan sektor ini dinilai mempunyai prospek yang besar di masa yang akan datang. Isaac & Kuuder (2012) menjelaskan sektor pariwisata mampu menghidupkan ekonomi masyarakat di sekitarnya, pariwisata juga diposisikan sebagai sarana penting dalam rangka memperkenalkan budaya dan keindahan alam daerah terkait.

Sektor pariwisata berkaitan secara langsung dan tak langsung dengan berbagai sektor perekonomian yang memproduksi barang-barang dan jasa-jasa yang sebagian atau seluruhnya dikonsumsi oleh wisatawan, baik itu wisatawan mancanegara maupun wisatawan nusantara (Kumar & Arvind, 2009). Dengan demikian berarti pertumbuhan sektor pariwisata dapat dianggap sebagai pendorong laju pertumbuhan sektor-sektor lain termasuk perdagangan. Dampak ekonomis pariwisata yang lintas sektor ini bahkan juga melintas multi sektor dalam bentuk pemerataan pendapatan, kesempatan kerja dan investasi. Sistem keterkaitan produk dan jasa layanan dalam kegiatan kepariwisataan akan melibatkan unsur-unsur jaringan transportasi, hotel, biro-biro perjalanan, industri jasa boga dan berbagai jasa terkait lainnya dari seluruh sektor. Ekowisata dalam teori dan praktiknya tumbuh dari kritik terhadap pariwisata massal, yang dipandang merusak terhadap landasan sumberdayanya, yaitu lingkungan dan kebudayaan. Kritik ini melahirkan berbagai istilah baru, antara lain adalah pariwisata alternatif, pariwisata yang bertanggungjawab, pariwisata berbasis komunitas, dan eko wisata (Singh & Ravi, 2011).

Potensi pariwisata yang tinggi di wilayah Kabupaten Sragen sudah seharusnya dapat dioptimalkan, bukan hanya dilihat sebagai potensi pendapatan daerah, namun sebagai salah satu upaya melestarikan kebudayaan daerah yang sudah mulai ditinggalkan. Salah satu motivator utama perkembangan industri pariwisata, Pemerintah daerah Kabupaten Sragen dibutuhkan peranannya baik itu untuk mengelola maupun memasarkan produk-produk pariwisata agar dapat menjadi sumber pendapatan potensial bagi daerah. Pemerintah Kabupaten Sragen melalui berbagai terobosan kebijakan diharapkan mampu merangkul berbagai *stakeholder* demi keberlangsungan industri pariwisata yang berdaya saing dan berkelanjutan bertumpu pada pemberdayaan masyarakat.

Kabupaten Sragen adalah daerah yang mempunyai potensi besar untuk tumbuh dan berkembang sebagai Daerah Tujuan Wisata yang menjanjikan di masa depan. Kekayaan alam yang terbentang indah berlimpah dan menakjubkan serta khasanah budaya pedesaan yang khas dan beraneka ragam merupakan aset daerah yang kini mampu menyerap kunjungan wisatawan yang berasal dari mancanegara maupun wisatawan yang berasal dari berbagai wilayah nusantara. Potensi obyek dan daya tarik wisata kabupaten Sragen memiliki eksotisme kebudayaan dan kelestarian alam yang kaya akan potensi sehingga mengundang pertanyaan-pertanyaan untuk dipaparkan serta dipahami sebagai salah satu acuan dan pedoman menjelajahi obyek dan daya tarik wisata kabupaten Sragen. Dengan dibukanya jalan Tol Solo - Ngawi pada tahun 2018 akan semakin mendekatkan jarak antara dari Solo menuju Sragen atau sebaliknya serta semakin ramai tingkat mobilitas masyarakat dari arah Ngawi menuju Solo. Kondisi ini diharapkan dapat meningkatkan kunjungan wisatawan ke Kabupaten Sragen.

Salah satu daya tarik wisata yang berpotensi untuk dikembangkan di Kabupaten Sragen adalah obyek wisata Kolam Renang Kartika menjadi wahana permainan Waterpark ini sangat berpotensi untuk menjadi salah satu daya tarik wisata di Kabupaten Sragen, karena disamping menjadi tempat permainan wahana air, diharapkan juga menjadi icon wisata dengan berbagai produk kuliner yang ada di Selatan Stadion Taruna Sragen dalam mendukung pengembangan pariwisata di Kabupaten Sragen dengan didukung berbagai tempat tujuan wisata lainnya yang dapat mendukung berbagai kegiatan perekonomian di Kabupaten Sragen.

Pengembangan destinasi pariwisata di Kabupaten Sragen masih perlu dioptimalkan baik dari manajemen produk wisata yang dikembangkan di dalamnya, maupun koordinasi dan dukungan sektoral yang masih terbatas serta koordinasi *stakeholders* yang belum bisa berjalan efektif karena masih ditemukan adanya ego sektoral. Perkembangan pariwisata dan tren pasar dunia semakin menuntut pengembangan dan pengelolaan destinasi pariwisata yang mampu memberikan daya tarik yang atraktif, manajemen atraksi yang kreatif dan non konvensional, pengalaman wisata dan pelayanan yang berkualitas serta berbagai kemudahan dari segi akses informasi, aksesibilitas inter regional maupun kemudahan dan kenyamanan berwisata lainnya. Untuk itu diperlukan adanya pendampingan pedagang kios di Selatan Stadion Taruna Sragen Dalam Mendukung Pengembangan Pariwisata di Kabupaten Sragen dalam mendukung pengembangan pariwisata di Kabupaten Sragen dari dana masyarakat.

B. Tinjauan Pustaka

Pengertian pariwisata menurut Muljadi dan Nurhayati (2002) adalah keseluruhan kegiatan yang berhubungan dengan masuk, tinggal, dan pergerakan penduduk asing di dalam atau di luar suatu negara, kota, atau wilayah tertentu. Menurut definisi yang lebih luas yang dikemukakan oleh Kodhyat (1983) pariwisata adalah perjalanan dari satu tempat ke tempat lain bersifat sementara, dilakukan perorangan atau kelompok, sebagai usaha mencari keseimbangan dan kebahagiaan dengan lingkungan hidup dalam dimensi sosial, budaya, alam, dan ilmu. Selanjutnya menurut Musanef (1995) mengartikan pariwisata sebagai suatu perjalanan yang dilaksanakan untuk sementara waktu, yang dilakukan dari satu tempat ke tempat yang lain untuk menikmati perjalanan bertamasya dan berekreasi.

Usaha-usaha pengembangan kawasan wisata sangat terkait dengan sektor lain sebab pariwisata bersifat lintas sektoral, artinya pariwisata berpengaruh dan dipengaruhi oleh sektor-sektor lain seperti ekonomi, politik dan teknologi, dengan kata lain semakin pariwisata berorientasi lintas sektoral maka semakin tinggi dampak ekonominya. Faktor-faktor yang menunjang pengembangan pariwisata menurut Sutarno (1986) antara lain: (a) potensi (daya tarik) baik yang bersifat alam maupun budaya manusia; (b) letak potensi aset wisata yang akan di

kembangkan sebagai produk dan daya tarik wisata; (c) fasilitas, prasarana dan sarana yang menunjang obyek wisata yang akan dikembangkan; (d) kondisi fisik dan lingkungan potensi sumber daya yang akan dikembangkan sebagai obyek wisata; serta (e) pola tata ruang dan kebijaksanaan dari penguasa yang bersangkutan.

Berdasarkan bagan di atas dapat disimpulkan bahwa peran masyarakat dalam pelaksanaan kepariwisataan sangatlah besar dan perlu diseimbangkan dengan peran pemerintah maupun swasta. Tetapi dalam kenyataannya yang terjadi peran masyarakat masih sangat kecil bila dibandingkan dengan kedua stakeholder lainnya. Penyebabnya adalah tidak adanya atau lemahnya akses yang mereka miliki kepada sumberdaya (*resource*) pariwisata yang ada dan rendahnya pelibatan mereka dalam proses pengambilan keputusan.

Pentingnya pemberdayaan masyarakat dalam pengembangan kepariwisataan menjadi sorotan penting menurut pakar kepariwisataan dunia. Wayne Dwyer (2010) dalam Sunaryo (2013) pembangunan kepariwisataan harus merupakan suatu kegiatan yang berbasis pada komunitas, dengan faktor utama bahwa sumber daya dan keunikan komunitas lokal baik berupa elemen fisik maupun non fisik (tradisi dan budaya) yang melekat pada komunitas tersebut harus menjadi penggerak utama dalam pariwisata.

C. Materi dan Metode

Pendampingan Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen Dalam Mendukung Pengembangan Pariwisata di Kabupaten Sragen dilakukan dalam rangka meningkatkan pendapatan sehingga dapat optimal dalam membantu pelaksanaan pengembangan pariwisata di Kabupaten Sragen terutama dalam memberikan layanan terbaik kepada pengunjung di tempat wisata. Pendampingan yang dilakukan pada 40 pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen Dalam Mendukung Pengembangan Pariwisata di Kabupaten Sragen.

Sasaran pendampingan dalam mendukung pengembangan pariwisata di Kabupaten Sragen adalah Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen dalam rangka meningkatkan pendapatan pedagang kios Selatan Stadion Taruna Kabupaten Sragen dengan meningkatkan kualitas produk yang diperjual belikan dan pengemasan secara maksimal akan dilakukan pembinaan secara berkelanjutan.

Metode kegiatan yang akan dilakukan untuk tercapainya tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah metode ceramah, diskusi dan demonstrasi langsung di lapangan yang didasari oleh evaluasi awal sebagai landasan untuk menentukan posisi pengetahuan kelompok sasaran mengenai peningkatan pendapatan pedagang kios Selatan Stadion Taruna Kabupaten Sragen. Pendampingan dan pelatihan diperlukan dalam meningkatkan kemampuan dan mengoptimalkan produk yang diperjual belikan dengan mengoptimalkan kualitas produk lokal dan meningkatkan pengemasan.

D. Hasil dan Pembahasan

1. Hasil Pengabdian

Pendampingan Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen Dalam Mendukung Pengembangan Pariwisata di Kabupaten Sragen dilakukan dengan cara:

- a. Memberikan sumbangsih pemahaman tentang mengelola para-PKL
 - 1) Aspek Kelembagaan

Dalam usahanya membina, menata dan mengembangkan Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen, beberapa dinas atau intitusi lain harus terlibat diantaranya adalah biro administrasi perekonomian, biro administrasi sarana dan prasarana kota, Bappeda/Bapeko, dinas perdagangan, dinas Koperasi dan UMKM dinas perindustrian, dinas pasar, dinas tenaga kerja dan transmigrasi, dinas pendapatan daerah, Satpol PP, dinas tata kota, dinas kebersihan dan pertamanan, dinas pekerjaan umum, dinas perhubungan, dinas kesehatan, Balai POM, organisasi Pedagang (paguyuban PKL Ngupoyo Upo), koperasi PKL, lembaga bantuan modal/finansial, dan perguruan tinggi.

Seluruh dinas/institusi yang terlibat tersebut tentunya bisa bekerja secara efektif jika dapat memanfaatkan fungsi paguyuban atau asosiasi. Paguyuban Pedagang Ngupoyo Upo sebagai wadah para pedagang dalam berinteraksi dengan pemda dan jajarannya, sementara itu Perguruan Tinggi misalnya dalam kegiatan

penelitian dan pengabdian kepada masyarakat dapat mengambil peran yang sangat penting dalam penataan dan pengembangan Pedagang. Hasil survei lapangan di Kabupaten Sragen menunjukkan sebagian besar Pedagang perlu mendapatkan pembinaan dari Pemerintah Kabupaten Sragen. Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen sangat membutuhkan pembinaan dari Pemerintah Kabupaten agar memiliki kinerja yang lebih baik. Proses pembinaan tersebut dapat dijadikan sebagai sarana interaksi antara Pedagang Kios dengan Pemerintah Kabupaten. Dalam pengembangannya Pedagang Kios perlu membentuk koperasi dalam rangka pembinaan secara kontinu dan intensif, kemudian setelah koperasi dapat mandiri, baru dapat dilakukan pengawasan secara berkala. Proses pembinaan dan penertiban Pedagang Kios harus dilakukan dengan menggunakan landasan hukum yang kuat dan jelas

2) Aspek Pembiayaan

Pada tahap awal usaha Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen, sumber pembiayaan utamanya berasal dari modal pribadi, setelah usaha tersebut mulai berjalan baru kemudian muncul pembiayaan dari sumber lain misalnya dalam bentuk dana bergulir dari koperasi simpan pinjam ataupun bantuan fasilitas berdagang (misalnya tenda) dari pihak sponsor. Setelah Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen tersebut berkembang ke arah sektor formal (tergabung dalam anggota koperasi), kemudian perbankan konvensional mulai tertarik untuk memberikan dukungan pembiayaan. Koperasi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen dapat berperan dalam memberikan bimbingan/pelatihan/pendampingan kepada Pedagang Kios dalam meningkatkan administrasi keuangan dan akses terhadap sumber pembiayaan: pemerintah, lembaga keuangan, dan CSR. Deskripsi singkat peran dari pemangku kepentingan dalam penyediaan pembiayaan bagi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen. Peran Pemerintah Kabupaten Sragen dalam pengembangan aspek pembiayaan Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen diantaranya: Pihak pemda kabupaten/kota berperan dalam mengalokasikan anggaran yang memadai untuk pembiayaan usaha mikro, mensosialisasikan berbagai skema pembiayaan usaha mikro, membuat mekanisme pengelolaan dana usaha mikro dari pemda, dan memfasilitasi akses Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen, sedangkan perbankan bisa memainkan peran dalam aspek pembiayaan berupa penyaluran dana KUR mikro, membentuk keterkaitan dengan koperasi simpan pinjam dalam pengelolaan dana usaha mikro.

3) Aspek Sarana dan Prasarana Usaha

Sarana dan prasarana usaha yang dimiliki Pedagang Kaki Lima saat ini di Kota Singkawang umumnya belum terencana dan tertata baik, akan tetapi terdapat satu prasyarat agar sarana dan prasarana untuk Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen. Peran Pemerintah Kabupaten Sragen dapat disediakan dan ditata dengan baik yaitu bahwa Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen. Peran Pemerintah Kabupaten Sragen harus terkumpul dalam satu lokasi. Peran pemerintah daerah dalam pengembangan aspek sarana dan prasarana Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen. Peran Pemerintah Kabupaten Sragen dapat berupa menentukan dan mengatur lokasi dan atau waktu usaha, menyediakan fasilitas air bersih, listrik, toilet, parkir, dan tempat sampah di lokasi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen. Peran Pemerintah Kabupaten Sragen, memfasilitasi kemitraan PKL kuliner dengan pihak sponsor, serta memfasilitasi pengadaan, pemeliharaan dan penggunaan sarana usaha, sedangkan Koperasi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen kuliner berperan dalam pengelolaan dan pemanfaatan sarana dan prasarana yang ada sehingga pemanfaatannya dapat optimal, tertib, dan adil, termasuk didalamnya adalah untuk masalah pemeliharaan yang seringkali terabaikan.

Peran Pemerintah Kabupaten Sragen dalam penataan aspek sarana dan prasarana usaha Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen, antara lain;

menyediakan lahan sebagai lokasi usaha yang dapat digunakan oleh Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen sesuai dengan ketentuan yang berlaku, melakukan penataan dan pengembangan sarana dan prasarana Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen melalui wadah koperasi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen, melakukan sosialisasi/penyuluhan/bimbingan kepada Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen dalam menggunakan lokasi usaha dengan memberikan peran kepada koperasi dalam pengelolaannya, melakukan fasilitasi untuk memperkuat pengadaan dan pemeliharaan sarana dan prasarana usaha Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen melalui koperasi dan melakukan mediasi/pendampingan dalam kemitraan dengan pihak ketiga dalam pengadaan/pengelolaan sarana dan prasarana usaha Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen melalui koperasi dalam bentuk *sponsorship*, pinjaman lunak atau CSR untuk membangun “pusat makanan/jajanan”. Dalam hal pengembangan sarana dan prasarana, pemda dapat mengeluarkan kebijakan yang ditujukan untuk pengadaan prasarana umum yang dapat mendorong dan mengembangkan pertumbuhan usaha Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen dan memberikan keringanan tarif prasarana tertentu bagi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen.

4) Aspek Sanitasi Lingkungan

Aspek sanitasi lingkungan sering menjadi masalah dalam usaha penataan dan pemberdayaan Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen. Hal ini secara umum disebabkan masih rendahnya pengetahuan akan hal ini. Untuk memperbaiki situasi, dapat dilakukan antara lain melalui pelatihan/himbauan, misalnya dalam hal penyediaan dan penggunaan air bersih, pencucian dengan air mengalir, tidak membuang sampah sembarangan, membuang makanan/minuman yang sudah tidak layak konsumsi, tidak menggunakan pengawet/pewarna/kemasan yang tidak diizinkan, melindungi produk jualannya dari kotoran/debu/binatang, dan sebagainya. Peran pemerintah daerah dalam pengembangan aspek sanitasi lingkungan secara singkat dapat dilakukan dengan merencanakan tata ruang kota/daerah, menyediakan fasilitas pendukung sanitasi lingkungan, serta bekerjasama dengan pihak yang berkompeten untuk memberikan pembinaan dan pelatihan pentingnya sanitasi lingkungan, sedangkan pembentukan Koperasi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen dapat memainkan peran mengelola pemanfaatan sarana dan sarana sanitasi lingkungan, menjadikan media pembimbingan dan pembinaan sanitasi lingkungan. Aspek sanitasi lingkungan tidak lepas dari isu keamanan pangan. Dalam hal ini sebaiknya para pihak yang terlibat saling bahu membahu dalam mewujudkan mutu dan keamanan pangan yang baik. Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen kuliner diwajibkan menjual produk pangan yang layak dikonsumsi, terkait dengan isu keamanan pangan, pemerintah pusat dapat menyusun legislasi dan peraturan hukum di bidang pangan, menyediakan sarana dan prasarana pelayanan yang terkait bidang kesehatan dan melakukan investasi dalam ketersediaan infrastruktur dan bahan baku bagi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen.

5) Pemasaran

Berdasarkan hasil diskusi (FGD) pemasaran Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen di Pemerintah Kabupaten Sragen aspek pemasaran sebaiknya dilakukan secara kolektif dalam rangka meningkatkan dampak dan menekan biaya pemasaran. Pemasaran misalnya dapat dilakukan melalui media masa dengan difasilitasi oleh pihak pemda dan koperasi/paguyuban. Kegiatan penataan dan pembinaan sebagai prasyarat promosi akan sangat sulit dilaksanakan tanpa peran aktif koperasi/paguyuban.

b. Memberikan sumbangsih pemahaman tentang mengelola ekonomi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen melalui Koperasi

Hal kedua inilah yang menjadi kunci pokok dalam penataan PKL, agar para-PKL dapat mandiri secara ekonomi. Dasar Hukum yang digunakan:

- 1) UU No 25 Th 1992 tentang Perkoperasian
- 2) PP No 4 Th 1994 tentang Pendirian dan Perubahan AD Koperasi
- 3) Permen No 01/Per/M.KUKM/I/2006 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembentukan, Pengesahan Akta Pendirian dan Perubahan AD Koperasi
- 4) Permen No 19/Per/M.KUKM/XI 2008.tentang Pedoman Pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh Koperasi

Persiapan pendirian dilakukan dengan cara dilakukan oleh pendiri meliputi: penyuluhan, penerangan dan pelatihan bagi pendiri dan calon anggota tentang perkoperasian; pendiri adalah mereka yang hadir dalam rapat pembentukan koperasi dan telah memenuhi persyaratan keanggotaan dan menyatakan diri menjadi anggota; pendiri menyiapkan rapat pembentukan al: penyusunan AD/ART dan rencana awal kegiatan usaha; dilakukan oleh pendiri meliputi: penyuluhan, penerangan dan pelatihan bagi pendiri dan calon anggota tentang perkoperasian; pendiri adalah mereka yang hadir dalam rapat pembentukan koperasi dan telah memenuhi persyaratan keanggotaan dan menyatakan diri menjadi anggota dan pendiri menyiapkan rapat pembentukan antara lain: penyusunan AD/ART dan rencana awal kegiatan usaha.

Rapat pembentukan dihadiri minimal 20 orang pendiri dipimpin beberapa orang dari pendiri / kuasa pendiri. Kuasa pendiri adalah beberapa orang dari pendiri yang diberi kuasa dan sekaligus ditunjuk oleh pendiri untuk pertama kali sebagai pengurus koperasi untuk mem proses pengajuan permintaan pengesahan akta pendirian koperasi dan menandatangani AD Koperasi.

2. Pembahasan

Hasil pelaksanaan kegiatan pendampingan sebelum kegiatan pengabdian dan setelah kegiatan pengabdian dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1 Kriteria Aspek Fisik, Ekonomi dan Sosial Pedagang

Aspek	Variabel	Keterangan	
		Sebelum Pengabdian	Setelah Pengabdian
Fisik	Lokasi	Belum disiapkan selter	Akan disiapkan selter
	Bangunan Fisik	Bangunan belum permanen	Disiapkan Pemda secara permanen
	Sarana dan prasarana	Persampahan, drainase, tempat parkir belum memadai	Persampahan, drainase dan tempat parkir sudah memadai
Ekonomi	Pendapatan	Pendapatan belum optimal	Pendapatan dapat optimal
	Pengeluaran	Pengeluaran pedagang relatif besar terutama untuk sewa tempat	Pengeluaran pedagang relative kecil terutama untuk tempat berjualan
Sosial	Interaksi antar pedagang	Pertemuan antar pedagang belum rutin	Pertemuan antar pedagang sudah rutin
	Interaksi pedagang dengan pembeli	Interaksi pedagang dengan pembeli berjalan belum optimal	Interaksi pedagang dengan pembeli berjalan optimal
	Interaksi pedagang dengan pemerintah	Interaksi pedagang dengan pemerintah belum berjalan optimal	Interaksi pedagang dengan pemerintah telah berjalan optimal

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 1 menunjukkan bahwa jika ditinjau dari aspek fisik meliputi:

1. Lokasi yaitu jika dilihat dari lokasi sebelum kegiatan pengabdian dilakukan belum disiapkan selter untuk Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen, setelah dilakukan kegiatan pengabdian telah dibangun selter untuk Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen dalam Mendukung Pengembangan Pariwisata di Kabupaten Sragen.

2. Ditinjau aspek bangunan fisik yaitu sebelum kegiatan pengabdian dilakukan bangunan fisik belum permanen, setelah dilakukan kegiatan pengabdian bangunan disiapkan Pemerintah Kabupaten Sragen secara permanen.
3. Sarana dan prasarana yaitu sebelum kegiatan pengabdian persampahan, drainase, tempat parkir belum memadai, setelah dilakukan kegiatan pengabdian persampahan, drainase, tempat parkir sudah memadai.

Jika ditinjau dari aspek ekonomi yaitu:

1. Pendapatan, sebelum kegiatan pengabdian pendapatan belum optimal, setelah dilakukan kegiatan pengabdian pendapatan dapat optimal.
2. Pengeluaran, sebelum kegiatan pengabdian pengeluaran pedagang relatif besar terutama untuk sewa tempat, sedangkan setelah dilakukan kegiatan pengabdian pengeluaran pedagang relatif kecil terutama untuk tempat berjualan.

Jika ditinjau dari aspek sosial yaitu:

1. Interaksi antara pedagang yaitu sebelum kegiatan pengabdian pertemuan antar pedagang belum rutin, setelah dilakukan kegiatan pengabdian pertemuan antar pedagang sudah rutin.
2. Interaksi pedagang dengan pembeli yaitu sebelum kegiatan pengabdian interaksi pedagang dengan pembeli berjalan belum optimal, sedangkan setelah dilakukan kegiatan pengabdian interaksi pedagang dengan pembeli berjalan optimal.
3. Interaksi pedagang dengan pemerintah yaitu sebelum kegiatan pengabdian interaksi pedagang dengan pemerintah belum berjalan optimal, sedangkan setelah dilakukan kegiatan pengabdian interaksi pedagang dengan pemerintah telah berjalan optimal.

Memberikan sumbangsih pemahaman tentang pentingnya mengelola ekonomi PKL melalui Koperasi. Hal kedua inilah yang menjadi kunci pokok dalam penataan PKL, agar para-PKL dapat mandiri secara ekonomi. Manfaat Koperasi di bidang Ekonomi:

1. Meningkatkan penghasilan anggota-anggotanya. Sisa hasil usaha yang diperoleh koperasi dibagikan kembali kepada para anggotanya sesuai dengan jasa dan aktivitasnya.
2. Menawarkan barang dan jasa dengan harga yang lebih murah. Barang dan jasa yang ditawarkan oleh koperasi lebih murah dari yang ditawarkan di toko-toko. Hal ini bertujuan agar barang dan jasa mampu dibeli para anggota koperasi yang kurang mampu.
3. Menumbuhkan motif berusaha yang berperikemanusiaan. Kegiatan koperasi tidak semata-mata mencari keuntungan tetapi melayani dengan baik keperluan anggotanya.
4. Menumbuhkan sikap jujur dan keterbukaan dalam pengelolaan koperasi. Setiap anggota berhak menjadi pengurus koperasi dan berhak mengetahui laporan keuangan koperasi.
5. Melatih masyarakat untuk menggunakan pendapatannya secara lebih efektif dan membiasakan untuk hidup hemat.

Manfaat Koperasi di Bidang Sosial adalah sebagai berikut:

1. Mendorong terwujudnya kehidupan masyarakat damai dan tenteram.
2. Mendorong terwujudnya aturan yang manusiawi yang dibangun tidak di atas hubungan-hubungan kebendaan tetapi di atas rasa kekeluargaan.
3. Mendidik anggota-anggotanya untuk memiliki semangat kerja sama dan semangat kekeluargaan.

E. Kesimpulan

pemahaman tentang mengelola para-PKL serta pedagang kios Selatan Stadion Taruna Sragen sangat antusias dalam pembentukan Koperasi dengan anggota paguyuban pedagang kios Selatan Taruna Sragen. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa perlunya adanya pendampingan pedagang kios selatan Stadion Taruna Sragen dalam mendukung pengembangan pariwisata di Kabupaten Sragen dengan memberikan sumbangsih.

Diperlukan adanya pembentukan koperasi Pedagang Kios Selatan Stadion Taruna Sragen serta perlu adanya pendampingan dari pemerintah Kabupaten Sragen untuk meningkatkan efektivitas dan keberlanjutan dari kegiatan ini.

F. Daftar Pustaka

- Isaac, M., & Kuuder, C.J.W. 2012. Community-Based Ecotourism and Livelihood Enhancement in Sirigu Ghana. *International Journal of Humanities and Social Science*. 2(18): 97-108
- Kodyat, H. (1983). *Sejarah Pariwisata dan Perkembangannya di Indonesia*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kumar, V. And Arvind, K. 2009. Assessment of Socio-Economic Impact of Tourism/Eco-Tourism at Barabar and Nagarjuni (B and N) Hills in Bihar (India). *Journal of Environmental Research and Development*. 4(2): 601-610.
- Muljadi, A.J. dan Siti Nurhayati, (2002). *Pengertian Pariwisata. Kursus Tertulis Pariwisata Tingkat Dasar. Modul I*. Badan Pengembangan Kebudayaan dan Pariwisata Pusat Pendidikan dan Pelatihan. Jakarta.
- Musanef, (1995). *Manajemen Pariwisata di Indonesia*. Jakarta, Gunung Harta
- Singh, B.P. and Ravi, U. 2011. Ecotourism and Its Effect on Wildlife of Pachmarhi Biosphere Reserve. *African Journal of Environmental Science and Technology*. 5 (9): 717-721
- Sunaryo, Bambang, 2013 *Kebijakan Pembangunan Destinasi Pariwisata : Konsep dan aplikasinya di Indonesia*, Yogyakarta; Gava Media
- Sutarno. 1986. *Pengembangan dan Pembangunan Pariwisata*. Semarang : Dinas Pariwisata Tingkat I Jawa Tengah.

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEMAUAN WAJIB PAJAK
PELAKU USAHA KECIL MENENGAH DISURAKARTA MEMBAYAR
PAJAK**

**Novemy Triyandari Nugroho¹, Edy Suwito²
STMIK Duta Bangsa Surakarta**

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kemauan wajib pajak pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kota Surakarta setelah diberlakukannya peraturan pemerintah no. 46 tahun 2013. Populasi dalam penelitian ini adalah wajib pajak pelaku UKM baik wajib pajak Badan maupun wajib pajak Orang Pribadi yang terdaftar di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Surakarta. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah convenience sampling. Data penelitian berupa data primer, analisis data menggunakan uji regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kemauan membayar pajak pelaku UKM di Kota Surakarta adalah adanya kesadaran membayar pajak pelaku UKM sebagai warga negara Indonesia dan kualitas layanan wajib pajak sedangkan pengetahuan dan pemahaman akan peraturan perpajakan, persepsi efektifitas sistem perpajakan, dan manfaat bagi wajib tidak berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak bagi pelaku UKM

Kata Kunci: UKM, kemauan membayar pajak, kesadaran membayar pajak.

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the factors that affect the willingness of taxpayers Small Medium Enterprises (SME) in the city of Surakarta after the enactment of government regulations no. 46 years 2013. Population in this study are taxpayers SME perpetrators of both corporate taxpayers and taxpayers private persons registered in the Tax Office Pratama Surakarta. The sampling technique used is convenience sampling. The research data are primary data, data analysis using multiple linear regression test. The results showed that the factors that significantly influence the willingness of SME to pay taxes in the city of Surakarta is the awareness of paying taxes SME actors as citizens of Indonesia and the quality of taxpayer services while knowledge and understanding of tax laws, the perception of tax system effectiveness, and benefits for the mandatory has no significant effect.

Keywords: Small Medium Enterprise willingness to pay taxes, awareness of paying taxes.

PENDAHULUAN

Kemauan wajib pajak membayar kewajiban perpajakan akan menciptakan bangsa yang mandiri dimana dengan masyarakat Indonesia taat pajak maka laju pembangunan dapat terus berlanjut tanpa harus menggantungkan hutang pada luar negeri. Penerimaan pajak juga dipengaruhi oleh pertumbuhan ekonomi negara, karena pertumbuhan ekonomi akan meningkatkan pendapatan masyarakat sehingga masyarakat mempunyai kemampuan secara financial untuk membayar pajak. Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam perekonomian Indonesia sangat besar. Hal ini dapat dilihat dari kontribusi UKM terhadap lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan dan sebagai penggerak peningkatan ekspor manufaktur atau nonmigas

Melihat pentingnya peningkatan penerimaan negara khususnya dari sektor pajak, setelah pemerintah merumuskan APBN tahun 2013 mengeluarkan kebijakan dalam rangka peningkatan penerimaan dari sektor pajak tersebut dengan program ekstensifikasi dan intensifikasi pajak, dimana hal tersebut biasanya dilakukan dengan cara perluasan objek dan subjek pajak, atau dengan menjaring wajib pajak baru. Akan tetapi masih banyak terdapat usaha-usaha kecil menengah menengah yang belum membayar pajak penghasilan dari usaha

mereka. Untuk mengatasi permasalahan tersebut pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pajak mengeluarkan Peraturan Pemerintah (PP) No 46 tahun 2013 tentang pajak penghasilan atas penghasilan dari usaha yang memiliki peredaran bruto (omzet) tertentu yang berlaku sejak Juli 2013.

Secara tidak langsung sasaran yang tertuju dari Peraturan Pemerintah No 46 ini adalah UMKM baik perorangan maupun badan kecuai badan usaha tetap yang memiliki peredaran bruto dibawah 4,8 Miliar. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dengan kekayaan bersih Rp50.000.000,00 - Rp200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Omzet tahunan < Rp1.000.000.000. Sejak munculnya Peraturan Pemerintah No 46 tentang pajak penghasilan ini terlihat dampak positif dan negatif bagi UMKM. Dampak positifnya yaitu pengenaan penghasilan lebih rendah karena hanya dikenakan tarif sebesar 1%. Kemudian dampak negatifnya adalah pada aspek *ability to pay* yang sebenarnya menjadi ruh dari pajak penghasilan yang lebih memperhatikan keadilan dari pajak tidak langsung seperti PPN yang lebih memberatkan netralitas pajak. Peraturan Pemerintah No 46 tahun 2013 tentang pajak penghasilan atas penghasilan dari usaha yang diterima wajib pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu memiliki dampak positif dan juga negatif, tetapi dampak positif yang ada dalam Peraturan Pemerintah No 46 tersebut dijadikan pengusaha untuk merugikan bangsa Indonesia sendiri karena diperkirakan pelaku UMKM melakukan *tax planning*. Begitu juga dengan dampak negatif dari peraturan pemerintah ini yang dimana ketika UMKM mengalami kerugian tetap akan dikenakan pajak penghasilan 1% dari *omzet*.

Kemauan membayar pajak dapat diartikan sebagai suatu nilai yang rela dikontribusikan oleh seseorang (yang ditetapkan dengan peraturan) yang digunakan untuk membiayai pengeluaran umum negara dengan tidak mendapat jasa timbal balik (kontrapretasi) secara langsung (Vanesa dan Hari, 2009). Kemauan membayar pajak dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu kondisi sistem administrasi perpajakan suatu negara, pelayanan pada wajib pajak, penegakan hukum perpajakan, dan tarif pajak (Devano dan Rahayu, 2006).

Kesadaran membayar pajak merupakan bentuk partisipasi dalam menunjang pembangunan negara, kesadaran bahwa penundaan pembayaran pajak sangat merugikan negara. Kesadaran pajak ditetapkan dengan undang - undang dan dapat dipaksakan. Wajib pajak akan membayar karena pembayaran pajak disadari memiliki landasan hukum yang kuat dan merupakan kewajiban mutlak setiap warga negara.

Pengetahuan dan Pemahaman Terhadap Peraturan Perpajakan

Bahwa wajib pajak mengetahui dan memahami peraturan perpajakan. sehingga dari faktor pengetahuan dan pemahaman tentang peraturan pajak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kemauan wajib pajak untuk membayar pajak.

Sistem perpajakan, efektifitas sistem perpajakan yang saat ini dirasakan oleh Wajib pajak antara lain pertama, adanya sistem pelaporan melalui e-SPT dan e-Filling. Wajib pajak dapat melaporkan pajak secara lebih mudah dan cepat. kedua, pembayaran melalui e-Banking yang memudahkan Wajib pajak dapat melakukan pembayaran diman saja dan kapan saja. Ketiga, Penyampaian SPT melalui drop box dapat dilakukan diberbagai tempat, tidak harus di KPP tempat wajib pajak terdaftar. Keempat, bahwa peraturan perpajakan dapat diakses secara lebih cepat melalui internet, tanpa harus menunggu adanya **Manfaat yang dirasakan wajib pajak**

Banyak wajib pajak yang telah terdaftar sebagai wajib pajak dan telah memiliki NPWP belum mau melaksanakan kewajiban mereka sebagai wajib pajak dengan baik. kurangnya kemauan untuk memenuhi kewajiban tersebut disebabkan oleh karena perpajakan itu sendiri yaitu bahwa hasil pemungutan pajak tersebut tidak secara langsung dinikmati oleh pembayar pajak. Selama ini masyarakat belum melihat hasil yang signifikan dari penarikan pajak. Anggapan seperti inilah yang pada akhirnya menyebabkan berkurangnya kesadaran para wajib pajak untuk memenuhi kewajiban perpajakan. Bagi UMKM, pajak yang mereka sumbangkan memunculkan kepercayaan diri mereka sebagai salah satu pemegang saham pembangunan.

Dengan pemenuhan kewajibannya pada negara, UMKM dapat lebih merasa terjamin akan kelangsungan usahanya. Pembangunan yang dimunculkan oleh pajak juga akan memunculkan pasar-pasar baru yang dapat segera dilirik oleh UMKM yang berusaha mencari peluang. lebih dari itu, persaingan akan lebih renggang akibat berbagai diferensiasi yang diakibatkan oleh pembangunan, terutama dalam pembanguana yang bersifat inovatif, sebagaimana telah dirasakan UMKM di Indonesia, Puspitasati (2013).

Kualitas Layanan Wajib pajak, Lovelock dan Wirtz (2004) dalam Albari (2009) mendefinisikan layanan sebagai tindakan atau perbuatan yang ditawarkan suatu pihak kepada pihak lain, yang dapat menciptakan nilai dan memberikan manfaat kepada pelanggan pada waktu dan tempat tertentu dengan menimbulkan perubahan keinginan atau kepentingan penerima layanan. suatu kualitas layanan yang baik yang dapat dirasakan dan diterima oleh wajib pajak menurut zeithami, Bilner, dan Gremler (2006) dalam Albari (2009) antara lain pertama, keandalan, berupa kemampuan untuk melaksanakan layanan yang disajikan secara tepat dan terpercaya. Kedua, kepastian adalah pengetahuan kesopanan karyawan serata kemampuan organisasi dan untuk karyawannya menimbulkan kepercayaan dan keyakinan. Ketiganya, responsif adalah kemampuan membantu pelanggan dan memberikan pelayanan dengan cepat. Keempat, empati berupa kepedulian atau perhatian pribadi yang diberikan organisasi kepada pelanggannya. Kelima, berwujud, berupa penampilan fisik, peralatan, personil, dan media komunikasi.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah wajib pajak pelaku UMKM baik badan maupun orang pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Surakarta. Data wajib pajak yang terdaftar sampai sampai bulan Juni 2017 sebanyak 10.121 wajib pajak, atau 9,73 %

Teknik pengumpulan sampel yang digunakan untuk menentukan sampel adalah *convenience sampling* yang artinya pengambilan sampel secara bebas tanpa menentukan status, atau keadaan dari responden sehingga menjadikan peneliti nyaman dan mudah dalam pengambilan sampel (Sekaran, 2001:235). Sedangkan penentuan jumlah sampel menggunakan *metode Slovin* (Burhan Bugin: 2008) dalam (Utami, et al. 2012).

$$n = \frac{10.121}{10.121 (10\%)^2 + 1}$$

$$n = 99,84$$

$$n = 100$$

Jadi besarnya sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 100 sampel.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Uji Kualitas Data

Dari hasil pengujian validitas diperoleh nilai r-hitung untuk semua pertanyaan dari variabel *independent* maupun variabel *dependent* lebih besar dari r-tabel yang sebesar 0,220. Hal tersebut menunjukkan bahwa semua item pertanyaan dari variabel *independent* maupun variabel *dependent* dinyatakan valid. Berdasarkan perhitungan nilai koefisien reliabilitas dari masing-masing variabel *independent* maupun variabel *dependent* menunjukkan angka lebih dari 0,6, hasil tersebut menunjukkan bahwa data yang digunakan dalam penelitian adalah reliabel.

2. Hasil Pengujian Asumsi Klasik dan Regresi

a. Uji Normalitas

Penelitian ini menggunakan uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov, tujuan uji normalitas ini adalah untuk mengetahui apakah variabel yang dianalisis memenuhi

kriteria didistribusi normal. Hasil Uji Normalitas bahwa Asymp.Sig. (2-tailed) adalah senilai 0,308 dapat melebihi tingkat 0,0 sehingga dapat dinyatakan model regresi memenuhi asumsi normal.

b. Uji Multikoleniaritas

Dari hasil pengujian menunjukkan bahwa masing-masing nilai VIF berada sekitar 1 sampai 10, demikian juga hasil nilai *tolerance* mendekati 1 atau diatas 0,1 dan kurang dari 0,10. Dengan demikian dapat dinyatakan juga model regresi ini tidak terdapat multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Dari hasil pengujian semua variabel bebas menunjukkan nilai p lebih besar dari 0,05, sehingga dapat di simpulkan bahwa semua variabel bebas tersebut bebas dari masalah heteroskedastisitas

3. Hasil Regresi Berganda

Analisis Regresi Linier Berganda

Berdasarkan pengujian data, hasil regresi linier berganda untuk menguji variabel-variabel yang berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak (KMP), ditunjukkan pada tabel IV.13

Tabel I
 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1.01	1.218		0.829	0.409
KSP	0.107	0.047	0.087	2.274	0.025
PPP	-0.013	0.033	-0.014	-0.404	0.688
ESP	-0.021	0.035	-0.021	-0.592	0.555
MWP	0.013	0.042	0.011	0.302	0.764
KWP	1.104	0.046	0.918	24.172	0

Dependent Variable: KMP

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Dari hasil analisis regresi linier berganda dengan menggunakan SPSS dapat diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$KMP = 1,010 + 0,107KSP + (-0,012)PPP + (-0,021)ESP + 0,013MWP + 1,104KWP + \epsilon$$

Dari persamaan regresi linear berganda diatas, dapat diambil interpretasi sebagai berikut:

1. Variabel kesadaran membayar pajak(KSP) bernilai positif +0,107, artinya jika kesadaran membayar pajak tinggi, maka semakin tinggi pula tingkat kemauan membayar pajak WP setelah diberlakukannya PP No 46.
2. Variabel pengetahuan dan pemahaman peraturan perpajakan (PPP) bernilai negatif -0,013, artinya jika pengetahuan dan pemahaman peraturan perpajakan tinggi, maka semakin rendah pula tingkat kemauan membayar pajak WP setelah diberlakukannya PP No 46.
3. Variabel persepsi atas efektifitas sistem perpajakan bernilai negatif -0,021, artinya jika persepsi efektifitas sistem perpajakan tinggi, maka semakin rendah pula tingkat kemauan membayar pajak WP setelah diberlakukannya PP No 46.
4. Variabel manfaat wajib pajak bernilai positif +0,013, artinya jika manfaat wajib pajak tinggi, maka semakin tinggi pula tingkat kemauan membayar pajak WP pasca PP No 46.

5. Variabel kualitas wajib pajak bernilai positif +1,104, artinya jika kualitas wajib pajak tinggi, maka semakin tinggi pula tingkat kemauan membayar pajak WP setelah diberlakukannya PP No 46.

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan hipotesis maka dapat disimpulkan, kesadaran membayar pajak berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak, pengetahuan dan pemahaman akan peraturan perpajakan tidak berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak, persepsi yang baik atas efektifitas sistem perpajakan berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak, manfaat wajib pajak tidak berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak, kualitas layanan wajib pajak berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak.

Kesadaran membayar pajak dan kualitas layanan wajib pajak yang berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak diharapkan untuk dipertahankan dengan KPP selalu mengadakan sosialisasi dan penyuluhan perpajakan terkait undang-undang terbaru, serta pengawasan terhadap wajib pajak dan pemungut pajak agar perpajakan di Indonesia menjadi lebih baik. Pengetahuan dan pemahaman akan sistem perpajakan, persepsi yang baik atas efektifitas sistem perpajakan, dan manfaat wajib pajak tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kemauan membayar pajak. Oleh karena itu dibutuhkan kerja keras dari pemerintah dan karyawan kantor pelayanan untuk meningkatkan sosialisasi manfaat pembayaran pajak dan pengetahuan pada UMKM tentang kewajiban membayar pajak serta pengetahuan tata cara perhitungan dan pembayaran pajak dengan harapan wajib pajak memiliki kemauan membayar pajak dan taat pembayaran pajak sesuai batas waktu pembayaran pajak, sehingga pendapatan negara dari sektor pajak semakin meningkat dan kesejahteraan masyarakat meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Albari. 2009. Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepatuhan Membayar Pajak. *Jurnal Siasat Bisnis*. *Jurnal Siasat Bisnis* Vol. 13 No.1.
- Agusti Fika dan Herawaty, 2009. Pengaruh Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Badan Terhadap Peningkatan Penerimaan Pajak Yang Dimorderasi Oleh Pemeriksaan Pajak Pada KPP Pratama. *SNA XII*.
- Ghozali, Imam. 2002. *Aplikasi Analisis Multivariative dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Hardiningsih, Pancawati. 2011. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kemauan Membayar Pajak. *Dinamika Keuangan dan Perbankan*, Hal: 126 - 142 Vol.3, No. 1 ISSN :1979-4878
- Masinambow, Andree. 2013. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Wajib Pajak Orang Pribadi Dalam Memenuhi Kewajiban Membayar Pajak Pada KPP Pratama Manado. *Jurnal Emba* Vol 1, Nomor 4 Desember 2013 ISSN 2303-1174
- Muftiana, Cholifah. 2012. “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi Dalam Membayar Pajak Penghasilan”. Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Mujiyati dan M.abdul Aris. 2010. *Perpajakan (Pendekatan Teori dan Soal Latihan)*. Surakarta: MUP
- Nugroho, Rahman Adi & Zulaikha. 2012. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kemauan Untuk Membayar Pajak Dengan Kesadaran Membayar Pajak Sebagai Variabel *Intervening*. *Diponegoro Journal Of Accounting Volume 1, Nomor 2, Tahun 2012, Halaman 1-11*
- PP.No.46 Tahun 2013. Direktorat Jendral Pajak. Tentang Pph Atas Penghasilan Dari Usaha Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu.

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

- Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan.
- Sari, Candra Puspita. 2013. “ Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kemauan Untuk Membayar Pajak Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Studi Kasus Pada Usaha Mebel di Klaten)”. Skripsi thesis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Satria Pradana, Angga. 2012. “ Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kemauan Wajib Pajak Untuk Membayar Pajak Penghasilan”. Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Widayati, Nurlis, 2010”Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kemauan untuk Membayar Pajak Wajib Pajak Orang Pribadi yang Melakukan Pekerjaan Bebas(Studi Pada KPP Pratama Gambir Tiga)” SNA XII. Purwokerto, Dipublikasikan

**PENGARUH FAKTOR *INTERN* DAN FAKTOR *EKSTERN*
TERHADAP MOTIVASI KERJA KARYAWAN**

***THE INFLUENCE OF INTERN FACTORS AND EXTERN FACTORS
ON WORK MOTIVATION OF EMPLOYEES***

Tri Bodroastuti¹, Tantri Widiastuti², Tjandra Tirtono³
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Manggala
Jalan Sriwijaya No. 32 & 36 Semarang 50242
email : tribodro@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of this research was to analyze the influence of intern factors and extern factors on work motivation of employees. The populations of this research were all employees of CV. Jordan Semarang which amounted to 88 people. The entire population was sampled so that this study was a saturation sampling. The analysis technique used was multiple linear regression. The result of this research has shown that variable of intern factors and extern factors either partially or simultaneously had a significantly positive effect on work motivation of employees. The result simultaneously showed that there was significant effect of intern factors and extern factors affected work motivation of employees by 92%, while the remaining 8% influenced by other variables beyond the variables examined.

Keywords : *intern factors, extern factors and work motivation of employees*

PENDAHULUAN

Latar Belakang. Perusahaan tidak akan bisa mencapai tujuan organisasinya bilamana sumber daya manusia (SDM) yang dimiliki tidak dapat menjalankan tugas dan tanggung jawabnya sesuai dengan tujuan perusahaan. Dengan makin ketatnya persaingan bisnis saat ini, perusahaan yang memiliki SDM yang berkualitas maka produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan akan berkualitas juga. Persaingan antar perusahaan yang ketat, menjadikan SDM dituntut untuk terus-menerus mampu mengembangkan diri secara proaktif. SDM harus menjadi manusia-manusia pembelajar, yaitu pribadi-pribadi yang mampu belajar dan bekerja keras dengan penuh semangat, sehingga potensi insaninya berkembang maksimal (Sutrisno, 2009:1).

Sutrisno (2009:109) mendefinisikan 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. Setiap aktivitas yang dilakukan oleh seseorang pasti memiliki suatu faktor yang mendorong aktivitas tersebut. Oleh karena itu faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi adalah faktor *intern* dan faktor *ekstern* yang berasal dari karyawan.

Faktor *intern* merupakan faktor yang berasal dari dalam diri orang itu sendiri. Sutrisno (2009:116) menjelaskan bahwa faktor *intern* meliputi keinginan untuk dapat hidup, keinginan untuk dapat memiliki, keinginan untuk memperoleh penghargaan, keinginan untuk memperoleh pengakuan, keinginan untuk berkuasa. Keinginan untuk memperoleh penghargaan yang dimaksud disini adalah seseorang mau bekerja disebabkan adanya keinginan untuk diakui, dihormati oleh orang lain. Untuk memperoleh status sosial yang lebih tinggi, orang mau mengeluarkan uangnya. Untuk memperoleh uang, ia harus bekerja keras. Jadi harga diri, nama baik, kehormatan yang ingin dimiliki itu harus diperankan sendiri, dengan bekerja keras dapat memperbaiki nasib, mencari rezeki. Sebab status untuk diakui sebagai orang yang terhormat tidak mungkin diperoleh bila yang bersangkutan termasuk pemalas, tidak mau bekerja, dan sebagainya.

Sedangkan faktor *ekstern* merupakan faktor yang berasal dari luar. Menurut Sutrisno (2009:118) faktor *ekstern* meliputi kondisi lingkungan kerja, kompensasi yang memadai,

supervisi yang baik, adanya jaminan pekerjaan, status dan tanggung jawab, peraturan yang fleksibel. Yang dimaksud supervisi yang baik disini, fungsi supervisi dalam suatu pekerjaan adalah memberikan pengarahan, membimbing kerja para karyawan, agar dapat melaksanakan kerja dengan baik tanpa membuat kesalahan. Dengan demikian, posisi supervisi sangat dekat dengan para karyawan, dan selalu menghadapi para karyawan dalam melaksanakan tugas sehari-hari. Bila supervisi yang dekat para karyawan ini menguasai liku-liku pekerjaan dan penuh dengan sifat-sifat kepemimpinan, maka suasana kerja akan bergairah dan bersemangat. Akan tetapi, mempunyai supervisor yang angkuh, mau benar sendiri, tidak mau mendengarkan keluhan para karyawan, akan menciptakan situasi kerja yang tidak menyenangkan, dan dapat menurunkan semangat kerja. Dengan demikian, peranan supervisor yang melakukan pekerjaan supervisi amat mempengaruhi motivasi kerja para karyawan.

Berdasarkan prasarvey yang dilakukan terhadap 143 karyawan pada perusahaan yang diteliti, diketahui bahwa karyawan yang sering terlambat sebanyak 40%, karyawan yang tidak mengikuti apel pagi 40%, karyawan yang tidak tepat waktu dalam menyelesaikan pekerjaan sebanyak 20%. Kondisi ini menimbulkan kinerja karyawan yang belum maksimal dalam melaksanakan pekerjaannya, sehingga pimpinan harus memberikan motivasi untuk karyawan agar dapat melaksanakan pekerjaan sesuai yang diharapkan perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh faktor *intern* dan faktor *ekstern* terhadap motivasi kerja karyawan.

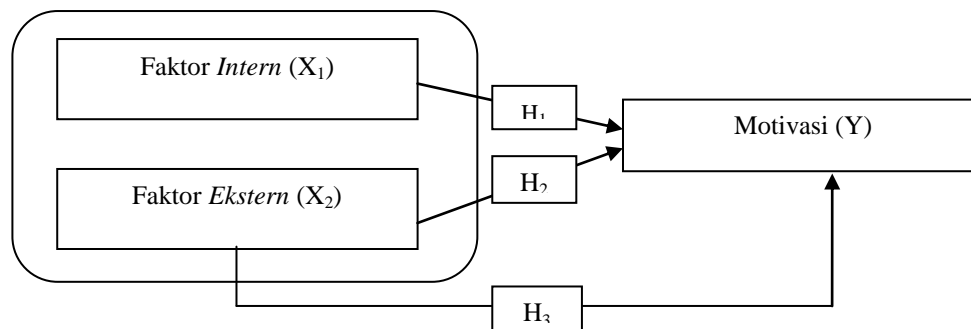
Landasan Teori. Motivasi. Menurut Robbins dan Coulter (2004) dalam buku Ardana, dkk (2009:30) motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan organisasi yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu dalam memenuhi beberapa kebutuhan individu tertentu. Menurut Waxley & Yukl (1997) dalam buku Surtisno (2009:110) motivasi adalah sesuatu yang menimbulkan semangat atau dorongan kerja. Menurut Sutrisno (2009:146) motivasi adalah faktor pendorong perilaku seseorang. Oleh karena itu, faktor pendorong dari seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu pada umumnya adalah kebutuhan serta keinginan orang tersebut. Menurut Indriyo Gitosudarmo dan Nyoman Sudita (1997) dalam buku Ardana, dkk (2009:30) yang dimaksud motivasi adalah faktor-faktor yang ada di dalam diri seseorang yang menggerakkan, mengarahkan perilakunya untuk memenuhi tujuan tertentu. Motivasi merupakan kesediaan mengeluarkan tingkat upaya tinggi kearah tujuan organisasi yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi kebutuhan individual (Sedarmayanti, 2009:233). Sedangkan menurut Martoyo (1996:61), motivasi pada dasarnya adalah proses untuk mencoba mempengaruhi seseorang agar melakukan sesuatu yang tidak kita inginkan. Dengan kata lain adalah dorongan diri dari luar terhadap seseorang agar mau melakukan sesuatu. Menurut Sastrohadwiryono (2002:266) motivasi merupakan istilah yang lazim digunakan untuk mengetahui maksud seseorang atas suatu hal untuk mencapai tujuan tertentu. Misalnya uang, keselamatan, prestise dan sebagainya.

Faktor Intern. Menurut Sutrisno (2009:116) faktor *intern* adalah keinginan untuk dapat hidup, keinginan untuk dapat memiliki, keinginan untuk memperoleh penghargaan, keinginan untuk memperoleh pengakuan, keinginan untuk berkuasa. Menurut Sabit (1997) dalam buku Ngadimin (1998) faktor *intern* adalah faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi seseorang yang datangnya dari dalam diri seseorang. Menurut Wiangga (2007) menyatakan bahwa faktor *intern* meliputi tanggung jawab yang diberikan, pengembangan karyawan, pengakuan dan penghargaan serta pekerjaan itu sendiri.

Faktor Ekstern. Menurut Sutrisno (2009:118) faktor *ekstern* adalah kondisi lingkungan kerja, kompensasi yang memadai, supervisi yang baik, adanya jaminan pekerjaan, status dan tanggung jawab, peraturan yang fleksibel. Menurut Sabit (1997) dalam buku Ngadimin (1998) faktor *ekstern* adalah faktor-faktor yang dapat mempengaruhi motivasi seseorang yang bersumber dari lingkungan luar yaitu lingkungan dimana terkait pencapaian tujuan tersebut. Wiangga (2007) menyatakan bahwa faktor *ekstern* ini meliputi hubungan antara atasan dan bawahan, hubungan antara sesama rekan kerja, peraturan atau kebijakan instansi, kondisi kerja, dan gaji. Teori motivasi *ekstern* menjelaskan kekuatan-kekuatan yang ada didalam individu yang dipengaruhi faktor-faktor *intern* yang dikendalikan oleh manajer, yaitu meliputi suasana kerja seperti

penghargaan, kenaikan pangkat dan tanggung jawab (Hani Handoko, 1989:258). Manajer perlu mengenal motivasi *ekstern* untuk mendapatkan tanggapan yang positif dari karyawannya. Tanggapan yang positif ini menunjukkan bahwa bawahan-bawahannya sedang bekerja demi kemajuan organisasi.

Kerangka Pikir Penelitian.



Gambar : Kerangka Pikir Penelitian
Sumber : Sutrisno (2009)

Hipotesis :

- H₁ = Faktor *Intern* (X₁) berpengaruh positif terhadap Motivasi (Y)
- H₂ = Faktor *Ekstern* (X₂) berpengaruh positif terhadap Motivasi (Y)
- H₃ = Faktor *Intern* (X₁) dan Faktor *Ekstern* (X₂) berpengaruh positif terhadap Motivasi (Y)

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian. Penelitian ini bersifat kausal komparatif, yaitu tipe penelitian dengan karakteristik masalah berupa hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih, dalam hal ini mengetahui pengaruh faktor intern dan ekstern terhadap motivasi

Definisi Operasional

Motivasi (Y), diukur dengan Indikator :

1. Kebutuhan.
 - a. Fisiologis
 - b. Rasa aman
 - c. Sosial
 - d. Penghargaan
 - e. Aktualisasi .
2. Keinginan.

Faktor Intern (X₁). Indikator faktor *intern* :

1. Keinginan untuk dapat hidup.
2. Keinginan untuk dapat memiliki.
3. Keinginan untuk memperoleh penghargaan.
4. Keinginan untuk memperoleh pengakuan.
5. Keinginan untuk berkuasa.

Faktor Ekstern (X₂). Indikator faktor *ekstern* :

1. Kondisi lingkungan kerja.
2. Kompensasi yang memadai.
3. Supervisi yang baik.
4. Adanya jaminan pekerjaan.
5. Status dan tanggung jawab.
6. Peraturan yang fleksibel.

Populasi dan Sampel. Populasi dalam penelitian ini yaitu jumlah seluruh karyawan kontrak perusahaan yang diteliti, yaitu CV. Jordan Semarang sebanyak 88 karyawan. Seluruh populasi dijadikan sampel, sehingga sampel dalam penelitian ini sebanyak 88 karyawan.

Teknik Analisis Data. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Regresi Linear Berganda dengan bentuk persamaan regresi :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

dimana :

Y	= Motivasi kerja
β_0	= Konstanta
$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$	= Koefisien Regresi
X_1	= Faktor <i>Intern</i>
X_2	= Faktor <i>Ekstern</i>
ε	= Error

Uji hipotesis dilakukan dengan pengujian signifikan 5% . Model penelitian dinyatakan signifikan jika kolom signifikansi < *alpha* (5%), dan sebaliknya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Hasil pengujian koefisien determinasi menunjukkan angka di Adjusted R² sebesar 0,920; artinya faktor *intern* (X_1) dan faktor *ekstern* (X_2) mampu menjelaskan varians motivasi kerja karyawan (Y) sebesar 92%, sedangkan sisanya 8% dijelaskan oleh variabel lain di luar variabel yang diteliti.

Analisis Regresi Linear Berganda

Dari hasil output SPSS diperoleh persamaan regresi linier berganda :

$$Y = 0,298 + 0,779 X_1 + 0,315 X_2$$

Pembahasan.

1. Pengaruh Faktor *Intern* (X_1) Terhadap Motivasi Kerja Karyawan (Y).

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa faktor *intern* secara statistik berpengaruh positif signifikan terhadap motivasi kerja karyawan, dengan hasil t hitung sebesar 12,698 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan demikian hipotesis 1 diterima, yang menyatakan bahwa faktor *intern* berpengaruh positif terhadap motivasi kerja karyawan.

Wiangga (2007) menyatakan bahwa faktor *intern* mempengaruhi motivasi kerja pegawai meliputi tanggung jawab yang diberikan, pengembangan karyawan, pengakuan dan penghargaan serta pekerjaan itu sendiri. Kebutuhan dan keinginan yang ada di dalam diri seseorang akan menimbulkan motivasi internnya. Kekuatan ini akan mempengaruhi pikirannya, yang selanjutnya akan mengarahkan perilaku orang tersebut (Hani Handoko 1989:257).

Faktor *intern* menurut Sutrisno (2009:118) antara lain meliputi 1) Keinginan untuk dapat hidup, yang merupakan kebutuhan setiap manusia yang hidup di muka bumi ini. Untuk mempertahankan hidup ini orang mau mengerjakan apa saja, apakah pekerjaan itu baik atau jelek, apakah halal atau haram, dan sebagainya. 2) Keinginan untuk dapat memiliki, Keinginan untuk dapat memiliki benda dapat mendorong seseorang untuk mau melakukan pekerjaan. Hal ini banyak kita alami dalam kehidupan kita sehari-hari, bahwa keinginan yang keras untuk dapat memiliki itu dapat mendorong orang untuk mau bekerja. 3) Keinginan untuk memperoleh penghargaan, Seseorang mau bekerja disebabkan adanya keinginan untuk diakui, dihormati oleh orang lain. 4) Keinginan untuk memperoleh pengakuan. 5) Keinginan untuk berkuasa, Keinginan untuk berkuasa akan mendorong seseorang untuk bekerja. Kadang-kadang keinginan untuk berkuasa ini dipenuhi dengan

cara-cara tidak terpuji, namun cara-cara yang dilakukannya itu masih termasuk bekerja juga.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Budiarti (2015) dan Wiangga (2007), bahwa faktor *intern* terbukti berpengaruh terhadap motivasi kerja. Namun, penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian dari Ramadhan (2012), yang memberikan bukti empiris adanya pengaruh yang lemah dari faktor *intern* terhadap motivasi kerja. Perbedaan hasil ini dimungkinkan baik pada cakupan variabel yang diteliti, maupun obyek kajian yang berbeda.

2. Pengaruh Faktor *Ekstern* (X_2) Terhadap Motivasi Kerja Karyawan (Y) .

Hasil penelitian menjelaskan bahwa faktor *ekstern* secara statistik berpengaruh positif signifikan terhadap motivasi kerja karyawan, dengan hasil t hitung sebesar 12,698 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan demikian menerima hipotesis 2 yang menyatakan bahwa faktor *intern* berpengaruh positif terhadap motivasi kerja karyawan.

Faktor-faktor *ekstern* yang mempengaruhi motivasi berprestasi karyawan harus selalu mendapatkan perhatian dari instansi, karena dapat mempengaruhi kepuasan dan tingkat motivasi berprestasi karyawan. Wiangga (2007) mengatakan bahwa faktor *ekstern* ini meliputi hubungan antara atasan dan bawahan, hubungan antar sesama rekan kerja, peraturan dan kebijakan instansi, kondisi kerja, dan gaji.

Menurut Sabit (1997) dalam buku Ngadimin (1998), faktor *ekstern* adalah faktor-faktor yang dapat mempengaruhi motivasi seseorang yang bersumber dari lingkungan luar yaitu lingkungan dimana terkait pencapaian tujuan tersebut. Teori motivasi *ekstern* tidak mengabaikan teori motivasi *intern*, tetapi justru mengembangkannya. Teori motivasi *ekstern* menjelaskan kekuatan-kekuatan yang ada didalam individu yang dipengaruhi faktor-faktor *intern* yang dikendalikan oleh manajer, yaitu meliputi suasana kerja seperti penghargaan, kenaikan pangkat dan tanggung jawab (Hani Handoko, 1989:258). Manajer perlu mengenal motivasi *ekstern* untuk mendapatkan tanggapan yang positif dari karyawannya. Tanggapan yang positif ini menunjukkan bahwa bawahan-bawahannya sedang bekerja demi kemajuan organisasi. Faktor-faktor *ekstern* menurut Sutrisno (2009:118) adalah Kondisi lingkungan kerja, Kompensasi yang memadai, Supervisi yang baik, Adanya jaminan pekerjaan, Status dan tanggung jawab, Peraturan yang fleksibel.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Budiarti (2015) dan Wiangga (2007), bahwa faktor *ekstern* terbukti berpengaruh terhadap motivasi kerjanya. Sebagaimana disebutkan dalam penelitian terdahulu, faktor *ekstern* ini meliputi hubungan antara atasan dan bawahan, hubungan antar sesama rekan kerja, peraturan dan kebijakan instansi, kondisi kerja, dan gaji.

3. Pengaruh Faktor *Intern* (X_1) dan Faktor *Ekstern* (X_2) terhadap Motivasi Kerja Karyawan (Y).

Berdasarkan uji hipotesis secara simultan, dapat diketahui bahwa faktor *intern* dan faktor *ekstern* secara statistik berpengaruh positif signifikan terhadap motivasi kerja karyawan, dengan hasil F hitung sebesar 50,548 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan demikian menerima hipotesis 3 , yaitu bahwa faktor *intern* dan faktor *ekstern* secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap variabel motivasi kerja karyawan.

Wiangga (2007) menyatakan bahwa faktor *intern* mempengaruhi motivasi kerja pegawai meliputi tanggung jawab yang diberikan, pengembangan karyawan, pengakuan dan penghargaan serta pekerjaan itu sendiri. Kebutuhan dan keinginan yang ada di dalam diri seseorang akan menimbulkan motivasi *intern*nya. Kekuatan ini akan mempengaruhi pikirannya, yang selanjutnya akan mengarahkan perilaku orang tersebut (Hani Handoko 1989:257).

Menurut Sabit (1997) dalam buku Ngadimin (1998), faktor *ekstern* adalah faktor-faktor yang dapat mempengaruhi motivasi seseorang yang bersumber dari lingkungan luar yaitu lingkungan dimana terkait pencapaian tujuan tersebut. Teori motivasi *ekstern* tidak mengabaikan teori motivasi *intern*, tetapi justru mengembangkannya. Teori motivasi *ekstern* menjelaskan kekuatan-kekuatan yang ada didalam individu yang dipengaruhi

faktor-faktor *intern* yang dikendalikan oleh manajer, yaitu meliputi suasana kerja seperti penghargaan, kenaikan pangkat dan tanggung jawab (Hani Handoko, 1989:258). Manajer perlu mengenal motivasi *ekstern* untuk mendapatkan tanggapan yang positif dari karyawannya. Tanggapan yang positif ini menunjukkan bahwa bawahan-bawahannya sedang bekerja demi kemajuan organisasi. Faktor-faktor *ekstern* menurut Sutrisno (2009:118) adalah Kondisi lingkungan kerja, Kompensasi yang memadai, Supervisi yang baik, Adanya jaminan pekerjaan, Status dan tanggung jawab, Peraturan yang fleksibel.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Budiarti (2015) dan Wiangga (2007), bahwa faktor *ekstern* terbukti berpengaruh terhadap motivasi kerjanya. Sebagaimana disebutkan dalam penelitian terdahulu, Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi faktor *intern* (Sutrisno, 2009:118) antara lain Keinginan untuk dapat hidup, Keinginan untuk memperoleh penghargaan, Keinginan untuk memperoleh pengakuan, Keinginan untuk berkuasa. Sedangkan faktor *ekstern* ini meliputi hubungan antara atasan dan bawahan, hubungan antar sesama rekan kerja, peraturan dan kebijakan instansi, kondisi kerja, dan gaji.

SIMPULAN dan SARAN

Simpulan. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Faktor *Intern* (X_1) berpengaruh positif signifikan terhadap Motivasi Kerja Karyawan (Y).
- 2) Faktor *Ekstern* (X_2) berpengaruh positif signifikan terhadap Motivasi Kerja Karyawan (Y).
- 3) Faktor *Intern* (X_1) dan Faktor *Ekstern* (X_2) berpengaruh terhadap Motivasi Kerja Karyawan (Y) secara bersama-sama (simultan).

Saran.

- 1) Faktor *Ekstern* memiliki pengaruh kontribusi yang paling kecil terhadap Motivasi Kerja Karyawan. Faktor *ekstern* adalah faktor-faktor yang dapat mempengaruhi motivasi seseorang yang bersumber dari lingkungan luar yaitu lingkungan dimana terkait pencapaian tujuan tersebut. Sehingga ada perlunya peningkatan faktor *ekstern* seperti, Kondisi lingkungan kerja, Kompensasi yang memadai, Supervisi yang baik, Adanya jaminan pekerjaan, Status dan tanggung jawab, Peraturan yang fleksibel.
- 2) Hendaknya perusahaan dapat meningkatkan faktor-faktor *ekstern* agar motivasi kerja karyawan meningkat. Faktor-faktor *ekstern* yang dimaksudkan adalah Kondisi lingkungan kerja, Kompensasi yang memadai, Supervisi yang baik, Adanya jaminan pekerjaan, Status dan tanggung jawab, Peraturan yang fleksibel. Bukan berarti bahwa variabel lain di nomor duakan, akan tetapi karena hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor *ekster* nmemiliki pengaruh kontribusi yang paling kecil terhadap motivasi kerja karyawan, maka variabel ini harus diperhatikan dengan tidak melupakan variabel lain. Hubungan antara karyawan dengan atasan dan sebaliknya yang harmonis dan hubungan antar karyawan harus selalu terjalin dengan baik. Hal tersebut dikarenakan dengan hubungan yang harmonis dimungkinkan adanya kondisi kerja yang menyenangkan dan karyawan akan termotivasi sehingga akan berimbas pada kinerja mereka.
- 3) Saran untuk penelitian selanjutnya.

Variabel yang digunakan dalam penelitian yang akan datang diharapkan bervariasi dengan menambah variabel *independent* yang lain. Misalnya, mengacu pada penelitian Ardana (2009) dengan menggunakan variabel karakteristik individu dan faktor-faktor pekerjaan atau mengacu pada konsep menurut Gomes (2003) dengan variabel bebas faktor-faktor individu dan faktor-faktor organisasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardana, dkk. 2009. *Perilaku Keorganisasian*. Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.
- Astrid Wiangga . 2007. *Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Ekstern dan Intern terhadap Motivasi Berprestasi Pegawai pada Dinas Pertambangan Pemda Kabupaten Bogor*. Skripsi pada Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Gomes, Faustino Cardoso. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Ghozali, Imam. 2002. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS*. Edisi Kedua. Semarang. Universitas Diponegoro.
- Handoko, T. Hani. 1989. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPFE.
- Indriantoro, M. Akuntan. 1999. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: PT BPFE.
- Komang Mega Budiarti, Putu D'yan Yaniartha Sukartha. 2015, *Faktor Eksternal dan Internal yang mempengaruhi motivasi dalam memenuhi kewajiban perpajakan di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Bandung Selatan*. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana.11.1 (2015): 29- 43
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2014. *Evaluasi Kinerja SDM*. Bandung. PT. Refika Aditama.
- Mas'ud, Fuad. 2004. *Survey Diagnosis Organisasional Konsep & Aplikasi*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Ngadimin. 1998. *Motivasi dan Partisipasi Transmigran Anggota Koperasi Unit Desa (KUD) Di Daerah Pemukiman Transmigrasi (Kasus Transmigrasi PIR Kelapa Sawit, Transmigrasi PIR Karet, dan Transmigrasi Umum di Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau*. [tesis]. Bogor: Program Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor.
- Riza Ramadhan. 2012. *Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal terhadap Motivasi Berprestasi Pegawai Fungsional Pada Balai Pemantapan Kawasan Hutan Wilayah X Jayapura Kementerian Kehutanan Republik Indonesia* . Skripsi tidak dipublikasikan
- Robbins, Stephen. P. & Judge, Timothy.A. 2008. *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Sastrohadiwiryo, Siswanto. 2002. *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sedarmayanti, M. 2001. *MSDM*. Bandung. PT. Refika Aditama.
- _____ 2009. *MSDM*. Bandung. PT. Refika Aditama.
- Sutrisno, Edi. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Umar, Husein. 2001. *Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wesley, K.N., & Yukl, G.A.1977. *Organizational Behavior and Personnel Psychology*. Illinois: Richard D. Irwin: Homewood

KAJIAN LITERATURE KLASIFIKASI METODE *CREDIT SCORING* UNTUK KEPUTUSAN KREDIT

Hernawati Pramesti, Apriani Dorkas Rambu Atahau
Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Surakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Kristen Satya Wacana

ABSTRAK

Gagasan utama dari model pemberian skor kredit adalah untuk mengidentifikasi fitur-fitur yang memengaruhi pembayaran atau perilaku non-pembayaran dari konsumen serta risiko defaultnya, terjadi pada klasifikasi menjadi dua kelompok berbeda yang dicirikan oleh keputusan penerimaan atau penolakan aplikasi kredit. Kebutuhan untuk manajemen risiko yang efektif berarti lembaga keuangan mulai mencari perbaikan terus menerus dari teknik yang digunakan untuk analisis kredit, sebuah fakta yang menghasilkan pengembangan dan penerapan berbagai model kuantitatif. Berdasarkan penelusuran literature secara umum, Neural Network (NN) dan *Support vektor machine* adalah teknik yang paling umum digunakan dalam penilaian kredit (17,6%), diskriminan analisis sebagai teknik yang jarang digunakan (1,7%).

PENDAHULUAN

Perbankan sebagai lembaga jasa keuangan harus mampu memberikan pelayanan yang memuaskan nasabahnya dan mendorong terciptanya loyalitas nasabah yang nantinya akan memberikan rekomendasi kepada nasabah lain yang menguntungkan bagi perbankan. Kondisi tersebut akan berdampak pada meningkatnya jumlah pengguna produk perbankan tersebut (Dendawijaya, 2003; Saptono dan Widiyatmanta, 2006; Bramantya dan Ronny, 2007).

Kegiatan operasional perbankan terkait pemberian kredit didasarkan pada ketentuan Undang Undang Perbankan Tahun 1992 yang menyebutkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan dua pihak, yaitu antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan. (Anwar, 2013; Syafitri, 2013; Lailiyah, 2014). Hasil analisis kredit yang dinyatakan menyetujui permohonan pemberian fasilitas kredit, maka hal tersebut akan dituangkan dalam suatu perjanjian tertulis (MoU) antara pihak bank dan pihak pemohon kredit dimana perjanjian dimaksudkan mencegah pihak calon nasabah peminjam melakukan hal-hal tidak baik dan supaya kedua belah pihak tidak saling dirugikan (Lailiyah, 2014). Salah satu penyebab kredit bermasalah (resiko kredit) berasal dari pihak internal, yaitu kurang telitinya tim dalam melakukan survei dan analisis atau bisa juga karena penilaian dan analisis yang bersifat subjektif hal tersebut dapat diatasi dengan sistem komputer (Amseke and Winarko, 2014), namun menurut (Kasmir, 2001), adanya kredit bermasalah dapat dikurangi dengan menerapkan prinsip 5C (Anwar, 2013; Chaidir, 2014; Lailiyah, 2014) Analisis kapasitas (*capacity*) akan mengantisipasi kemungkinan terjadinya kredit macet akibat hilangnya kemampuan pemimjam untuk membayar. Modal (*capital*) yang dimiliki dan ditanamkan pada suatu usaha, akan mencerminkan keseriusan pemimjam dalam menjalankan usahanya. Jaminan (*collateral*) diperlukan untuk mengantisipasi kerugian yang terjadi akibat kredit macet. Kondisi (*condition*) ekonomi, baik secara mikromaupun makro harus menjadi perhitungan dalam pengambilan keputusan pemberian kredit. Hal penting lainnya adalah kepribadian (*character*) dari pemimjam. Karakter adalah satu hal yang tidak mudah diketahui dalam jangka waktu pendek, hal itu dikarenakan harus menggali informasi calon pemimjam berdasarkan biodata dan lingkungan sekitarnya (Anwar, 2013; Lailiyah, 2014).

KEPUTUSAN KREDIT

Rodgers (1999) mengemukakan bahwa keputusan kredit sangat dipengaruhi oleh faktor kontinjensi, termasuk prospek perdagangan, ukuran perbankan dan budaya perbankan. Sedangkan definisi keputusan kredit adalah keputusan peminjam tentang jumlah kredit, tingkat

suku bunga dan jumlah agunan (Catasus, 2003). Yang termasuk dalam keputusan kredit adalah memperpanjang kredit, jumlah pinjaman, jumlah pelunasan yang dijadwalkan, jangka waktu pinjaman untuk memaksimalkan return, dan keputusan kredit juga didasarkan pada keuntungan yang diharapkan serta risiko kredit untuk jangka waktu kontrak (Tanaka, 2003).

Dalam pembuatan keputusan kredit penerapan prinsip kehati-hatian oleh bank diantaranya diimplementasikan melalui kemampuan bank dalam mengelola kredit sehingga risiko kredit yang berpotensi terjadi dapat diukur dan dikontrol. Hal tersebut sangat perlu diperhatikan karena kredit merupakan asset yang paling besar yang dikelola oleh bank sekaligus merupakan kontributor yang paling dominan terhadap pendapatan bank (Suyatno, 2007).

CREDIT SCORING

Credit scoring pertama kali diperkenalkan sekitar tahun 1940 an dan telah mengalami perubahan secara signifikan dan penggunaan *credit scoring* mulai populer pada awal abad ke-21. *Credit scoring* jatuh ke dalam kategori manajemen risiko bank dan lembaga keuangan lainnya, secara umum *credit scoring* merupakan sebuah sistem analisis yang digunakan oleh lembaga keuangan dalam menentukan status kredit dari calon peminjam (Yap, Ong dan Husein, 2011). *Credit scoring* adalah suatu model yang digunakan perbankan untuk mengetahui layak atau tidaknya seorang nasabah diberikan pinjaman (Isti Sulanjari, 2014). Dalam *credit scoring* terdapat empat macam jenis pendekatan yaitu pendekatan *linear probability model*, *logic model*, *probit model*, dan *discriminant analysis model* (Isti Sulanjari, 2014). Identifikasi risiko kredit adalah titik awal dan dilakukan pada dua tingkat yang berbeda. Tingkat pertama adalah suatu aplikasi untuk berbagai bentuk entitas keuangan seperti konsumen atau bisnis. Misalnya: risiko bahwa konsumen mungkin gagal membayar pinjaman (Cronje dan Atahau, 2017).

METODE CREDIT SCORING

Metode *credit scoring* digunakan untuk mengklasifikasikan konsumen yang mengajukan kredit termasuk dalam kategori baik atau buruk dan *credit scoring* juga mencoba untuk mengelompokkan keragaman karakteristik calon peminjam berdasarkan baik ketaatan, kesalahan ataupun kesalahan dalam memenuhi kewajibannya, sehingga fungsi *credit scoring* selain membantu bank menentukan apakah pinjaman disetujui atau tidak juga menentukan berapa besarnya pinjaman yang akan diperoleh, berapa *term* yang didapatkan serta berapa besarnya bunga pinjaman yang dikenakan (Amarnath, 2004; Dendy, 2011). Penelitian yang dilakukan oleh (Louzada et al., 2016) dengan mereview 187 paper menyatakan bahwa terdapat 9 teknik klasifikasi Credit Scoring yaitu *Neural Network*, *Support Vector Machine*, *Linear Regression*, *Decision Tree*, *Logistic Regression*, *Fuzzy Logic*, *genetic programming*, *discriminant analysis* dan *bayesian network*

1. *Neural Network* (NN), adalah suatu permodelan statistik yang dibentuk berdasarkan pada cara kerja otak manusia (Keramati and Yousefi, 2011) yang dapat digunakan pada kasus dimana variabel dependen dan variabel independen dalam *credit scoring* membentuk hubungan non-linear yang kompleks (Lee et al., 2002). Disamping itu NN juga mampu mempelajari dan mengetahui pola kompleks (*pattern*) dari variabel input dan variabel *output* dari sebuah database sehingga dapat diterapkan pada data dimana hubungan antar variabel dependen dengan variabel independen belum diketahui (Keramati and Yousefi, 2011) namun menurut (Lee et al., 2002) guna mencapai hasil yang optimal NN harus melalui proses pelatihan yang panjang dengan jumlah data yang mencukupi sehingga tidak efisien untuk digunakan pada kasus pengambilan keputusan yang cepat.
2. *Support Vector Machine* (SVM), SVM adalah metode klasifikasi statistik yang diperkenalkan oleh Vapnik (1998). Diberikan satu set $\{(x_i, y_i)\}$, dengan $i = \{1, \dots, n\}$, di mana x_i adalah vektor variabel penjelas, dan y_i mewakili kategori biner dari bunga, dan n menunjukkan jumlah dimensi input vektor. SVM berupaya menemukan hyper-plane yang optimal, menjadikannya sebagai klasifikasi linear binary non-probabilistic. Baru-baru ini saja mesin pendukung vektor dianggap sebagai model pemberian skor kredit (Chen et al., 2009).

3. *Linear Reggression (LR)*, Analisis regresi adalah salah satu analisis yang paling populer dan luas pemakaiannya. Analisis regresi dipakai secara luas untuk melakukan prediksi dan ramalan, dengan penggunaan yang saling melengkapi dengan bidang *manchine learning*. Analisis ini juga digunakan untuk memahami variabel bebas mana saja yang berhubungan dengan variabel terikat, dan untuk mengetahui bentuk-bentuk hubungan tersebut. Analisis regresi linier telah digunakan dalam aplikasi penilaian kredit (Hand dan Kelly, 2002).
4. *Decision Tree (DT)*, Breiman et al. (1984) *Decision Tree* adalah metode klasifikasi yang menggunakan data historis untuk membangun apa yang disebut aturan keputusan menjadi seperti pohon. Secara umum, tujuan dari metode ini adalah untuk menentukan satu set kondisi logis yang memungkinkan prediksi atau klasifikasi kasus.
5. *Logistic regression / logit analysis*, merupakan teknik pemodelan statistik yang memberikan hasil yang bersifat dichotomous dengan menyertakan probabilitas potensi dari hasil yang didapatkan serta dapat digunakan tanpa harus memenuhi asumsi normality (Lee et al., 2002).
6. *Fuzzy Logic (FG)*, Zadeh (1965) memperkenalkan Logika Fuzzy sebagai sistem matematika yang berkaitan dengan pemodelan informasi yang tidak tepat dalam bentuk istilah linguistik, memberikan jawaban perkiraan untuk masalah berdasarkan pengetahuan yang tidak akurat, tidak lengkap atau tidak sepenuhnya dapat diandalkan.
7. *Genetic programming (GP)*, Pemrograman Genetik (Koza, 1992) didasarkan pada optimasi global matematika sebagai algoritma pencarian heuristik adaptif, formulasinya terinspirasi oleh mekanisme seleksi alam dan genetika. Pada dasarnya, tujuan utama dari sebuah Algoritma genetika adalah untuk menciptakan populasi jawaban yang mungkin untuk masalah dan kemudian mengirimkannya ke proses evolusi dan reproduksi.
8. *Discriminant analysis (DA)*, merupakan suatu teknik klasifikasi yang paling umum digunakan dalam *credit scoring*, pertama kali diperkenalkan oleh Fisher di tahun 1936 (Mylonakis dan Diacogiannis, 2010). Tujuan utama metode ini untuk meminimalkan jarak antar responden dalam kelompok dan memaksimalkan jarak responden antar kelompok yang berbeda .
9. *Bayesian Network (BN)*, yaitu suatu permodelan statistik yang cukup efektif dalam menganalisis aplikasi-aplikasi kredit selain itu pengguna juga dapat mengetahui kemungkinan hubungan antar variabel independen yang terbentuk, akan tetapi model BN ini mempunyai keterbatasan dalam pengolahan data yang bersifat numerik serta tidak adanya informasi mengenai pengaruh signifikansi setiap variabel independen terhadap variabel dependen (Isti Sulanjari, 2014) serta BN memiliki komputasi yang mahal karena fungsi sigma, artinya mahal dalam waktu komputasi yang lama (Rakutti, 2014).

KAJIAN LITERATURE TERKAIT METODE KLASIFIKASI CREDIT SCORING

Nama Tahun	Judul	Metode	Hasil	Keterbatasan / Penelitian yang akan datang
Eliana Angel Giacomolli Andre Roli, 2008	neural network approach for credit risk evaluation	Penelitian ini mengembangkan dua sistem jaringan syaraf tiruan, satu dengan jaringan feed forward standar, yang lain dengan arsitektur tujuan khusus. Aplikasi diuji pada data usaha kecil di Italia. Penelitian menunjukkan bahwa jaringan syaraf tiruan berhasil memperkirakan kecenderungan bonis / default peminjam	Karya empiris ini membuktikan bahwa penerapan jaringan saraf dalam aplikasi risiko kredit dapat dilakukan. Di sisi lain, penelitian ini juga menunjukkan bahwa isu kritis dalam resiko kredit adalah mengembangkan sistem yang digunakan untuk menganalisis dan memproses data.	Penelitian selanjutnya fokus pada isu metodologis dan aplikasi. Metodologi, tentang perancangan teknik prosedural analisis, pengolahan data dan optimasi parameter. Aplikasi, menilai generalisasi jaringan basis data yang luas.

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Nama Tahun	Judul	Metode	Hasil	Keterbatasan / Penelitian yang akan datang
Lean Yu, Shouyan Wang, Kin Keung Lai, 2008	<i>Credit risk assessment with a multistage neural network ensemble learning approach</i>	Model pembelajaran ansambel multistage neural network terdiri enam tahap. Tahap pertama, pendekatan sampling menghasilkan subset data pelatihan. Tahap kedua, model jaringan syaraf. Tahap ketiga, model jaringan syaraf diuji cobakan pada kumpulan data. Tahap keempat, memilih anggota ensemble. Tahap kelima, nilai reliabilitas model jaringan syaraf diskalakan ke satuan interval dengan transformasi logistik. Tahap akhir, jaringan syaraf anggota ensemble dilebur untuk dapat hasil klasifikasi akhir dengan alat pengukuran reliabilitas.	Hasil yang diperoleh bahwa Model pembelajaran ensemble jaringan syaraf yg diusulkan dapat memberikan solusi yang menjanjikan untuk dijadikan analisis risiko kredit serta menyiratkan bahwa teknik pembelajaran ansambel multistage yang diusulkan memiliki potensi besar untuk menangani masalah klasifikasi kelas biner lainnya.	
Cheng-Lung Huang, Mu-Chen Chieh Jen Wang, 2007	<i>Credit scoring with a data mining approach based on support vector machines</i>	Studi ini menggunakan tiga strategi untuk membangun model penilaian kredit berbasis hibrida SVM-GA untuk mengevaluasi nilai kredit pemohon dari fitur masukan pemohon.	Penelitian kami, sistem SVM-GA hibrida adalah alternatif untuk mengoptimalkan parameter dan fitur. Dengan subset fitur kecil, Sistem hibrid SVMGA dapat memperoleh kinerja klasifikasi yang baik.	Kekurangan SVM-GA adalah waktu pelatihan lama dan biaya komputasi tinggi. Solusi dengan penggunaan model hibrida-SVM dikombinasi model lain
Jae H. Min, Young-Chan Lee, 2005	<i>Bankruptcy prediction using support vector machine with optimal choice of kernel function parameters</i>	Penelitian menerapkan SVM ke masalah prediksi kebangkrutan dengan kekuatan penjelas dan stabilitas lebih baik. Guna mencapai tujuan, digunakan teknik pencarian grid menggunakan validasi silang 5 kali lipat untuk menemukan nilai parameter optimal dari fungsi kernel SVM.	Hasil analisis empiris menunjukkan bahwa SVM mengungguli metode lain. Dengan hasil ini, peneliti mengklaim bahwa SVM dapat berfungsi sebagai alternatif yang bagus untuk prediksi kebangkrutan.	Perlu dicatat fungsi kernel yang sesuai bisa dijadikan masalah spesifik karenanya hal ini tetap menjadi topik menarik diteliti lebih lanjut, prosedur memilih fungsi kernel yang tepat dan nilai parameter yang sesuai dengan jenis masalah klasifikasi masih diperlukan.
Ni Wayan Vany Ekaulan dari, A.A.N. B Dwiran dra,	Pengaruh Penaksiran Resiko, Informasi dan Komunikasi, Aktivitas Pengendalian,	Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda dengan uji interaksi (<i>Moderated Regression Analysis</i>). Penelitian ini telah memenuhi syarat uji instrumen, uji asumsi klasik, serta uji kelayakan model dengan Adjusted R2 sebesar	Hasil pengujian hipotesis diketahui Lingkungan pengendalian memoderasi pengaruh penaksiran resiko, informasi dan komunikasi serta aktivitas pengendalian terhadap efektivitas sistem pemberian kredit, tapi	

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Nama Tahun	Judul	Metode	Hasil	Keterbatasan / Penelitian yang akan datang
2013	Pemantauan Lingkungan Pengendalian Pada Efektivitas Sistem Pemberian Kredit	67,5 persen.	lingkungan pengendalian tidak mampu memoderasi pengaruh pemantauan terhadap efektivitas sistem pemberian kredit.	
Guangli Nie, Wei Rowe, Lingling Zhang, Yingjie Tian, Yong Shi, 2011	<i>Credit card churn forecasting by logistic regression and decision tree</i>	Dalam penelitian ini, diusulkan proses prediksi kartu kredit perbankan China. Tujuan pencarian tidak untuk mengusulkan algoritma baru, tapi fokus pada pemahaman model. Desain variabel derivable yang cocok dan cara sistematis membangun model bisa membantu untuk mengeksekusi. Selain itu, dikembangkan kriteria ukuran baru disebut misklasifikasi biaya yang membawa biaya ke dalam evaluasi model.	Hasil empiris menunjukkan koefisien biaya adalah ukuran efektif untuk model kinerja. Informasi kartu dan informasi transaksi yang berhubungan dengan perilaku kerja sangat baik dalam model. Algoritma decision tree digunakan untuk membangun model. Hasilnya menunjukkan bahwa variabel tanpa multikolinearitas bekerja lebih baik.	
Yuejin Zhang, Hengyue Jia, Yunfei Diao, Mo Hai, Haifei Li, 2016	<i>Research on Credit Scoring by fusing social media information in Online Peer-to-Peer Lending</i>	Dalam tulisan ini, digunakan dataset publik dari PPDai, platform P2P online terkemuka di China untuk mempelajari pinjaman default. Model penilaian kredit dibangun dengan menggabungkan informasi media sosial berdasarkan <i>Decision Tree</i> . Untuk memecahkan informasi asimetris antara peminjam dan pemberi pinjaman, menambahkan informasi perilaku sosial ke dalam set variabel membangun model <i>credit scoring</i>	Hasil eksperimen menunjukkan model memiliki ketepatan klasifikasi yang baik. Dari model penilaian kredit dan aturan klasifikasi, dapat disimpulkan bahwa informasi pinjaman, informasi sosial media dan informasi kredit merupakan faktor paling penting untuk memprediksi default. Namun, peringkat kreditnya tidak sepenting platform yang dijelaskan.	
John C. Wiginton, 1980	<i>A Note on the Comparison of Logit and Discriminant Models of Consumer Credit Behavior</i>	Terdapat cukup banyak penelitian menggunakan model kuantitatif perilaku kredit konsumen untuk keputusan kredit. Kebanyakan model didasarkan pada konsep "scoring" dengan menggunakan bobot biasanya ditentukan sebagai koefisien signifikan secara statistik dari beberapa model statistik linier, sering menggunakan model	Hasil menyatakan memperbaiki hasil sebelumnya dalam dua format. Pertama, apa pun yang merusak data dihilangkan. Kedua, penggunaan data untuk membandingkan model logit dan diskriminan. Maka, digunakan fungsi logistik transformasi model diskriminan sehingga	

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Nama Tahun	Judul	Metode	Hasil	Keterbatasan / Penelitian yang akan datang
		diskriminan linear. Tujuan dari tulisan ini, untuk mengusulkan estimasi kemungkinan maksimum dari model logit sebagai alternatif dan untuk membandingkan dua model dalam "eksperimen penilaian."	memberikan perkiraan dari probabilitas (kondisional) individu. Dari hal tersebut ditemukan estimasi model logit menghasilkan estimasi parameter yang memberikan proporsi skor lebih tinggi daripada model linear diskriminan	
Carlos Serrano-Cinca, Bego ña Gutiérr ez-Nieto, Luz López-Palacios, 2015	<i>Determinants of Default in P2P Lending_</i>	Makalah ini mempelajari pinjaman P2P dan faktor-faktor yang menjelaskan default pinjaman. Model regresi logistik dikembangkan untuk memprediksi default. Nilai yang ditetapkan oleh situs pinjaman P2P adalah faktor paling prediktif dari default, tapi keakuratan model ditingkatkan dengan menambah informasi lain, terutama tingkat utang peminjam.	Hasil studi menunjukkan ada hubungan antara tingkat yang ditentukan Lending Club dan default. 94,4%. Karakteristik peminjam, seperti pendapatan tahunan, situasi perumahan saat ini, sejarah kredit dan utang peminjam adalah variabel yang relevan. Tidak ada perbedaan yang signifikan secara statistik ditemukan dalam jumlah pinjaman atau lama kerja.	
Henny Leidiya na 2013	Penerapan Algoritma K-Nearest Neighbor Untuk Penentuan Resiko Kredit Kepemilikan Kendaraan Bermotor	Penelitian ini, penerapan algoritma kNN pada data konsumen yang lolos kredit motor. Agar didapat data berkualitas, dilakukan <i>preprocessing</i> sebelum diterapkan ke dalam algoritma. Untuk mengukur kinerja algoritma tersebut digunakan metode <i>Cross Validation</i> , <i>Confusion Matrix</i> dan Kurva ROC, diketahui nilai <i>accuracy</i> 81.46% dan termasuk klasifikasi sangat baik karena memiliki nilai AUC antara 0.90-1.00	Hasil testing untuk mengukur performa algoritma ini menggunakan metode Cross Validation, Confusion Matrix dan kurva ROC dan menghasilkan akurasi dan nilai AUC berturut-turut 81,46 % dan 0,984. Karena nilai AUC berada dalam rentang 0,9 sampai 1,0 maka metode tersebut masuk dalam kategori sangat baik (<i>excellent</i>).	
M. Doump os, K. Kosmid ou, G. Baoura kis, C. Zopoun idi2002	<i>Credit risk assessment using a multicriteria hierarchical discrimination approach:</i>	Pendekatan MCDA digunakan dalam penulisan ini Pendekatan. Metode M.H.DIS menggunakan teknik pemrograman matematis untuk mengembangkan secara optimal model diskriminan berbentuk satu set fungsi utilitas tambahan. Setiap fungsi utilitas mencirikan satu set objek yang sama kelas sehingga	Sebuah perbandingan dengan analisis diskriminan (DA), analisis logit (LA) dan analisis probit (PA) dilakukan untuk mengetahui kinerja relatif metode M.H.DIS dibandingkan dengan alat tradisional untuk penilaian risiko kredit. Selanjutnya	Implikasi metode M.H.DIS tidak terbatas pada risiko kredit tapi juga melibatkan pemilihan portofolio dan manajemen, penilaian risiko kredit dan prediksi keuangan. Bidang lain seperti pemasaran, pengelolaan

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Nama Tahun	Judul	Metode	Hasil	Keterbatasan / Penelitian yang akan datang
	<i>A comparative analysis</i>	memudahkan identifikasi karakteristik yang membedakan setiap kelas. Model dikembangkan memberikan akurasi klasifikasi tinggi selama empat tahun analisis baik sampel untuk pengembangan model dan sampel untuk validasi model	perbandingan dengan teknik statistik dan ekonometrik tradisional (DA, LA dan PA) mengkonfirmasi temuan bahwa pendekatan non-parametrik bisa digunakan oleh analisis kredit memperoleh estimasi risiko kredit.	lingkungan, juga berada dalam area kemungkinan penerapan metode M.H.DIS. Implikasi Pini layak dieksplorasi lebih lanjut.
Stjepan Oreski, Dijana Oreski, Goran Oreski. 2012	<i>Hybrid system with genetic algorithm and artificial neural networks and its application to retail credit risk assessment</i>	Tulisan ini meneliti sejauh mana total data yang dimiliki bank sehingga bisa menjadi dasar untuk memprediksi kemampuan peminjam dalam melunasi pinjaman dengan tepat waktu. Tulisan ini mengusulkan satu fitur yang tepat untuk mengukur kualitas optimal dari akurasi klasifikasi kelas-kelas jaringan. Percobaan dilakukan pada kumpulan data kredit di bank Kroasia untuk menilai keakuratan teknik dan ditemukan bahwa sistem hibrida dengan algoritma genetika sangat kompetitif dan dapat digunakan sebagai teknik pemilihan fitur guna menemukan fitur yang paling signifikan untuk menentukan risiko default	1. Model GANN (Genetic Algorithm and Artificial Neural Networks) secara signifikan lebih baik dalam pemilihan fitur untuk klasifikasi dibandingkan teknik lain. 2. GANN memberi kemampuan pada bank untuk menciptakan produk, yang secara simultan sesuai regulasi, tapi lebih kompetitif. 3. Tulisan ini dapat diamati sebagai Salah satu langkah dalam mencari kemampuan menilai kelayakan kredit tanpa kehadiran fisik klien	Penerapan jaringan syaraf tiruan dalam proses klasifikasi dapat ditingkatkan dengan metode kecerdasan buatan, terutama metode Support Vector Machine (SVM) Penelitian selanjutnya membandingkan metode klasifikasi berbeda dalam kumpulan data resiko kredit serta kumpulan data yang diperluas dengan data kredit biro.
Silvia Figini dan Paolo Giudici . 2016	<i>Credit risk assessment with Bayesian model averaging</i>	Makalah ini mempertimbangkan penggunaan model regresi logistik; Model Bayesian Averaging. Kami berpendapat model rata-rata Bayesian tidak hanya lebih benar dari sudut pandang teoretis tapi juga lebih unggul dalam hal kinerja prediktif. Untuk meng evaluasi kinerja prediksi model yang diusulkan, kami membandingkan dengan model klasik dan Bayesian terpilih pada database risiko kredit yang nyata yang disediakan oleh sebuah penilaian agen	Hasil penelitian menunjukkan model kami, selain lebih tepat dari sudut pandang formal juga kompetitif dalam hal kinerja prediktif. Berdasarkan pengalaman, disarankan penggunaan model tunggal saat berada pada posisi sangat didukung, baik oleh teori ekonomi substantif atau dengan probabilitas tinggi. Jika tidak, ketika ada ketidakpastian model, sebaiknya pendekatan model rata-rata digunakan	Penelitian lebih lanjut dimungkinkan melibatkan penggunaan pendekatan model rata-rata Bayesian untuk memprediksi kejadian gagal bayar yang sangat jarang terjadi, seperti kasus bank dan perusahaan keuangan
Teguh Wahyono,	Pengembangan Model Mitigasi	Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan model mitigasi risiko kredit	Penelitian berhasil merancang model mitigasi kredit dengan	

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Nama Tahun	Judul	Metode	Hasil	Keterbatasan / Penelitian yang akan datang
Ariya Dwika Cahyono. 2015	Resiko Kredit Berbasis Komputasi Untuk Meningkatkan Kemampuan Manajemen Resiko Bagi Koperasi	berdasarkan Ilmu Komputasi untuk memperbaiki risiko pengelolaan Koperasi. Dalam kasus ini, bayesian Algoritma melakukan perhitungan statistik tergantung pada enam kriteria. Keuntungan utama dari sistem yang diusulkan adalah presisi lebih tinggi dalam evaluasi kredit tinggi risiko pelanggan dan sensitivitas lebih tinggi dalam evaluasi dari nilai pinjaman yang lebih tinggi.	memperhatikan variabel-variabel penyebab terjadinya kegagalan dalam pengelolaan kredit, serta mengembangkan software mitigasi kredit dengan menerapkan teori komputasional yang mendukung kemampuan manajemen risiko bagi koperasi.	
Frendy, Isti Sujandari. 2014	Pembentukan Model Credit scoring dengan Menggunakan Bayesian Nertwork: Studi Kasus Permohonan Aplikasi Kredit Pemilikan Rumah (KPR)	Untuk mengatasi permasalahan credit scoring yang umum digunakan dan proses analisis aplikasi kredit yang tidak efisien dalam perbankan diajukan sebuah model credit scoring yang dibentuk berdasarkan pada metode Bayesian Network yang bertujuan untuk mengelompokkan pemohon kredit ke dalam dua kelas, yaitu good creditor dan bad creditor.	Model credit scoring dengan menggunakan metode Bayesian Network terbukti cukup efektif dalam menganalisis aplikasi kredit pemilikan rumah (KPR). Selain itu dengan metode Bayesian Network pengguna juga dapat mengetahui kemungkinan hubungan antar variabel independen yang terbentuk	1. Penelitian selanjutnya dibuat model credit scoring yang dapat memberikan signifikansi hubungan antar variabel 2. Membuat model yang dapat menentukan nilai optimal dari produk kredit 3. Menambah variabel yang punya pengaruh signifikan proses credit scoring
Bhekisipho Twala, 2010	<i>Multiple classifier application to credit risk assessment</i>	Makalah ini membahas perilaku yang diprediksi dari lima pengklasifikasian untuk berbagai jenis <i>noise</i> dalam hal akurasi prediksi risiko kredit dan bagaimana akurasi tersebut dapat ditingkatkan dengan menggunakan ansambel classifier dan penggunaan algoritma ML telah terbukti bernilai praktis dalam memecahkan berbagai masalah risiko termasuk prediksi risiko kredit. Salah satu bidang penelitian terbaru yang paling aktif di ML telah menggunakan ansambel (menggabungkan) pengklasifikasian	1) Penelitian menunjukkan bahwa ansambel pengelompokan individu menyebabkan peningkatan kinerja klasifikasi yang signifikan dengan memilih kelas paling populer 2) Evaluasi eksperimental menunjukkan bahwa ansambel klasifikasi memiliki potensi untuk memperbaiki akurasi prediksi	Makalah ini memberikan awal pemahaman lebih baik tentang kekuatan dan kelemahan pengklasifikasian ansambel untuk memprediksi risiko kredit. Diharapkan hal itu akan memotivasi penelitian tentang atribut pengganggu dan prediksi risiko kredit dalam hal penggunaan pengklasifikasian dalam risiko kredit.
Tânia S. H. Gonçal	<i>An idiosyncratic</i>	Berdasarkan penggunaan teknik pemetaan kognitif secara terpadu (TODIM), penelitian	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa metodologi multi kriteria	Penelitian di masa depan, akan sangat menarik untuk

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Nama Tahu n	Judul	Metode	Hasil	Keterbatasan / Penelitian yang akan datang
ves, Fernan do A. F. Ferreira, Marjan S. Jalali & Ieva Meidut è-Kavalia uskienè . 2015	<i>decision support system for credit risk analysis of small and medium-sized enterprises</i>	ini bertujuan menciptakan sistem pendukung keputusan untuk identifikasi beberapa kriteria dan perhitungan bobot masing-masing (yaitu perdagangan -offs) dalam evaluasi risiko kredit UKM. Meskipun tidak ada teknik terbaik untuk membangun model penilaian kredit, perlu dicatat bahwa model yang dikembangkan dalam penelitian ini memungkinkan keputusan konsesi kredit sederhana dan mudah, yang memfasilitasi evaluasi penerapan kredit UKM melalui informasi, komprehensif dan transparan. penilaian risiko	penting untuk pengembangan model penilaian yang kuat, transparan dan realistis. Metodologi semacam itu dapat memberikan kontribusi penting terhadap penilaian risiko kredit bagi UKM. Mengingat peran UKM di banyak negara Eropa dan ketergantungan mereka pada konsesi kredit di sisi lain, tampaknya masuk akal untuk menyarankan bahwa model penilaian semacam itu dapat berpotensi mempengaruhi ekonomi suatu negara secara keseluruhan.	melakukan perbandingan antara sistem penilaian kredit UKM yang berbeda, termasuk analisis sensitivitas dan ketahanan, untuk mencoba menentukan model atau teknik mana yang dapat memberikan penilaian risiko yang lebih kuat dan dapat diandalkan
Qi Zhang, Jue Wang, Aiguo Lu, Shouyuan Wang, Jian Ma, 2017	<i>An Improved SMO Algorithm for Financial Credit Risk Assessment – Evidence from China’s banking</i>	Dalam makalah ini, pendekatan penilaian risiko kredit berbasis data kredit dari China Banking Regulatory Commission (CBRC) indikator risiko kredit multi dimensi dan multi level sistem dibangun. Secara khusus, disajikan algoritma optimasi minimal sequential minimal (SMO) dinamai empat variabel SMO (FV-SMO), untuk model klasifikasi risiko kredit.	1. Hasil numerik menunjukkan Metode yang diusulkan memiliki kecepatan lebih cepat dengan signifikansi statistik. 2. Hasil eksperimen diketahui FVSMO kompetitif dalam menghemat biaya komputasi dan mengungguli lima metode klasifikasi mutakhir lainnya dalam bentuk akurasi penilaian risiko kredit	Untuk penelitian masa depan, bisa menjajaki sistem ini untuk lebih banyak manajemen risiko kredit aplikasi
Lili Syafitri, 2013	Analisis Pengendalian Intern Pemberian Kredit Tanpa Agunan (KTA) Dalam Hubungannya Dengan Penetapan Resiko Kredit Pada	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengendalian internal agar dapat mengurangi tingkat kredit macet pada pengiriman Kredit Tanpa Jaminan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang Sudirman Palembang, dengan rumusan masalah bagaimana pengendalian intern Ketentuan Pinjaman (KTA) pada PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang Sudirman Palembang dalam kaitannya dengan risiko	Pengendalian Intern yang dilakukan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang Sudirman Palembang dalam pemberian Kredit Tanpa Agunan (KTA) sudah cukup baik, ini terlihat dari alur proses pemberian kredit yang dilakukan oleh orang dan bagian yang berbeda dalam pembagian tugas-tugasnya serta dapat dilihat juga siklus	

Nama Tahun	Judul	Metode	Hasil	Keterbatasan / Penelitian yang akan datang
	PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang Sudirman Palembang	Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif, yang menyediakan penjelasan tentang ikhtisar perusahaan, pemisahan operasional dan pengendalian prosedur. Analisis untuk menilai efektivitas pemberian pinjaman dalam bentuk internal (KTA) PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang Sudirman Palembang terkait risiko kredit	pengelolaan kredit yang mencakup pengendalian intern dalam proses dan prosedur pemberian kredit hingga <i>monitoring</i> kredit debitur lunas sehingga menekan terjadinya kredit macet	
Robynson Amseke, Edi Winarko, 2014	Aplikasi Algoritma CBA untuk Klasifikasi Resiko Pemberian Kredit	Penelitian ini menggunakan Teknik data mining untuk klasifikasi resiko pemberian kredit dengan menerapkan algoritma Classification Based On Association (CBA). Algoritma ini merupakan salah satu algoritma klasifikasi dalam data mining yang mengintegrasikan teknik asosiasi dan klasifikasi. Data kredit awal yang telah di-preprocessing, diproses menggunakan algoritma CBA untuk membangun model, lalu model tersebut digunakan untuk mengklasifikasi data pelaku usaha baru yang mengajukan kredit ke dalam kelas lancar atau macet. Teknik Pengujian akurasi model diukur menggunakan 10-fold cross validation.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hasil pengujian waktu pemrosesan menunjukkan bahwa semakin besar nilai minimum support yang digunakan semakin cepat waktu pemrosesan yang dibutuhkan. 2. Hasil pengujian jumlah ruleitem menunjukkan semakin besar nilai minimum support, maka semakin sedikit jumlah ruleitem dihasilkan. 3. Hasil pengujian akurasi model, menunjukkan bahwa rata-rata nilai akurasi pada aplikasi yang dibuat dengan algoritma CBA lebih tinggi dibandingkan rata-rata nilai akurasi menggunakan algoritma Support Vector Machine dan Naive Bayes 	

KESIMPULAN

Teknik klasifikasi diterapkan sebagai model *Credit Scoring*, dimana pilihan teknik sering dikaitkan dengan subyektifitas analisis kredit. Idealnya, prediksi yang tepat menunjukkan apakah suatu kredit yang diberikan kepada pemohon kredit akan menghasilkan laba bagi lembaga pemberi pinjaman dalam hal ini perbankan (Lousada, 2016). Teknik klasifikasi diterapkan sebagai model credit scoring, pilihan teknik sering dikaitkan dengan subyektifitas analisis. Secara umum, Neural Network (NN) dan *Support vektor machine* adalah teknik yang paling umum digunakan dalam penilaian kredit (17,6%), diskriminan analisis sebagai teknik yang jarang digunakan (1,7%). Pada periode waktu pertama analisis, teknik yang paling umum adalah NN (20,6%). SVM paling banyak digunakan antara periode 2006 dan 2010 (21,4%), *Decision Tree*, bayesian network, regresi linier dan regresi logistik memiliki persentase yang

sama. Sedangkan, regresi logistik paling banyak digunakan (15,2%) dalam beberapa tahun terakhir.

DAFTAR PUSTAKA

- Altman, E. I. 1968, Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23, 589–609
- Anwar, et. a., 2013. Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Dalam Meminimalkan Resiko Kredit Mscet Studi kasus pada Koperasi Simpan Pinjam An Nisa. *Jurnal Mahasiswa Teknologi Pendidikan* 1
- Bramantyo Djohanputro dan Ronny Kountur, 2007, Non Performing Loan (NPL) Bank Perkreditan Rakyat (BPR), www.profi.or.id
- Chaidir, L., 2014. Pengaruh Kondisi Permodalan, Efisiensi Operasional, Likuiditas, Resiko Kredit Dan Resiko Pasar Terhadap Tingkat Profitabilitas Bank (Studi Kasus Sepuluh Bank Dengan Aset Tertinggi di Indonesia Periode 2009-2014). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 3.
- Dendawijaya Lukman, 2003, Manajemen Perbankan, Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Dendy Saputo, 2011, Model Credit Scoring untuk Proses Analisa Kelayakan Fasilitas Kredit Motor Menggunakan Metode Classification And Regression Tree (CART) (Studi Kasus PT. X Finance Cabang Masuk Desember 2010), Skripsi Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta
- Diego Alonso Gastelum Chavira, Juan Carlos Leyva Lopez, Jesus Jaime Solano Noriega, Omar Ahumada Valenzuela, Pavel Anselmo Alvarez Carrillo, 2017, A credit ranking model for a parafinancial company based on the ELECTRE-III method and a multiobjective evolutionary algorithm *Applied Soft Computing* 60 (2017) 190–201
- Eliana Angelini, Giacomo di Tollo, Andrea Roli, 2008, A neural network approach for credit risk evaluation *The Quarterly Review of Economics and Finance* 48 (2008) 733–755
- Frendy dan Isti Sulanjari, 2014, Pembentukan Model Credit Scoring Dengan Menggunakan Metode Bayesian Network: Stusi Kasus Permohonan Aplikasi Kredit Pemilikan Rumah (KPR), Fakultas Teknik Industri, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Henny Leidiyana (2013), Penerapan Algoritma K-Nearest Neighbor Untuk Penentuan Resiko Kredit Kepemilikan Kendaraan Bermotor, *Jurnal Penelitian Ilmu Komputer, System Embedded & Logic* 1(1) : 65-76
- Huang, C.-L. , Chen, M.-C. , & Wang, C.-J. (2007). Credit scoring with a data mining approach based on support vector machines. *Expert Systems with Applications*, 33 , 847–856.
- Lailiyah, A., 2014. Urgensi Analisa 5C Pada Pemberian Kredit Perbankan Untuk Meminimalkan Resiko. *Yuridika* 29.
- Lean Yu, Shouyang Wang, Kin Keung Lai, 2008, Credit risk assessment with a multistage neural network ensemble learning approach, *Expert Systems with Applications* 34 1434–1444
- Lee, T.-S., Chiu, C.-C., Lu, C.-J., Chen, I.-F., 2002. Credit scoring using the hybrid neural discriminant technique. *Expert Systems with applications* 23, 245–254.
- Kasmir, 2001, Bank Dan Lembaga Keuangan, Edisi Revisi. Penerbitan: PT. Raja Cerfindo Persada, Jakarta
- M. A. Ambusaidi, X. He, P. Nanda, and Z. Tan, Building an intrusion detection system using a filter-based feature selection algorithm, *IEEE transactions on computers*, vol. 65, no. 10, pp. 2986–2998, 2016.
- M. Doupou, K. Kosmidou, G. Baourakis, C. Zopounidis, 2002, Credit risk assessment using a multicriteria hierarchical discrimination approach: A comparative analysis, *European Journal of Operational Research* 138, 392–412
- Min, J.H., Lee, Y.-C., 2005. Bankruptcy prediction using support vector machine with optimal choice of kernel function parameters. *Expert systems with applications* 28, 603–614.

- Neto Rosalvo, Paulo Jorge Adeodato, dan Ana Carolina Salgado, 2016, *A Framework for Data Transformation in Credit Behavioral Scoring Applications Based on Model Driven Development*, Journal of Expert Systems with Applications, November.
- Ni Wayan Vany Ekaulandari, A.A.N.B Dwirandra, 2013, Pengaruh Penaksiran Resiko, Informasi Dan Komunikasi, Aktivitas Pengendalian, Pemantauan, Lingkungan Pengendalian Pada Efektivitas Sistem Pemberian Kredit, E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana , 85-604
- Nie, G., Rowe, W., Zhang, L., Tian, Y., & Shi, Y. (2011). Credit card churn forecasting by logistic regression and decision tree. *Expert Systems with Applications*, 38, 15273–15285 .
- Noura Metawa, M. Kabir Hassan, Mohamed Elhoseny, (2017) Genetic algorithm based model for optimizing bank lending decisions, *Expert Systems With Applications* 80 75–82
- Oreski, S., Oreski, D., Oreski, G., 2012. Hybrid system with genetic algorithm and artificial neural networks and its application to retail credit risk assessment. *Expert systems with applications* 39, 12605–12617.
- Pemerintah Republik Indonesia. 1998. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tentang Perbankan, Jakarta, Indonesia: Government of Indonesia.
- Qi Zhang, Jue Wang, Aiguo Lu, Shouyang Wang, Jian Ma, An Improved SMO Algorithm for Financial Credit Risk Assessment–Evidence from China’s banking, *Neurocomputing* (2017), doi: 10.1016/j.neucom.2017.07.002
- Robynson Amseke, Edi Winarko, 2014, Aplikasi Algoritma CBA untuk Klasifikasi Resiko Pemberian Kredit (Studi kasus: PT. Telkom CDC Sub Area Kupang) *IJCCS*, Vol.8, No.2, July 2014, pp. 121~132
- Saptono, dan Yuli Widiyatmanya 2007, Penerapan Sistem Kredit Kelompok sebagai Alternatif Strategi Penyaluran Kredit Kepada Usaha Mikro (Laporan Penelitian terhadap Kredit kelompok di Wilayah Kerja KBI Solo Pasca Proyek PHBK), www.profi.or.id
- Serrano-Cinca, C., B. Guti´errez-Nieto, & L. L´opez-Palacios (2015), Determinants of Default in P2P Lending, *PLOS ONE* 10(10): pp. 1–22.
- Silvia Figini & Paolo Giudici (2016): Credit risk assessment with Bayesian model averaging, *Communications in Statistics - Theory and Methods*, 12 Sep 2016.
- Syafitri, L., 2013. Analisis Pengendalian Intern Pemberian Kredit Tanpa Agunan (KTA) Dalam Hubungannya Dengan Penetapan Resiko Kredit Pada PT. BANK MANDIRI (PERSERO) TBK Cabang Sudirman Palembang. *JURNAL KOMPETITIF* Vol 2 No. 1, 102–113
- Tânia S. H. Gonçalves, Fernando A. F. Ferreira, Marjan S. Jalali & Ieva, Meidutė-Kavaliauskienė (2015): An idiosyncratic decision support system for credit risk analysis of small and medium-sized enterprises, *Technological and Economic Development of Economy*, 02 Nov 2015.
- Teguh Wahyono, Ariya Dwika Cahyono, 2015, Pengembangan Model Mitigasi Resiko Kredit Berbasis Komputasional Untuk Meningkatkan Kemampuan Manajemen Resiko Bagi Koperasi, *Jurnal Sistem Komputer– Vol. 5, No 1, Mei 2015*.
- Tom Cronje dan Apriani Atahau, 2017, *Bank Lending – Theory and Practice 2e*, McGraw- Hill Education.
- Twala, B. (2010). Multiple classifier application to credit risk assessment. *Expert Systems with Applications*, 37, 3326–3336.
- Wahyono, T., Cahyono, A.D., 2015. Pengembangan Model Mitigasi Resiko Kredit Berbasis Komputasional Untuk Meningkatkan Kemampuan Manajemen Resiko Bagi Koperasi. *Jurnal Sistem Komputer* 5, 11–18.
- Wiginton, J. C. (1980). A note on the comparison of logit and discriminant models of consumer credit behavior. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 15, 757–770.

- Yap, B.W., Ong dan Husain, N.H., 2011, Using Data Mining to Improve Assessment of Credit Worthiness Via Credit Scoring Models, *Expert Systems with Applications*, Vol. 38, 13274 – 13283.
- Yufei Xia, Chuanzhe Liu, YuYing Li, Nana Liu, 2017, A boosted decision tree approach using Bayesian hyper-parameter optimization for credit scoring , *Expert Systems With Applications* 78 (2017) 225–241
- Zhang, Y. , Jia, H. , Diao, Y. , Hai, M. , & Li, H., 2016, Research on Credit Scoring by Fusing Social Media Information in Online Peer-to-Peer Lending. *Procedia Computer Science*, 91 , 168–174 .
- Zhu, Y., Liang, J., Chen, J., dan Ming, Z. (2017): An improved NSGA-III algorithm for feature selection used in intrusion detection. *Knowledge-Based Systems*, 116, 74–85.

PENGARUH KEMAMPUAN DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN
THE INFLUENCE OF ABILITY AND MOTIVATION ON EMPLOYEE PERFORMANCE

Tantri Widiastuti¹, Tri Bodroastuti², Haliman Tjahyadi Riswono³
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Manggala
Jalan Sriwijaya No. 32 & 36 Semarang 50242
email :tan3widiastuti@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this research was to analyze the influence of ability and motivation on employee performance. The populations of this research were all employees of PT Samudera Perdana Selaras EMKL Division Semarang which amounted to 40 people. The entire population is sampled so that this study is a census study. The analysis technique used was multiple linear regression. The result of this research has shown that variable of ability and motivation either partially or simultaneously had significantly positive effect on employee performance. The Ability and motivation affected employee performance by 94.5%, while the remaining 5.5% were explained by other variables beyond the variables examined.

Keywords : *Ability, Motivation and Employee Performance*

PENDAHULUAN

Latar Belakang. Pada era globalisasi yang mempengaruhi perkembangan perekonomian seluruh dunia termasuk Indonesia, mengharuskan organisasi atau perusahaan untuk bekerja cepat, efektif dan efisien. Demi meningkatkan kinerja organisasi maka diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas dan dapat diandalkan. Sumber daya manusia merupakan aset yang paling berharga dalam setiap organisasi karena sumber daya manusia adalah salah satu komponen produksi yang sangat penting dan menguntungkan perusahaan dalam jangka waktu panjang. Menurut Mangkunegara (2013: 2) Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan terhadap pengadaan, pengembangan, pemberian balas jasa, pengintegrasian, pemeliharaan dan pemisahan tenaga kerja dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Sedangkan menurut Rivai dan Sagala (2011:1) Manajemen sumber daya manusia (MSDM) merupakan salah satu bidang dari manajemen umum yang meliputi segi-segi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian. Istilah “manajemen” mempunyai arti sebagai kumpulan pengetahuan tentang bagaimana seharusnya *mmanage* (mengelola) sumber daya manusia.

Menurut Mangkunegara (2013: 67), Kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Organisasi memotivasi sumber daya manusianya agar menghasilkan kinerja terbaiknya demi mencapai tujuan perusahaan. Motivasi merupakan daya dorong bagi seseorang untuk memberikan kontribusi yang sebesar mungkin demi keberhasilan organisasi mencapai tujuannya.

Menurut Robbins dan Judge (2017: 35&37) mengatakan bahwa Kemampuan adalah kapasitas individu saat ini untuk melakukan berbagai tugas dalam sebuah pekerjaan. Kemampuan keseluruhan esensinya dibangun oleh dua set faktor: intelektual dan fisik. Kemampuan intelektual (*Intellectual ability*) merupakan kemampuan yang dibutuhkan untuk melakukan berbagai aktivitas mental-berpikir, penalaran, dan memecahkan masalah. Kemampuan fisik (*Physical ability*) merupakan kapasitas untuk melakukan tugas-tugas yang menuntut stamina, ketangkasan, kekuatan, dan karakteristik-karakteristik yang sama.

Menurut Rivai dan Sagala (2011:837) motivasi adalah serangkaian sikap dan nilai-nilai yang mempengaruhi individu untuk mencapai hal yang spesifik sesuai dengan tujuan individu. Robbins dan Judge (2017:127) mendefinisikan motivasi sebagai proses yang menjelaskan mengenai kekuatan, arah, dan ketekunan seseorang dalam upaya untuk mencapai tujuan.

Menurut Mangkunegara (2013:93) motivasi adalah kondisi yang menggerakkan pegawai agar mampu mencapai tujuan dari motifnya. Sedangkan menurut Stanford dalam Mangkunegara (2013:93) motivasi didefinisikan sebagai suatu kondisi yang menggerakkan pegawai agar mampu mencapai tujuan dari motifnya.

PT Samudera Perdana Selaras Divisi EMKL adalah salah satu perusahaan milik swasta yang bergerak dalam bidang melayani jasa pengelolaan dokumen-dokumen pada kantor Bea Cukai baik ekspor maupun impor dan jasa *freight forwarding*. Pada saat ini perusahaan berupaya meningkatkan kinerja organisasi. Salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kinerja organisasi dengan cara meningkatkan kinerja karyawannya terlebih dahulu. Karyawan merupakan sumber daya manusia terpenting yang selalu diperhatikan kinerjanya. Oleh karena itu perusahaan berupaya memberikan pelatihan (*training*) untuk menyiapkan mental, *attitude*, pengetahuan (*knowledge*), dan ketrampilan agar karyawannya dapat bekerja secara optimal. Selain memberikan peningkatan kemampuan, perusahaan juga melakukan langkah-langkah untuk memotivasi karyawannya.

Alasan pertama penulis ingin meneliti adalah masih terdapat perbedaan tentang kinerja antara harapan dan kenyataan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara langsung dengan karyawan perusahaan yang diteliti, kinerja karyawan masih dapat ditingkatkan kembali dengan melihat potensi-potensi sumber daya manusia yang dimiliki. Penurunan kinerja karyawan perusahaan antara lain: penurunan kemampuan kecepatan dalam pengiriman barang *customer* yang lama dari pelabuhan menuju pabrik dan sebaliknya, masih adanya *complain customer* mengenai jam pengiriman barang (24 jam), penurunan kemampuan dalam mengekspose pengetahuan dan penurunan semangat kerja karyawan.

Tujuan Penelitian. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh Kemampuan dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan

Tinjauan Teoretis. Kinerja. Mengingat karyawan merupakan aset penting bagi perusahaan, banyak hal yang perlu diperhatikan terkait dengan peningkatan kinerjanya. Mangkunegara (2013:67) menyatakan bahwa Kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai seseorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Menurut Rivai dan Sagala (2011:548) kinerja merupakan suatu fungsi dari motivasi dan kemampuan. Kinerja merupakan perilaku nyata yang di tampilkan setiap orang sebagai prestasi kerja yang dihasilkan oleh karyawan sesuai dengan perannya dalam perusahaan. Kinerja karyawan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam upaya perusahaan untuk mencapai tujuannya.

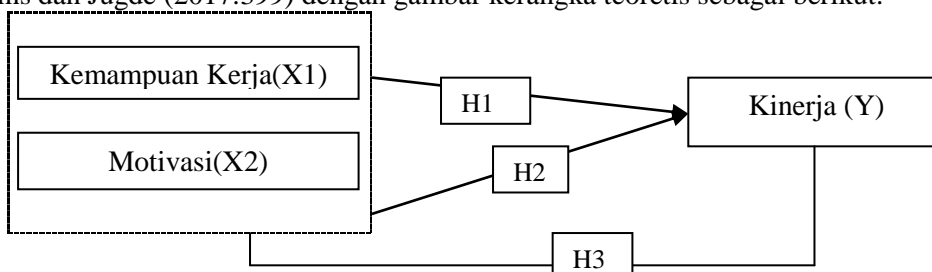
Sedarmayanti (2011:260) mengungkapkan bahwa “Kinerja merupakan terjemahan dari *performance* yang berarti hasil kerja seorang pekerja, sebuah proses manajemen atau suatu organisasi secara keseluruhan, dimana hasil kerja tersebut harus dapat ditunjukkan buktinya secara konkrit dan dapat diukur (dibandingkan dengan standar yang telah ditentukan). Hasibuan dalam Syardianto (2014) menyatakan bahwa kinerja adalah hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya yang didasarkan atas kecakapan, pengalaman dan kesungguhan serta waktu.

Kemampuan. Robbins dan Judge (2017:35&37) mengatakan bahwa Kemampuan adalah kapasitas individu saat ini untuk melakukan berbagai tugas dalam sebuah pekerjaan. Kemampuan keseluruhan esensinya dibangun oleh dua set faktor: intelektual dan fisik. Kemampuan intelektual (*Intellectual ability*) merupakan kemampuan yang dibutuhkan untuk melakukan berbagai aktivitas mental-berpikir, penalaran, dan memecahkan masalah. Kemampuan fisik (*Physical ability*) merupakan kapasitas untuk melakukan tugas-tugas yang menuntut stamina, ketangkasan, kekuatan, dan karakteristik-karakteristik yang sama.

Motivasi. Menurut Rivai dan Sagala (2011:837) motivasi adalah serangkaian sikap dan nilai-nilai yang mempengaruhi individu untuk mencapai hal yang spesifik sesuai dengan tujuan individu. Robbins dan Judge (2017:127) mendefinisikan motivasi sebagai proses yang menjelaskan mengenai kekuatan, arah, dan ketekunan seseorang dalam upaya untuk mencapai tujuan. Menurut Mangkunegara (2013:93) motivasi adalah kondisi yang menggerakkan pegawai agar mampu mencapai tujuan dari motifnya. Sedangkan menurut Stanford dalam Mangkunegara

(2013:93) motivasi didefinisikan sebagai suatu kondisi yang menggerakkan pegawai agar mampu mencapai tujuan dari motifnya.

Kerangka Pikir Penelitian. Kerangka Pikir penelitian ini mengacu pada konsep atau teori Robbins dan Jugde (2017:399) dengan gambar kerangka teoretis sebagai berikut:



Gambar2 : Kerangka Pikir Penelitian
Sumber : Robbins dan Jugde (2017:399)

Hipotesis.

- H₁ = Kemampuan (X₁) berpengaruh positif terhadap Kinerja (Y)
- H₂ = Motivasi (X₂) berpengaruh positif terhadap Kinerja (Y)
- H₃ = Kemampuan (X₁) dan Motivasi (X₂) berpengaruh terhadap Kinerja (Y)

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian. Penelitian ini bersifat kausal komparatif, yaitu tipe penelitian dengan karakteristik masalah berupa hubungan sebab akibat antara dua variabel dalam hal ini antara variabel kemampuan dan motivasi sebagai variabel yang mempengaruhi (*independent*), dan kinerja sebagai variabel yang dipengaruhi (*dependent*).

Definisi Operasional

Kinerja(Y).

1. Hasil kerja secara kualitas yang dicapai seseorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab, dengan indikator sebagai berikut :
 - a. Tanggungjawab
 - b. Standar kualitas
 - c. Menyelesaikan pekerjaan dengan baik
2. Hasil kerja secara kuantitas yang dicapai seseorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab, dengan indikator sebagai berikut :
 - a. Tepat waktu
 - b. Kecepatan kerja dan tanggungjawab.

Kemampuan(X₁). Indikator kemampuan sebagai berikut:

1. Kemampuan intelektual adalah:
 - a. Mental berpikir
 - b. Penalaran
 - c. Memecahkan masalah
2. Kemampuan fisik, dengan indikator sebagai berikut :
 - a. Stamina
 - b. Ketangkasan
 - c. Kekuatan

Motivasi (X₂). Diukur dengan indikator sebagai berikut:

- a. Kekuatan untuk mencapai tujuan
- b. Arah untuk melakukan upaya pencapaian tujuan
- c. Ketekunan yang dilakukan untuk mencapai tujuan

Populasi dan Sampel. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT Samudera Perdana Selaras Divisi EMKL Semarang yang berjumlah 40 orang. Seluruh populasi dijadikan sampel atau sampling jenuh.

Teknik Analisis Data. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Regresi Linier Berganda. Adapun bentuk umum persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

Dimana :

Y	= Kinerja
β_0	= Konstanta
$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$	= Koefisien Regresi
X_1	= Kemampuan
X_2	= Motivasi
ε	= Error

Uji hipotesis untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas pada variabel terikat perlu dilakukan pengujian signifikan 5%. Model penelitian dinyatakan signifikan selama kolom signifikansi < alpha (5%).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Pengujian Koefisien Determinasi.

Besarnya nilai *adjusted R²* sebesar 0,945 menunjukkan bahwa kemampuan dan motivasi mampu menjelaskan kinerja sebesar 94,5%. Sedangkan sisanya sebesar 5,5% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak masuk dalam model penelitian ini.

Analisis Regresi Linear Berganda

Persamaan regresi linier berganda penelitian ini adalah:

$$\hat{Y} = 0,681 + 0,374 X_1 + 0,872 X_2$$

Pembahasan.

1. Pengaruh Kemampuan (X_1) Terhadap Kinerja Karyawan (Y).

Berdasarkan hasil output SPSS versi 18.00, maka dapat diketahui bahwa variabel Kemampuan secara statistik berpengaruh positif signifikan terhadap variabel Kinerja Karyawan, dengan hasil t hitung sebesar 4,962 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan demikian Kemampuan secara statistik berpengaruh positif signifikan terhadap Kinerja Karyawan atau menerima hipotesis 1.

Kemampuan mempunyai keterkaitan yang kuat dengan kinerja individu atau personel dalam perusahaan ataupun instansi. Davis sebagaimana juga dikutip oleh Mangkunegara (2007: 67) dan Darmawan (2007:95) menyebutkan bahwa kinerja individu ditentukan dua faktor salah satunya adalah kemampuan (*ability*) individu. Kemampuan dibentuk dari faktor pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki oleh individu. Pengetahuan terkait dengan pemahaman akan konsep-konsep abstrak dan berkaitan dengan latar belakang pendidikan seseorang. Sementara keahlian maupun ketrampilan berhubungan dengan proses pembelajaran pada ketrampilan tertentu. Pengetahuan akan menentukan cara-cara seseorang dalam melakukan analisis dan mengambil keputusan. Sementara itu ketrampilan dan keahlian berkaitan dengan keahlian teknis, sehingga ketika ketrampilan dan keahlian semakin baik, maka tingkat kesalahan maupun kecepatan dalam melakukan sesuatu akan semakin baik.

Sementara itu Hasibuan (2009: 70-71) menyatakan bahwa dari beberapa tujuan pengembangan karyawan guna mendorong kemampuan individu adalah untuk mencapai produktivitas kerja dan efektivitas kerja. Pelatihan misalnya akan memperbaiki kemampuan *technical skills*, *human skills*, maupun *managerial skills* hal ini akan dapat

mendorong kinerja maupun produktivitas menjadi meningkat. Pelatihan juga akan mengurangi tingkat kesalahan sehingga dapat menekan biaya-biaya pemborosan sehingga mendorong terjadinya efektivitas kerja.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Akbar (2014) yang berjudul Pengaruh Kemampuan, Motivasi dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan Kecamatan Tambaksari Surabaya, yang menyimpulkan bahwa kemampuan, motivasi dan kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja pegawai. Adanya peningkatan kemampuan baik dalam pengetahuan maupun ketrampilan dapat mendorong kinerja individu dalam menyelesaikan beban tugasnya, maupun kinerja lain seperti perbaikan karir, inovasi, maupun hubungan kerja. Namun, penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian dari Aisha dkk (2013), yang memberikan bukti empiris adanya pengaruh yang lemah dari kemampuan dengan kinerja. Perbedaan hasil ini dimungkinkan baik pada cakupan variabel yang diteliti, maupun obyek kajian yang berbeda.

2. Pengaruh Motivasi (X_2) Terhadap Kinerja Karyawan (Y).

Variabel Motivasi secara statistik berpengaruh positif signifikan terhadap variabel Kinerja Karyawan, dengan hasil t hitung sebesar 2,026 dan tingkat signifikansi 0,000. Dengan demikian menerima hipotesis 2.

Merujuk pada pengertian Davis (dalam Mangkunegara, 2007:14) yang menjelaskan motivasi sebagai sikap (*attitude*) seseorang atas situasi kerja (*situation*) di lingkungan kerjanya, sehingga jika seseorang bersikap positif (pro) terhadap situasi kerjanya akan menunjukkan motivasi yang tinggi juga menghasilkan kinerja yang tinggi pula. Sebaliknya jika karyawan bersikap negatif (kontra) terhadap situasi kerjanya, menunjukkan motivasinya dalam bekerja rendah, sehingga kerjanya juga menjadi rendah. Situasi kerja yang dimaksud dalam penjelasan diatas bisa berupa hubungan kerja, fasilitas kerja, kebijakan pimpinan, pola kepemimpinan kerja dan kondisi kerja.

Azwar (1995:135) menjelaskan dalam kaitannya pengarahan (*directing*) tersebut, menjelaskan bahwa perilaku diantaranya sikap dapat berbentuk perasaan yang mendukung (*favorable*) atau tidak mendukung (*unfavorable*). Guna mencapai kinerja yang tinggi sikap perasaan yang tidak mendukung harus bisa ditekan dan ditonjolkan sikap yang mendukung. Caranya adalah merancang situasi yang sesuai dengan preferensi individu tersebut, sehingga iklim kerja menjadi positif dan menghasilkan dukungan dari individu atau karyawan.

Penjelasan diatas menunjukkan bahwa hubungan antara motivasi kerja bersifat positif. Tingginya motivasi yang mendukung situasi kerja akan menghasilkan sikap yang pro. Simpulan hubungan ini diperkuat dengan pendapat Hasibuan (2006: 146) salah satu tujuan memotivasi karyawan adalah untuk meningkatkan produktivitas kerja karyawan. Ini artinya semakin tinggi motivasi karyawan dalam bekerja maka akan semakin tinggi pula produktivitasnya.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Syardianto, Djumadi, dan Bambang Irawan (2014) dan Deikme (2013), bahwa motivasi terbukti berpengaruh terhadap kerjanya. Sebagaimana disebutkan dalam penelitian terdahulu, motivasi (*motivation*) adalah proses yang menjelaskan mengenai kekuatan, arah, dan ketekunan seseorang dalam upaya untuk mencapai tujuan. Namun, penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian dari Akbar (2014), yang memberikan bukti empiris adanya pengaruh yang lemah dari motivasi dengan kinerja. Perbedaan hasil ini dimungkinkan baik pada cakupan variabel yang diteliti, maupun obyek kajian yang berbeda.

3. Pengaruh Kemampuan (X_1) dan Motivasi (X_2) terhadap Kinerja Karyawan (Y) .

Variabel kemampuan dan motivasi secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel kinerja karyawan. Kondisi ini dibuktikan dengan nilai F sebesar 334,337 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 pada $\alpha = 5\%$.

Mathis & Jackson (2002:89) menjelaskan bahwa kinerja yang dicari perusahaan dari seseorang tergantung dari kemampuan, motivasi dan dukungan individu yang diterima

. Kemampuan berkaitan dengan kapabilitas individu dalam mengerjakan tugas-tugasnya. Motivasi merupakan hasrat di dalam seseorang yang menyebabkan orang tersebut melakukan tindakan. Seseorang sering melakukan tindakan untuk suatu hal, maka motivasi merupakan penggerak yang mengarahkan pada tujuan.

Model *Human Performance* yang dibuat Davis (dalam Mangkunegara, 2007:67) merupakan fungsi persamaan antara kemampuan (*ability*) dan motivasi (*motivation*). Kemampuan merupakan kecakapan dalam dua hal yaitu pengetahuan maupun ketrampilan. Sementara itu motivasi ditentukan oleh keadaan yang dibentuk oleh situasi.

Penelitian ini selaras dengan beberapa penelitian terdahulu seperti yang dilakukan oleh Syardianto, Djumadi, dan Bambang Irawan (2014), Deikme (2013) dan Akbar (2014) bahwa kemampuan dan motivasi terbukti berpengaruh terhadap kinerjanya.

SIMPULAN dan SARAN

Simpulan.

- 1) Kemampuan (X_1) berpengaruh positif signifikan terhadap Kinerja Karyawan (Y).
- 2) Motivasi (X_2) berpengaruh positif signifikan terhadap Kinerja Karyawan (Y).
- 3) Kemampuan (X_1) dan Motivasi (X_2) berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan (Y) secara bersama-sama (simultan).

Saran.

- 1) Berdasarkan hasil penelitian ini variabel Kemampuan memiliki pengaruh kontribusi yang paling kecil terhadap Kinerja Karyawan, sehingga perlu adanya peningkatan kemampuan intelektual seperti diadakan tes psikologi dan pengetahuan umum, serta peningkatan kemampuan fisik seperti pemberian porsi tugas dan tanggung jawab yang lebih tepat kepada karyawan sehingga kinerjanya akan meningkat untuk kedepannya
- 2) Variabel Kemampuan dalam penelitian ini memiliki pengaruh yang paling kecil terhadap kinerja (Y) sehingga perlu adanya komponen-komponen yang berkaitan dengan variabel tersebut, yaitu dengan menekankan pada kemampuan kerja agar kinerja karyawan meningkat. Hubungan antara karyawan dengan atasan dan sebaliknya yang harmonis dan hubungan antar karyawan harus selalu terjalin dengan baik. Hal tersebut dikarenakan dengan hubungan yang harmonis dimungkinkan adanya kondisi kerja yang menyenangkan, perlu juga pemberian bonus dan uang lembur untuk lebih memotivasi karyawan untuk bekerja memaksimalkan kemampuan dirinya sehingga akan berimbas pada kinerja mereka.
- 3) Saran untuk penelitian selanjutnya.
 - a. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini memakai teori Robbins dan Judge (2017:35&37), sehingga pada penelitian yang akan datang bisa menggunakan variabel bebas yang lain misalnya mengacu pada teori Deikme (2013) dengan menggunakan variable Motivasi Kerja dan Budaya Organisasi atau teori menurut Mathis (2011:113) dengan variabel bebas kemampuan (*ability*), usaha (*effort*) dan dukungan (*support*).
 - b. Gunakan jumlah sampel yang lebih banyak lagi supaya hasilnya lebih signifikan dan aktual.
 - c. Peneliti dapat menggunakan objek lain, misalnya menggunakan divisi lain sebagai tempat penelitian supaya dapat membandingkan hasil kinerja karyawannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Dimas Rizky (2014) Pengaruh Kepemimpinan, Motivasi dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan Kecamatan Tambaksari Surabaya
- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta. Jakarta
- Deikme, Pilatus (2013) Motivasi Kerja dan Budaya Organisasi Pengaruhnya Terhadap Kinerja Pegawai Bagian Keuangan Sekda Kabupaten Mimika Provinsi Papua

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan SPSS*. Edisi Kelima. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang
- Hasibuan, Malayu SP. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. PT. BumiAksara. Jakarta
- Indriantoro. 2010. *Metodologi Penelitian Bisnis*. BPF. Yogyakarta
- Mangkunegara. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung : Remaja Rosdakarya
- Mathis, Robert L. 2011. *Human Resource Management*, terjemahan. Salemba Empat. Jakarta
- Priadana, Sidik; Iwan Ruswandi dkk (2013) Pengaruh Kemampuan Kerja dan Motivasi Terhadap Kepuasan Kerja Serta Implikasinya Pada Kinerja Pegawai Dinas Pertambangan dan Energi Provinsi Jawa Barat Jurnal Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurship Vol. 7, No. 2, Oktober 2013
- Rivai, H Veithzal dan Ella Jauvani Sagala.2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Robbins, Stephen P, dan Timothy A. Judge. 2017. *Perilaku Organisasi*, Edisi 16. Jakarta : Salemba Empat
- Umar. 2008. *Metode Riset Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Sedarmayanti. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Reformasi Birokrasi Manajemen Pegawai Negeri Sipil*. Bandung: RafikaAditama
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta. Bandung
- Syardianto, Djumadi, Bambang Irawan (2014) Pengaruh Kemampuan Kerja dan Motivasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Dinas Perhubungan Komunikasi dan Informatika Kabupaten Kutai Timur

PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGIS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR

Ina Imelga, Suhaji, E. Setiawan
STIE Widya Manggala, Semarang

Abstract

The purpose of this research is to analyze the effect of psychological factors consisting of motivation, perceptions and attitudes toward consumer purchasing decisions of Suzuki motorcycle FU150 in PT. Sejahtera Motor Gemilang Semarang. The data used is the primary data obtained through questionnaires distributed to 121 respondents. The data were analyzed using multiple linear regression which was previously tested with validity test and reliability test to make sure the data used was valid and reliable. The result of this research shows that motivation, perception, and attitude influence consumer purchasing decision of Suzuki FU150 at PT Sejahtera Motor Gemilang Semarang, and among the three psychological factors, motivation factor has the most dominant influence to purchase decision.

Keywords: Motivation, Perception, Attitude, Purchase Decision

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis pengaruh faktor psikologis yang terdiri dari motivasi, persepsi dan sikap terhadap keputusan pembelian konsumen sepeda motor Suzuki tipe FU150 di PT. Sejahtera Motor Gemilang Semarang. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh melalui Kuesioner yang disebarkan kepada 121 responden. Data dianalisis menggunakan Regresi Linier berganda yang sebelumnya diuji terlebih dahulu dengan uji validitas dan uji reliabilitas untuk memastikan data yang digunakan valid dan reliabel. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor psikologis yang terdiri dari motivasi, persepsi, dan sikap memiliki pengaruh yang signifikan dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen motor Suzuki tipe FU150 PT Sejahtera Motor Gemilang Semarang, dan diantara ketiga faktor psikologis tersebut, faktor motivasi mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci: Motivasi, Persepsi, Sikap, Keputusan Pembelian.

PENDAHULUAN

Sepeda motor masih menjadi moda transportasi favorit di Indonesia. Hal ini terlihat dari banyaknya penjualan sepeda motor melebihi kendaraan lain misal mobil. Tercatat penjualan sepeda motor pada tahun 2017 sebanyak 5,88 juta lebih besar bila dibandingkan dengan penjualan mobil yang sebanyak 1, 008 juta (<http://kalimantan.bisnis.com>, 2018; <https://otomotif.kompas.com>, 2018).

Banyaknya sepeda motor yang terjual berkontribusi pada berbagai aspek. Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI) menyebutkan bahwa Industri sepeda motor memiliki potensi dan kontribusi yang sangat besar pada industri nasional melalui penciptaan lapangan kerja. Selain itu sepeda motor juga menyumbang pendapatan daerah dan pusat. Perlu diketahui pajak yang dibayarkan oleh industri dan juga konsumen bisa mencapai sekira Rp. 27 triliun (<https://news.okezone.com>, 2016)

Di balik data penjualan sepeda motor yang menggembirakan tersebut, ternyata terjadi persaingan yang sengit di antara merek sepeda motor yang ada di Indonesia. Merek-merek tersebut di antaranya adalah Honda, Yamaha, Suzuki, dan Kawasaki yang merupakan pemain utama dalam pasar sepeda motor di Indonesia saat ini. Dengan adanya persaingan tersebut, para pemasar produk tentunya dituntut untuk melakukan berbagai inovasi dalam melakukan pemasaran produknya, dan langkah awal yang dapat ditempuh yaitu dengan memahami perilaku konsumen dalam melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan.

Perilaku konsumen merupakan suatu proses yang terjadi ketika konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk yang diawali dengan menentukan jenis produk, tempat, dan waktu pembelian produk tersebut (Menurut Ma'aruf, 2006). Schiffman dan Kanuk (2004) menyatakan perilaku konsumen merupakan proses yang dilalui seseorang dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan bertindak pasca mengkonsumsi konsumsi produk. Dari dua definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen adalah suatu tindakan yang dimulai dari menentukan, mencari, membeli dan menggunakan, serta mengevaluasi suatu produk tertentu. Bila ditelaah lebih lanjut, dapat dinyatakan bahwa perilaku konsumen sangat berkaitan dengan tindakan pengambilan keputusan pembelian baik yang dilakukan oleh individu, kelompok atau organisasi.

Keputusan pembelian konsumen dapat diartikan sebagai kesimpulan terbaik konsumen untuk melakukan pembelian (Setiadi, 2010). Setiadi (2008) menyatakan bahwa keputusan pembelian konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternative dan memilih salah satu diantaranya. Sementara menurut Swastha dan Irawan dalam Aditya (2012:12) keputusan pembelian adalah keputusan yang diambil oleh pembeli yang sebenarnya merupakan kumpulan dari sejumlah keputusan. Keputusan pembelian dipengaruhi oleh banyak faktor, baik budaya, kelompok sosial, pribadi dan psikologis. Faktor psikologis konsumen termasuk didalamnya adalah motivasi, persepsi dan sikap konsumen. Faktor-faktor inilah yang dijadikan fokus dalam penelitian ini, yang dikaitkan dengan keputusan pembelian konsumen. Dari berbagai penelitian yang telah dilakukan, faktor tersebut yaitu faktor psikologis sebagian besar berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen (Sasonko & Khasanah, 2012; Mawey, 2013, Saputra & Samuel, 2013)

Penelitian ini dilakukan di PT Sejahtera Motor Gemilang Semarang, yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri otomotif sepeda motor bermerek dagang Suzuki. Dipilihnya PT. Sejahtera Motor Gemilang karena perusahaan ini mengawali kiprahnya sejak tahun 1993, dan merupakan anak cabang langsung dari PT Suzuki Indomobil Sales yang memegang wilayah penjualan merk Suzuki di Indonesia. Perusahaan ini merupakan *main dealer* Suzuki untuk daerah Jawa Tengah Utara yang memiliki 18 Cabang yang tersebar di area Jawa Tengah Utara. Salah satu tipe motor Suzuki yang dijual oleh PT. Sejahtera Motor Gemilang adalah Satria FU 150. Satria FU 150 memiliki desain produk yang sporty, kuat dan tangguh, yang sangat disukai oleh kalangan anak muda. Keunggulan motor tipe ini adalah kualitas produk dan kemudahan mendapatkan spare part apabila motor mengalami kerusakan. Namun dalam perjalanannya, Suzuki Satria FU 150 seperti dialami oleh tipe motor Suzuki lainnya terus mengalami penurunan penjualan dari tahun ke tahun (2012-2016), seperti ditunjukkan Tabel 1.

Tabel.1
Penjualan Suzuki Seluruh Tipe PT. Sejahtera Motor Gemilang Semarang
2012-2016 (dalam unit)

TIPE/TAHUN	2012	2013	2014	2015	2016
Satria FU150	7.775	8.303	7.248	3.269	2.740
Nex	3.454	4.053	3.812	952	455
Hayate	305	146	42	16	14
Thunder	98	50	19	(discontinue)	(Discontinue)
Smash	2.342	1.180	415	164	241

Sumber : PT. Sejahtera Motor Gemilang Semarang, 2017

Penurunan penjualan terutama tipe Satria FU 150 harus disikapi secara profesional oleh pihak perusahaan. Mengetahui bagaimana faktor psikologis berperan dalam pembelian konsumen merupakan hal yang harus dipahami dengan baik oleh Manajemen perusahaan. Hal inilah yang menjadi permasalahan penelitian, yaitu bagaimana pengaruh faktor psikologis yang terdiri dari motivasi, persepsi, dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian konsumen. Dengan memahami peran faktor psikologis dalam keputusan pembelian konsumen, manajemen perusahaan bisa menciptakan inovasi yang baru agar dapat menjadi salah satu pembentukan motivasi konsumen, meningkatkan persepsi dan menanamkan sikap yang positif terhadap

konsumen. Hal ini dilakukan agar konsumen akan semakin memiliki keyakinan untuk membeli sepeda motor Satri FU 150 di PT. Sejahtera Motor Gemilang Semarang.

Pengaruh Motivasi, persepsi dan sikap terhadap keputusan pembelian.

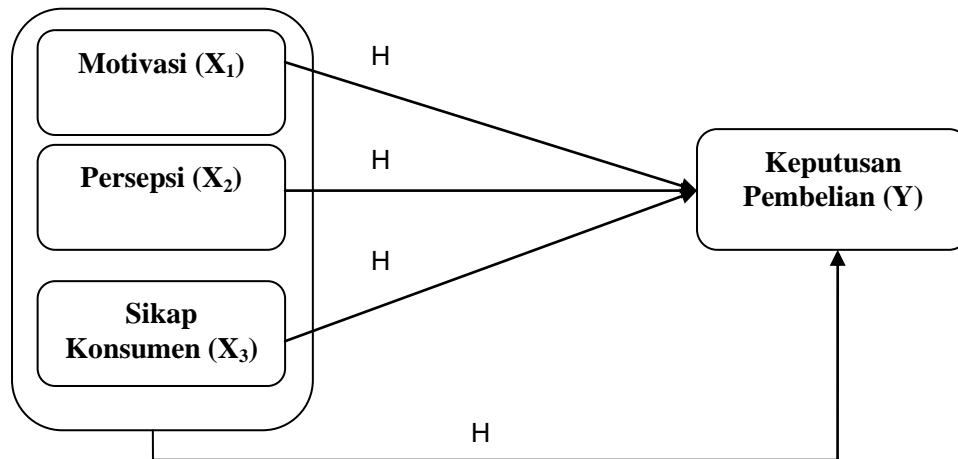
Motivasi pembelian adalah pertimbangan pertimbangan pengaruh yang mendorong orang untuk melakukan pembelian (Sigit, 2002). Motivasi pembelian terbagi menjadi motivasi rasional dan emosional. Motivasi rasional adalah pembelian yang didasarkan kepada kenyataan-kenyataan yang ditunjukkan oleh produk kepada konsumen dan merupakan atribut produk yang fungsional serta objektif keadaannya misalnya kualitas produk, harga produk, ketersediaan barang, efisiensi kegunaan barang tersebut dapat diterima. Sedangkan motivasi emosional dalam pembelian berkaitan dengan perasaan, kesenangan yang dapat ditangkap oleh panca indera misalnya dengan memiliki suatu barang tertentu dapat meningkatkan status sosial, peranan merek menjadikan pembeli menunjukkan status ekonominya dan pada umumnya bersifat subyektif dan simbolik. Pada saat seseorang akan mengambil keputusan untuk membeli suatu produk tentunya akan dipengaruhi oleh kedua jenis motivasi tersebut yaitu motivasi rasional dan emosional. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Wahyuni (2008:37); Sasongko dan Khasanah(2012:297); Samuel dan Saputra (2013:10) menyatakan bahwa motivasi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

Persepsi menurut Schiffmen dan Kannuk (2007:137) didefinisikan sebagai proses yang dilakukan individu untuk memilih, mengatur, menafsirkan stimuli kedalam gambar yang berarti dan masuk akal mengenai dunia. Proses terjadinya persepsi meliputi tiga hal (Yuniarti, 2015) yakni, proses fisis, objek menimbulkan stimulus, dan stimulus mengenai alat indra, proses fisiologis, stimulus yang diterima alat indra dilanjutkan oleh saraf sensoris ke otak, yang ketiga proses psikologis, terjadi proses pengolahan otak, sehingga individu menyadari yang ia terima dengan alat indra sebagai akibat dari stimulus yang diterima. Dalam penelitian yang dilakukan Saputra dan Semuel (2013:10) menyatakan bahwa persepsi mempunyai hubungan yang berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian. Dengan menciptakan persepsi yang baik akan produk terciptanya keputusan pembelian. Hal ini juga didukung oleh penelitian Wahyuni (2008:37) menyatakan bahwa persepsi berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Wahyuni juga berpendapat bahwa peran persepsi konsumen akan mempengaruhi terhadap keputusan pembelian, karena setiap orang akan memiliki persepsi yang berbeda terhadap suatu obyek oleh karena itu keputusan pembelian akan cepat terlaksana apabila muncul persepsi positif terhadap barang yang akan dibelinya. Persepsi tersebut dapat berupa penilaian terhadap apa saja yang melekat pada suatu produk yang dapat menimbulkan kepuasan dan kenyamanan pada konsumen.

Sikap merupakan suatu evaluasi yang menyeluruh dan memungkinkan seseorang untuk merespon dengan cara yang menguntungkan atau tidak terhadap obyek yang dinilai. Sikap adalah pernyataan-pernyataan atau penilaian evaluatif berkaitan dengan objek, orang atau suatu peristiwa (Robbins, 2006). Menurut Schiffman dan Kanuk (2007:222) sikap adalah kecenderungan yang dipelajari dalam berperilaku dengan cara menyenangkan atau tidak menyenangkan terhadap suatu obyek tertentu. Simamora (2003) menambahkan bahwa didalam sikap terdapat tiga komponen yaitu *Cognitive Component* : kepercayaan konsumen dan pengetahuan tentang obyek , yang dimaksud obyek adalah atribut produk, semakin positif kepercayaan terhadap suatu merk suatu produk maka keseluruhan komponen kognitif akan mendukung sikap secara keseluruhan. *Affective Component* : emosional yang merefleksikan perasaan seseorang terhadap suatu obyek apakah obyek tersebut diinginkan atau disukai. *Behavioral Component* : merefleksikan kecenderungan dan perilaku actual terhadap suatu obyek, yang mana komponen ini menunjukkan kecenderungan melakukan suatu tindakan. Penelitian yang dilakukan oleh Sasongko dan Khasanah (2012:297), Saputra dan Semuel (2013:10), serta Wahyuni (2008:37), menghasilkan bahwa sikap konsumen mempunyai hubungan yang berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini berarti bahwa jika sikap konsumen semakin baik, maka akan mengakibatkan semakin tinggi kesediaan konsumen untuk melakukan pembelian produk.

Dari berbagai teori dan hasil penelitian di atas, maka dapat digambarkan tentang pengaruh ketiga variabel psikologis tersebut terhadap keputusan pembelian, seperti gambar 2.

Gambar 1.
Kerangka Penelitian Pengaruh sikap, persepsi dan sikap terhadap keputusan pembelian.



Sumber: Dari berbagai penelitian

Dari kerangka penelitian yang diajukan dalam penelitian ini, maka dapat dihipotesiskan pengaruh ketiga variabel tersebut sebagai berikut:

Diduga motivasi, persepsi, dan sikap konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Suzuki tipe Satria FU 150 di PT. Sejahtera Motor Gemilang Semarang.

METODE

Jenis data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu data Kuantitatif yang merupakan data yang berupa angka, nilainya berubah-ubah atau bersifat variatif serta data Kualitatif yang merupakan data yang bukan bilangan tetapi berupa keadaan, gambaran umum dari objek yang diteliti. Sedangkan Sumber data pada penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu data Primer yaitu data yang diperoleh dengan cara melakukan penelitian pada objek penelitian yaitu masyarakat kota Langsa dengan melakukan wawancara, observasi dan memberikan kuesioner dan kedua, data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari sumber bacaan dan di kumpulkan melalui studi kepustakaan.

Sementara teknik pengumpulan data menggunakan Kuesioner (Daftar Pertanyaan) yaitu pertanyaan yang diberikan kepada responden yang dipilih, yang terdiri dari identitas responden dan variabel penelitian (motivasi, persepsi kualitas, sikap konsumen, dan keputusan pembelian) dengan penilaian skala likert yang terbagi atas 5 jawaban, dari Sangat Setuju sampai tidak setuju. Masing-masing variabel kemudian diukur melalui indikator yang akan menjadi butir pertanyaan. Keputusan pembelian memiliki enam indikator (analisis kebutuhan, pencarian informasi, identifikasi alternatif, pengambilan dan Perilaku sesudah pembelian), variabel motivasi memiliki empat indikator (kenyamanan pemakaian, harapan konsumen terhadap kualitas, harapan konsumen akan harga jual kembali, design sepeda, variabel persepsi memiliki empat indikator (persepsi terhadap daya tahan mesin, persepsi terhadap keunikan design, persepsi terhadap ketersediaan suku cadang, persepsi terhadap kestabilan mesin), dan terakhir sikap konsumen memiliki 3 indikator (kepercayaan dan pengetahuan konsumen, perasaan konsumen setelah pemakaian, dan keinginan konsumen untuk memiliki).

Dalam penelitian ini, populasi yang digunakan adalah konsumen yang membeli Suzuki Satria di PT Sejahtera Motor Gemilang cabang Pusat Jl. Jendral Sudirman 303 Semarang, pada

periode Januari 2017 s.d Oktober 2017 yang berjumlah 172 orang. Sedangkan sampelnya berjumlah 121 responden yang diperoleh dengan menggunakan rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2} = \frac{172}{1+172(0,5)^2} = 120,2 \text{ dibulatkan menjadi } 121$$

Setelah data terkumpul, data akan dianalisis menggunakan regresi linier berganda. Hal ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh motivasi, persepsi dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian, rumus yang digunakan adalah sebagai berikut (Nachrowi dan Usman, 2006):

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

Di mana: Y = Variabel dependent, X1 = variabel indenpenden, X2 = variabel independen, X3 = variabel independen , a = Intercept , b1-b3 = Koefisien regresi dan e = kesalahan prediksi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis Validitas dan Reliabilitas

Sebelum dilakukan analisis regresi linier berganda, data akan dilakukan analisis dengan uji reliabilitas, yang merupakan alat uji untuk mengetahui tingkat kestabilan dari suatu alat ukur dalam mengukur suatu gejala serta uji validitas, untuk menguji apakah setiap indikator yang digunakan sudah valid. Dari hasil uji reliabilitas dan validitas, didapatkan bahwa semua variabel dan indikator sudah valid dan reliabel, seperti ditunjukkan pada tabel 2 dan 3.

Tabel 2.
Hasil Perhitungan Reliabilitas Indikator Pertanyaan

No	Variabel	α hitung	α standard	Keterangan
1	Keputusan Pembelian	0,776	0,6	Reliabel
2	Motivasi	0,729	0,6	Reliabel
3	Persepsi	0,784	0,6	Reliabel
4	Sikap	0,826	0,6	Reliabel

Sumber : Data primer yang diolah, 2018

Tabel 3.
Hasil Pengujian Validitas Indikator Variabel

No	Indikator	R _{tabel}	R _{hitung}	Keterangan
Keputusan Pembelian (Y)				
1	Y, 1	0,1771	0,688	Valid
2	Y, 2	0,1771	0,691	Valid
3	Y, 3	0,1771	0,540	Valid
4	Y, 4	0,1771	0,553	Valid
5	Y, 5	0,1771	0,600	Valid
Motivasi Konsumen (X1)				
1	X1, 1	0,1771	0,432	Valid
2	X1, 2	0,1771	0,575	Valid
3	X1, 3	0,1771	0,305	Valid
4	X1, 4	0,1771	0,529	Valid

Persepsi Konsumen (X2)				
1	X2, 1	0,1771	0,656	Valid
2	X2, 2	0,1771	0,576	Valid
3	X2, 3	0,1771	0,646	Valid
4	X2, 4	0,1771	0,568	Valid
Sikap Konsumen (X3)				
1	X3, 1	0,1771	0,641	Valid
2	X3, 2	0,1771	0,700	Valid
3	X3, 3	0,1771	0,765	Valid

Sumber : Data primer yang diolah, 2018

Hasil analisis Regresi Linier Berganda dan Pengujian Hipotesis

Hasil pengaruh ketiga variabel bebas terhadap variabel terikat dapat dilihat pada tabel 4. Dari hasil perhitungan SPSS dengan bantuan komputer diperoleh data dari tabel 4 tersebut, sehingga persamaan regresi dalam penelitian ini adalah:

$$Y = 4,038 + 0,720 X_1 + 0,162 X_2 + 0,610 X_3$$

Tabel 4.
Uji Distribusi t
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.038	1.912		2.111	.037		
Motivasi	.720	.121	.492	5.929	.000	.725	1.379
Persepsi	.162	.118	.122	2.375	.032	.629	1.591
Sikap	.610	.132	.342	4.587	.015	.625	1.601

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Data primer yang diolah, 2018

Berdasarkan persamaan yang telah dituliskan, diketahui bahwa seluruh variabel bebas bernilai positif, artinya seluruh variabel bebas (motivasi, persepsi dan sikap) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini mengindikasikan bahwa apabila terjadi peningkatan motivasi, persepsi dan sikap konsumen, maka keputusan pembelian konsumen juga akan meningkat. Dari tabel 4 dapat juga dinyatakan bahwa seluruh variabel bebas (motivasi, persepsi dan sikap konsumen) secara signifikan terbukti mempengaruhi secara positif terhadap variabel terikat (keputusan pembelian). Motivasi mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap keputusan pembelian.

Dalam bidang pemasaran motivasi pembelian adalah pertimbangan- pertimbangan dan pengaruh yang mendorong orang untuk melakukan pembelian (Sigit, 2002). Motivasi pembelian terbagi menjadi motivasi rasional dan emosional. Motivasi rasional adalah pembelian yang didasarkan kepada kenyataan-kenyataan yang ditunjukkan oleh produk kepada konsumen dan merupakan atribut produk yang fungsional serta objektif keadaannya misalnya kualitas produk, harga produk, ketersediaan barang, efisiensi kegunaan barang tersebut dapat diterima.

Sedangkan motivasi emosional dalam pembelian berkaitan dengan perasaan, kesenangan yang dapat ditangkap oleh panca indera misalnya dengan memiliki suatu barang tertentu dapat meningkatkan status sosial, peranan merek menjadikan pembeli menunjukkan status ekonominya dan pada umumnya bersifat subyektif dan simbolik. Pada saat seseorang akan mengambil keputusan untuk membeli suatu produk tentunya akan dipengaruhi oleh kedua jenis motivasi tersebut yaitu motivasi rasional dan emosional. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sasongko dan Khasanah (2012:297), Samuel dan Saputra (2013:10) dan Wahyuni (2008:37), bahwa Motivasi terbukti berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian.

Persepsi, dalam pemasaran merupakan hal yang lebih penting daripada realitas, karena persepsi konsumen mempengaruhi perilaku aktual konsumen. Persepsi adalah proses dimana kita memilih, mengatur, dan menerjemahkan masukan informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang berarti (Philip Kotler, 2009:179). Setiap orang mempunyai persepsi yang berbeda tentang obyek yang sama karena proses pemahaman (Philip Kotler, 2009:180). Persepsi yang baik terhadap sebuah produk akan mendorong seorang konsumen memutuskan membeli sebuah produk. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Saputra dan Samuel (2013:10) dan Wahyuni (2008:37), bahwa Persepsi terbukti berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian.

Sikap adalah kecenderungan yang dipelajari dalam berperilaku dengan cara menyenangkan atau tidak menyenangkan terhadap suatu obyek tertentu. Menurut Simamora (2003), sikap terbagi menjadi tiga komponen yaitu *Cognitive Component*, yaitu kepercayaan konsumen dan pengetahuan tentang obyek, *Affective Component* yaitu emosional yang merefleksikan perasaan seseorang terhadap suatu obyek apakah obyek tersebut diinginkan atau disukai dan *Behavioral Component* yang merefleksikan kecenderungan dan perilaku actual terhadap suatu obyek, yang mana komponen ini menunjukkan kecenderungan melakukan suatu tindakan. Seperti halnya motivasi dan persepsi, sikap yang positif terhadap sebuah produk akan mendorong seorang konsumen melakukan pembelian. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Saputra dan Samuel (2013:10), Sasongko dan Khasanah (2012:297), dan Wahyuni (2008:37), bahwa sikap terbukti berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian.

SIMPULAN

Motivasi, Persepsi, dan Sikap baik secara parsial maupun simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Produk Sepeda Motor Suzuki tipe Satria FU150 di PT Sejahtera Motor Gemilang Semarang. Hal ini bisa diartikan bahwa semakin tinggi motivasi, persepsi dan sikap konsumen, semakin kuat pula keputusan untuk membeli Sepeda Motor Suzuki tipe Satria FU150 di PT Sejahtera Motor Gemilang Semarang. Motivasi merupakan variabel yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian, hal ini penting bagi PT Sejahtera Motor Gemilang Semarang untuk menerapkan strategi bagaimana konsumen lebih termotivasi untuk membeli Suzuki Staria FU.

DAFTAR PUSTAKA

- Huriartanto Aditya, dan Hamid (2015). Pengaruh Motivasi dan persepsi Konsumen terhadap keputusan Pembelian Tiket Pesawat. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 28 No. 1 : 158-165.
- Kotler, Philip & Kevin L., Keller (2009). *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke-13. Jilid 1. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Mangkunegara, Anwar Prabu (2002). *Perilaku Konsumen*. Edisi Revisi. Penerbit Refika Aditama. Bandung.
- Mawey, Hizkia Elfran (2013). Motivasi, Persepsi, dan Sikap Konsumen Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Produk PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, ISSN 2303-1174 Vol.1 (4): 790-801.

- Manopo, Marisca C.2015. Pengaruh Persepsi, Sikap, dan Motivasi Konsumen terhadap Minat Penggunaan Jasa Pengiriman TIKI Cabang Megamas Manado”. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, ISSN 2303-1174 Vol.3 (1): 266-276.
- Peter, Paul & Olson, Jerry C (2014). *Perilaku Konsumen & strategi Pemasaran*. Edisi ke-9. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Sangadji, Etta Mamang & Sopiah (2013). *Perilaku Konsumen, pendekatan praktis*. Penerbit Andi. Yogyakarta .
- Saputra & Samuel (2013). Analisa Pengaruh Motivasi, Persepsi, dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Daihatsu Xenia di Sidoarjo. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, Vol. 1 (1): 1-12. Surabaya: Universitas Kristen Petra.
- Sasongko & Khasanah (2012). *Analisis Pengaruh Motivasi Konsumen, Persepsi Kualitas, dan Sikap Konsumen terhadap Keputusan Pembelian PC Tablet iPad (Studi Pada Konsumen iPad di Semarang)*. *CBAM*, Vol. 1 (1): 283-300. Semarang: Unissula.
- Schiffman, L.,G. & L.L. Kanuk (2007). *Analisis Perilaku Konsumen*. Edisi ketujuh. Penerbit Indeks.
- Simamora, Bilson (2003). *Membongkar Kotak Hitam Konsumen*.Penerbit Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Simamora , Bilson (2002). *Panduan Riset Perilaku Konsumen*.penerbit Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Suryani, Tatik (2008). *Perilaku Konsumen Implikasi pada strategi pemasaran*. Penerbit Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Swastha, Basu & Irawan (1990). *Menejemen Pemasaran Modern*. Penerbit Liberty. Yogyakarta.
- Wahyuni, Dewi Urip (2008). Pengaruh Motivasi, Persepsi, dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek “Honda” di Kawasan Surabaya Barat. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 10 (1): 30-37
- Winarti, Endah CH (2015). Pengaruh Motivasi Konsumen, Persepsi Kualitas, Sikap Konsumen Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Nissan Grand Livina Di Dealer Pusat Pt Nissan Motor Indonesia Jl. Mt Haryono Kav. 10 Jakarta Timur. *Jurnal Kelola*, ISSN 2337-5965 Vol.2 (3) : 12-21.
- Yuniarti, V inna Sri, S.E., M.M (2015). *Perilaku Konsumen*. Penerbit Pusaka Setia. Bandung.
- <http://kalimantan.bisnis.com> (2018). PASAR SEPEDA MOTOR 2018: Laju Penjualan Ditarget Lebih Kencang, 10 Januari.
- <https://otomotif.kompas.com> Penjualan Mobil Indonesia 2017 Jalan di Tempat. 16 Januari
- <https://news.okezone.com> (2016). Sepeda Motor Sumbang Pendapatan Negara hingga Rp27 Triliun. 5 Nopember.

PENGABDIAN MASYARAKAT MEMFASILITASI KEMAMPUAN MAHASISWA UNTUK MENYESUAIKAN DIRI DENGAN MASYARAKAT

Nanik Linawati¹; Mariana Ing Malelak¹

Program Manajemen Keuangan – Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Petra
E-mail: nanikl@petra.ac.id; mariana.ing@petra.ac.id

Abstrak

Tulisan ini merupakan telaah terhadap program Pengabdian Masyarakat yang diselenggarakan oleh Himpunan Mahasiswa Program Manajemen Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Petra di kawasan perkampungan di sekitar kampus. Metode yang digunakan, yaitu metode observasi dengan melibatkan para siswa dari dua TK dan satu SD, dengan jumlah 180 siswa. Dampak yang diperoleh para mahasiswa dari program Pengabdian Masyarakat meliputi: membekali para mahasiswa untuk beradaptasi di lingkungan multikultural dan fasilitas yang ada, memiliki karakter yang lebih baik, belajar berbagi dengan sesama, bersyukur atas pemberian Tuhan, mendorong diri sendiri dan para siswa TK untuk menabung demi masa depan.

Kata Kunci: Adaptasi, Mahasiswa, Pengabdian Masyarakat,

PENDAHULUAN

Setiap manusia sebagai makhluk sosial membutuhkan kehadiran orang lain dalam kehidupannya (Nofiwaty, 1996). Dinamika kehidupan bersama memerlukan interaksi dengan beragam lapisan masyarakat, yang bervariasi dalam hal usia kesejahteraan, pendidikan, etnis, maupun agama. Hidup dalam suasana yang heterogen memerlukan kemampuan penyesuaian diri yang memadai, agar tercipta kesehatan jiwa/mental yang seimbang (Mitasari & Istikomayanti, 2017). Banyak individu yang menderita dan tidak mampu mencapai kebahagiaan dalam hidupnya, karena ketidakmampuannya menyesuaikan diri dengan lingkungan sekitarnya. Ketidak-mampuan untuk menyesuaikan diri dapat berdampak pada terjadinya stres dan depresi. Hal tersebut terjadi akibat ketidak-tahuan seseorang tentang proses penyesuaian diri. Penyesuaian diri seringkali terkesan sebagai hal yang mudah, namun pada kenyataannya, banyak individu yang tidak mampu menyesuaikan diri dengan baik. Semakin tinggi kemampuan seseorang untuk menyesuaikan diri, maka semakin tinggi pula kemampuannya dalam menghadapi segala tantangan dan perubahan-perubahan yang sedang dan akan terjadi di masa depan.

KAJIAN TEORI

Penyesuaian Diri

Penyesuaian diri (*personal adjustment*) adalah interaksi individu yang kontinu dengan diri sendiri, orang lain, dan lingkungan. Ketiga faktor tersebut secara berkelanjutan mempengaruhi kepribadian seseorang yang bersifat timbal balik (Derlega & Janda, 1979).

Schneider (1964) mengemukakan bahwa penyesuaian diri merupakan suatu proses yang melibatkan respon-respon mental dan tingkah laku individu, dimana seseorang berusaha agar berhasil untuk mengatasi, menanggulangi dan menyelesaikan tantangan-tantangan yang muncul dalam keseharian. Tujuan dari respon tersebut untuk mendapatkan keharmonisan antara tuntutan di dalam diri seseorang dengan lingkungan dimana seseorang berada.

Karakteristik *adjustment* yang baik meliputi 1) *Absence of excessive emotionality*. *Adjustment* yang normal, yang ditandai dengan adanya emosi yang tidak berlebihan atau tidak terdapat gangguan dalam emosi. Individu yang emosinya stabil, akan dapat mengatasi berbagai ragam situasi dengan baik. 2) *Absence of psychological mechanism*. Karakteristik

dari *adjustment* yang normal adalah tidak terdapatnya mekanisme psikologi yang berlebihan. Artinya individu dapat memberikan reaksi pembelaan yang wajar terhadap masalah yang dihadapi. 3) *Absence of sense personal frustration*. Adanya perasaan frustrasi yang membuat individu mengalami kesulitan untuk bereaksi terhadap situasi atau masalah yang dihadapi, karena mengalami kesulitan mengelola pikiran, perasaan, motif, tingkah laku secara efektif. 4) *Rational deliberation and self direction*, pertimbangan rasional tidak dapat berjalan dengan baik jika disertai dengan emosi yang berlebihan, akan mempersulit untuk mengarahkan dirinya. Individu yang tidak mampu untuk mempertimbangkan masalah secara rasional maka akan mengalami kesulitan dalam penyesuaian. 5) *Ability to learn*. *Adjustment* yang normal ditandai oleh sejumlah perkembangan yang berhubungan dengan cara individu mengatasi situasi yang menimbulkan konflik, frustrasi, dan stres. Melalui pembelajaran yang terus-menerus, seorang individu yang mengembangkan kualitas dirinya akan mampu menghadapi tuntutan hidup sehari-hari. 6) *Utilization of past experience*. Adanya kesediaan individu untuk belajar dari pengalaman merupakan hal penting bagi tercapainya *adjustment* yang normal. Jika individu tidak mampu memanfaatkan pengalaman-pengalaman di masa lalu, maka akan mengalami kesulitan dalam menghadapi kesulitan yang sama. 7) *Realistic objective attitude*, sikap realistik dan objektif, seorang individu akan dapat menilai suatu masalah atau kekurangan yang dimiliki secara objektif. Kegagalan menilai kualitas diri tidak lepas dari adanya perasaan curiga yang akan mempersulit individu dalam bereaksi secara normal terhadap tuntutan dari situasi yang dihadapinya. (Wardhani, Rahayu, & Rosiana, 2012).

Pemahaman Multikultural

Bangsa Indonesia merupakan masyarakat yang majemuk, dimana kemajemukan ini ditandai oleh adanya berbagai suku bangsa yang mempunyai cara hidup atau kebudayaan yang beragam. Selain itu di Indonesia juga terdapat beragam keyakinan. Kondisi masyarakat majemuk semacam ini sangat memerlukan pembekalan pendidikan multikultural bagi generasi muda. Pendidikan multikultural adalah sebuah proses pengembangan yang tidak mengenal sekat-sekat dalam interaksi manusia. Sebagai wahana pengembangan potensi, pendidikan multikultural adalah pendidikan yang menghargai heterogenitas dan pluralitas, pendidikan yang menjunjung tinggi nilai kebudayaan, etnis, suku, dan agama (Supriyoko, 2005).

Pengenalan Produk Keuangan Generasi Milenial

Riset yang dilakukan Alvira menunjukkan bahwa seluruh generasi milenial memiliki pengenalan terhadap delapan produk keuangan dan telah memiliki rekening tabungan (Ali & Purwandi, 2017). Namun sangat disayangkan generasi milenial cenderung sulit untuk menyisihkan dana untuk ditabung. Kesulitan menabung bukan bersumber dari keterbatasan uang yang dimiliki, namun disebabkan hampir seluruh uang yang dimiliki dipergunakan untuk menikmati hidup, seperti berkunjung ke kafe dan berwisata.

METODE PENELITIAN

Teknik yang digunakan, yaitu metode observasi (pengamatan langsung). Metode observasi merupakan metode pengumpulan data dengan mengamati secara langsung di lapangan. Mengamati bukan hanya sekedar melihat, melainkan juga merekam, menghitung, mengukur, dan mencatat kejadian-kejadian yang ada. Metode Observasi memiliki kelebihan dalam meneliti proses-proses dan perubahan sosial, penelitian terkait perubahan sikap dan praktik komunikasi, atau dampak dari penggunaan suatu media atau pemerapan teknologi baru (Daymon & Holloway, 2002).

HASIL PENELITIAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh Himpunan Mahasiswa Program Manajemen Keuangan Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas

Kristen Petra pada tanggal 23-24 Maret 2018 melibatkan 80 mahasiswa, 21 orang panitia, dan 2 orang dosen pendamping. Pengabdian masyarakat dilakukan di Taman Kanak-kanak Yalista, Taman Kanak-kanak Caecilia, dan Sekolah Dasar Pelangi Kristus. Persiapan kegiatan dilakukan pada tanggal 21-22 Maret 2018.

Tabel.1 Data Sekolah yang Terlibat dalam Kegiatan Pengabdian Masyarakat

No.	Nama Sekolah	Jumlah Siswa
1	TK. Yalista	60 siswa TK A dan 60 siswa TK B
2	TK. Caecilia	34 siswa TK B
3	SD. Pelangi Kristus	26 siswa

Mahasiswa yang mengikuti program pengabdian masyarakat adalah mahasiswa Program Manajemen Keuangan, Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Petra. Sebagian besar mahasiswa berasal dari strata masyarakat menengah ke atas, yang secara sosial ekonomi berkecukupan. Kehidupan sehari-hari yang serba tersedia mengakibatkan para mahasiswa merasa baik-baik saja berada di *comfort zone*. Setelah memperoleh pembekalan materi tentang cara bersikap di lingkungan multikultural dan cara berinteraksi dengan anak kecil.

Aktivitas yang dilakukan dalam program Pengabdian Masyarakat, meliputi kegiatan: 1. *Puzzle Koin*; 2. Mewarnai; 3. Menghias celengan; 4. Panggung Boneka; 5. Mini Game “Transaksi”.

Respon mahasiswa selama mengikuti acara pengabdian masyarakat nampak natural. Manfaat yang dialami para mahasiswa selama terlibat dalam acara Pengabdian Masyarakat meliputi: belajar hidup di lingkungan multikultural, beradaptasi dengan fasilitas yang ada, berkesempatan berbagi kepada sesama, bersyukur untuk setiap pemberian Tuhan, mendorong diri sendiri dan para siswa TK untuk menabung demi masa depan.

Hidup di Lingkungan Multikultural

Para mahasiswa kagum pada saat melihat para siswa TK. Yalista berlari ke arah guru yang baru datang dan memberi ‘salim’ kepada Ibu guru TK. Para mahasiswa kagum pada ekspresi penghormatan para siswa kepada guru, sebuah pengalaman baru yang mengagumkan. Pengalaman baru semacam ini akan membangkitkan kesadaran mahasiswa untuk menghormati para guru dan orang yang lebih tua.

Para mahasiswa kagum pada sikap para siswa yang menyambut kedatangan para mahasiswa dengan antusias dan ramah tanpa mempersoalkan perbedaan keyakinan di antara mereka. Justru sikap para siswa Taman Kanak-kanak mengajarkan kepada para mahasiswa untuk berbuat baik kepada siapa saja, tanpa membedakan etnis, keyakinan, kekayaan, kepintaran, atau hal lain. Mahasiswa menjadi sadar bahwa sesungguhnya mereka semua sama di hadapan Tuhan. Respon para siswa Taman Kanak-kanak yang bersahabat, menolong para mahasiswa untuk dapat cepat berbaur.



Gambar 1. Berbaur dalam Kesederhanaan

Adaptasi dengan Fasilitas yang Ada

Para mahasiswa yang terbiasa berada di ruang yang sejuk, tetap bersikap ramah terhadap para siswa TK yang memiliki kelas yang cukup panas. Sekalipun keringat bercucuran, para mahasiswa tetap tersenyum dan bersemangat untuk memimpin acara. Sebagian mahasiswa menuliskan dalam lembar refleksi, pada momen seperti itulah mereka baru dapat bersyukur bahwa setiap hari berada di ruang yang sejuk. Sebelum mengikuti acara pengabdian masyarakat, mereka merasa fasilitas penyejuk ruangan merupakan hal biasa. Para mahasiswa kagum terhadap para siswa TK yang tetap bersemangat belajar, meski di ruang kelas yang panas.

Para mahasiswa menyampaikan bahwa melalui program Pengabdian Masyarakat di Taman Kanak-kanak dan Sekolah Dasar, mereka belajar untuk bersikap sabar. Mereka agak heran juga pada diri sendiri yang dapat bersikap sabar kepada anak-anak kecil. Pengalaman belajar sabar mendorong para mahasiswa untuk belajar lebih baik lagi untuk bekal di masa depan.



Gambar 2. Penyesuaian Diri Kunci Sukses Interaksi

Memiliki Karakter yang Lebih Baik

Interaksi para mahasiswa dengan siswa TK maupun SD, mengharuskan para mahasiswa untuk bersikap ramah, peduli, siap menolong, bersedia memilih kosa kata yang sederhana, sabar menghadapi siswa yang kurang tertib atau memiliki daya tangkap yang agak lambat, nakal, dan agresif. Momen pengabdian masyarakat mendorong setiap mahasiswa yang mengikuti untuk secara cepat menyesuaikan cara bersikap dengan medan yang dihadapi. Berdasarkan hasil refleksi para mahasiswa, mereka tersadarkan untuk mengakhiri sikap sombong, suka membeda-bedakan, kurang sabar, dan egois.

Kesempatan Berbagi dengan Sesama

Program Pengabdian Masyarakat di Taman Kanak-kanak yang berlokasi di area perkampungan Kutisari membuka mata hati para mahasiswa untuk memberikan pertolongan kepada generasi penerus yang hidup dalam kesederhanaan. Ketika para mahasiswa memperhatikan kesederhanaan penampilan para siswa, namun dengan antusias belajar yang tinggi. Pengalaman ini menyadarkan para mahasiswa terkait sikap mereka yang kadang-kadang tidak serius saat kuliah, meskipun telah difasilitasi oleh banyak kemudahan. Kesadaran ini mendorong para mahasiswa untuk berbagi pengetahuan tentang menabung kepada para siswa TK yang memerlukannya. Kesadaran ini membangkitkan mahasiswa untuk mengajar dengan semangat dan bersungguh-sungguh.

Ada juga mahasiswa yang merasa terkejut pada saat diminta menceritakan cita-citanya di hadapan para siswa TK, karena hal ini merupakan pengalaman pertama dalam hidupnya. Mahasiswa tersebut merasa bangga atas kesempatan berbagi cita-cita kepada para siswa TK.

Tersadarkan Atas Anugerah Tuhan

Kebiasaan hidup dalam kondisi berkecukupan membentuk pribadi mahasiswa melihat kemapanan sebagai hal biasa, sehingga tidak perlu disyukuri sebagai anugerah

Tuhan. Namun manakala para mahasiswa masuk dalam situasi kesederhanaan, ruang yang terbatas dengan jumlah siswa TK yang banyak, udara yang tidak sejuk. Namun respon para siswa TK yang tetap bersemangat mengikuti program yang disuguhkan para mahasiswa dengan topik menabung. Serta senyuman para siswa TK yang selalu menghiasi raut wajah mereka. Kondisi ini menyadarkan para mahasiswa bahwa mereka selama ini sangat beruntung dalam kehidupan dan merasa malu karena tidak pernah mengucapkan syukur kepada Tuhan. Justru dalam kondisi yang sederhana, para mahasiswa tersadarkan untuk berterima kasih kepada Tuhan atas semua anugerah yang telah mereka terima selama hidup.

Mengajar dan Belajar untuk Menabung Demi Masa Depan

Kadang-kadang seseorang baru tersadarkan tentang pentingnya suatu hal, manakala sedang menasihati orang lain. Hal ini terjadi di dalam diri para mahasiswa yang berpartisipasi dalam program Pengabdian Masyarakat. Pada saat para mahasiswa mengajar kepada para siswa TK tentang pentingnya menabung, pada saat yang sama hati nurani mereka juga disadarkan betapa pentingnya menabung sejak dini. Setelah mengikuti program Pengabdian Masyarakat, sebagian mahasiswa berkomitmen menabung untuk masa depan mereka. Disamping manfaat yang dirasakan oleh mahasiswa, para siswa juga memperoleh manfaat berupa belajar fokus dalam mencapai tujuan.

Mengajar dan Belajar untuk Fokus dalam Mencapai Tujuan

Pada saat kegiatan Pengabdian masyarakat berlangsung, para siswa TK diajarkan fokus dan bertanggung jawab untuk setiap aktivitas yang dilakukan. Saat aktivitas mewarnai gambar, siswa TK antusias mewarnai dengan pilihan warna kesukaan. Para siswa berupaya menyelaraskan warna pilihan mereka. Disamping itu para siswa TK meyakini jika kegiatan mewarnai dapat diselesaikan tepat waktu, maka akan mendapat apresiasi koin. Selanjutnya koin-koin tersebut dapat ditabung ke dalam celengan masing-masing atau digunakan untuk membeli barang yang dijual dalam acara mini game. Aktivitas ini dapat mengajarkan bahwa jika suatu kegiatan dilakukan dengan sungguh-sungguh, maka setiap keinginan akan tercapai.

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat Himpunan Mahasiswa Program Manajemen Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Petra telah mampu membawa perubahan paradigma dalam diri mahasiswa. Program Pengabdian Masyarakat membekali para mahasiswa untuk belajar hidup di lingkungan multikultural, beradaptasi dengan fasilitas yang ada, memberi kesempatan berbagi kepada sesama, bersyukur untuk setiap pemberian Tuhan, mendorong diri sendiri dan para siswa TK untuk menabung demi masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, H., & Purwandi, L. (2017). *Millenial Nusantara*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Daymon, C., & Holloway, I. (2002). *Metode-Metode Riset Kualitatif dalam Public Relations dan Marketing Communications*. Yogyakarta: Bentang.
- Derlega, V. J., & Janda, L. H. (1979). *Personal Adjustment: Selected Readings*. Glenview: Scott, Foresman and Company.
- Mitasari, Z., & Istikomayanti, Y. (2017). Studi Pola Penyesuaian Diri Mahasiswa Luar Jawa Di Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang. *Seminar Nasional dan Gelar Produk*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Nofiauwaty. (1996). Hubungan Antara Faktor Penduduk Setempat Terhadap Kecenderungan Preferensinya. *e-Prints Universitas Sriwijaya*.
- Wardhani, M. K., Rahayu, M. S., & Rosiana, D. (2012). Hubungan Antara “Personal Adjustment” dengan Penerimaan Terhadap Anak. *SNaPP2012: Sosial, Ekonomi, dan Humaniora* (pp. 49-54). Bandung: Universitas Islam Bandung.

**PENGARUH KOMPETENSI, INDEPENDENSI, PENGALAMAN DAN ETIKA
AUDITOR TERHADAP KUALITAS AUDIT
(STUDI EMPIRIS PADA BPK RI PERWAKILAN PROVINSI JAWA TENGAH)**

Nurdhiana¹, Wenny Ana Adnanti², Weni Risa Setyaningsih³

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Manggala
Jalan Sriwijaya No. 32 & 36 Semarang 50242
Email: wennyanaadnanti@yahoo.co.id

ABSTRACT

This study aimed to determine the influence of competence, independence, experience and auditors ethics on audit quality in BPK RI representatif of Central Java Province. The total population in this study were 126 auditors with the total sample of 56 auditors. The sampling technique in this research used technique of purposive sampling. The data analysis tool used multiple linear regression analysis with the help of SPSS program. Based of the resut of t test showed the level of significance of competence variable 0.045, independence 0/029, experience 0.045 and auditors ethics 0.043, then partially competence, independence, experience and auditors ethics had positive significance effect on audit quality. Simultaneously competence, independence, experience and auditors ethics had significant effect on audit quality with the significance level of F test of 0.000 and the value of Adjusted R Square of 79.5% while the remaining 20.5% is explained by others factors not observed in this study, due professional care, auditor motivation, professionalism, and accountability.

Keywords: *Competence, Independence, Experience, Auditors Ethics, Audit Quality*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kompetensi, independensi, pengalaman dan etika auditor terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah. Total populasi pada penelitian ini 126 auditor dengan jumlah sampel 56 auditor. Penelitian ini menggunakan teknik sampling purposive sampling. Alat analisis data yang digunakan dalam penelitian ini regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS. Berdasarkan hasil uji t untuk variabel kompetensi menunjukkan hasil yang signifikan yaitu sebesar 0.045, independensi 0.025, pengalaman 0.045 dan etika auditor 0.043 secara parsial kompetensi, independensi, pengalaman audit dan etika auditor berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas audit. Secara serentak, kompetensi, independensi, pengalaman dan etika auditor mempunyai pengaruh signifikan terhadap kualitas audit dengan level signifikansi uji F 0.000 dan nilai Adjusted R Square 79.5% sementara sisanya 20.5% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam model penelitian ini, seperti kecermatan profesional, motivasi auditor, profesionalisme dan akuntabilitas.

Kata kunci: kompetensi, independensi, pengalaman, etika auditor, kualitas audit

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Kualitas audit adalah pelaksanaan audit yang dilakukan sesuai standar sehingga auditor mampu mengungkapkan dan melaporkan apabila terjadi pelanggaran yang dilakukan klien (Rakatama, dkk, 2016). Audit kinerja BPK RI Perwakilan Jawa Tengah dilakukan sesuai dengan peraturan BPK yang berlaku, yaitu Peraturan BPK RI No.1 Tahun 2007 tentang Standar Pemeriksaan Keuangan Negara, Peraturan BPK No.1 Tahun 2011 tentang Majelis Kehormatan Kode Etik Badan Pemeriksa Keuangan dan Peraturan BPK No.2 Tahun 2011 tentang Kode Etik Badan Pemeriksa Keuangan (mencabut ketentuan No.2 tahun 2007). Standar tersebut disusun dengan tujuan agar audit kinerja yang dilakukan dapat menghasilkan laporan audit yang dipertanggungjawabkan, serta mempunyai mutu atau kualitas yang baik sehingga dapat dipergunakan oleh para pemangku kepentingan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Dari ikhtisar hasil pemeriksaan BPK RI semester I tahun 2017 menyebutkan bahwa hasil opini audit Wajar Dengan Pengecualian (WDP) tahun 2014 s/d 2016 adalah sebagai berikut:

Tabel 1
Perbandingan Opini Wajar Dengan Pengecualian (WDP) Pada BPK RI

ENTITAS	OPINI WDP
Propinsi Jawa Barat	24
Propinsi Jawa Tengah	44
Propinsi Jawa Timur	32

Sumber: Ikhtisar hasil pemeriksaan semester I tahun 2017 BPK RI

Dari tabel 1 dapat diketahui untuk provinsi Jawa Tengah menemukan opini Wajar Dengan Pengecualian (WDP) sebesar 44, lebih besar dibandingkan dengan provinsi Jawa Barat dan Jawa Timur. Propinsi Jawa Barat sebesar 24 dan Provinsi Jawa Timur sebesar 32 yang artinya bahwa laporan keuangan menyajikan secara wajar, dalam semua hal yang material, posisi keuangan, hasil dan usaha dan arus kas entitas sesuai dengan prinsip akuntansi berterima di Indonesia, kecuali untuk dampak hal – hal yang dikecualikan (Mulyadi, 2002:422). Semakin banyak opini yang ditemukan di BPK terhadap ketidak wajarannya dalam proses pemeriksaan maka hal ini berdampak pada hasil audit yang berpengaruh terhadap tingkat kerugian negara. Banyak faktor yang mempengaruhi laporan audit menjadi berkualitas diantaranya kompetensi, independensi, pengalaman dan etika auditor. Auditor harus memiliki kompetensi dalam pelaksanaan pengauditan agar dapat menghasilkan audit yang berkualitas. Menurut Rai (2008) dalam Imansari (2015) kompetensi auditor adalah kualifikasi yang dibutuhkan oleh auditor untuk melaksanakan audit dengan benar, dan dalam melakukan audit seorang auditor harus memiliki mutu personal yang baik, pengetahuan yang memadai, serta keahlian khusus di bidangnya. Penelitian yang dilakukan oleh Alim, dkk (2007) menyatakan bahwa semakin tinggi kompetensi yang dimiliki oleh auditor, maka akan semakin baik juga kualitas audit yang dihasilkannya. Berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Rakatama, dkk (2016) bahwa kompetensi tidak berpengaruh terhadap kualitas audit. Dalam menjalankan tugasnya seorang auditor harus selalu mempertahankan sikap mental independen di dalam memberikan jasa profesional sebagaimana diatur dalam standar profesional akuntan publik yang ditetapkan oleh IAI. Sikap mental independen tersebut harus meliputi independen dalam fakta (*in fact*) maupun dalam penampilan (*in appearance*), Mulyadi (2002:62). Independensi adalah standar pengauditan yang esensial untuk menunjukkan kredibilitas laporan keuangan yang menjadi tanggungjawab manajemen (Wilcox, 1952) dalam Mautz dan Sharaf (1961). Penelitian yang dilakukan oleh Rahayu dan Suryono (2016) menyatakan bahwa independensi berpengaruh positif terhadap kualitas audit berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Lauw Tjun Tjun, dkk (2012) yang menyatakan independensi tidak berpengaruh terhadap kualitas audit. Adanya pengalaman yang memadai yang dimiliki oleh seorang auditor akan mempengaruhi hasil kerjanya. Seorang auditor yang mempunyai pengalaman yang tinggi dalam mengaudit akan lebih baik hasil auditnya daripada yang belum berpengalaman. Artinya auditor yang memiliki pengalaman yang banyak akan memberikan keleluasaan dalam melakukan audit secara cepat dan baik (Nadi dan Saputra, 2017). Pengalaman kerja telah dipandang sebagai suatu faktor yang penting dalam memprediksi kinerja akuntan publik, dalam hal ini adalah kualitas auditnya. Seorang auditor harus secara terus menerus mengikuti perkembangan yang terjadi dalam bisnis dan profesinya. Seorang auditor harus mempelajari, memahami dan menerapkan ketentuan – ketentuan baru dalam prinsip akuntansi dan standar auditing yang diterapkan oleh organisasi profesi. Dengan bertambahnya pengalaman seorang auditor maka keahlian yang dimiliki auditor juga semakin berkembang (Badjuri, 2011). Penelitian yang dilakukan oleh Prasetyo dan Utama (2015) menemukan hasil bahwa pengalaman audit berpengaruh positif terhadap kualitas audit. Hal ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Badjuri (2011) bahwa pengalaman audit tidak berpengaruh terhadap kualitas audit. Seorang auditor juga wajib untuk memegang teguh pada etika auditor. Dalam melaksanakan tugasnya auditor berpedoman pada standar auditing dan kode etik akuntan publik yang relevan. Etika auditor merupakan prinsip moral yang harus dijadikan pedoman ketika seorang auditor melakukan audit agar menghasilkan audit yang berkualitas. itu sebabnya setiap auditor diharapkan memegang teguh etika profesi yang sudah ditetapkan oleh IAI.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang diuraikan di atas, menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Terdapat perbedaan hasil penelitian antara beberapa peneliti dengan variabel yang sama, hal ini menyebabkan ketertarikan peneliti untuk meneliti lebih lanjut mengenai kualitas audit. Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Putri Fika Imansari (2015). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada subjek penelitian dan tempat penelitian yaitu pada auditor yang bekerja di BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah.

Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mengetahui pengaruh kompetensi terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah? (2) Mengetahui pengaruh independensi terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah? (3) Mengetahui pengaruh pengalaman terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah? (4) Mengetahui pengaruh etika auditor terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah? (5) Mengetahui pengaruh kompetensi, independensi, pengalaman dan etika auditor secara simultan terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah?

Tinjauan Pustaka

Kualitas Audit

Menurut Tandiontong (2016:80) mendefinisikan kualitas audit sebagai probabilitas seorang auditor dalam menemukan dan melaporkan suatu kekeliruan atau penyelewengan yang terjadi dalam suatu sistem akuntansi klien. Menurut pendapat Saputra, dkk (2017) kualitas audit adalah totalitas jasa dimana seorang auditor dituntut untuk melakukan proses yang sistematis dalam menjalankan tugasnya. Hal ini berguna untuk mengevaluasi dan menemukan pelanggaran yang ada kepada para pemakai yang berkepentingan. Pemeriksaan audit yang sistematis merupakan langkah untuk mendapatkan hasil audit yang berkualitas.

Kompetensi

Kompetensi berhubungan dengan keahlian, pengetahuan, dan pengalaman sehingga auditor yang kompeten adalah auditor yang memiliki pengetahuan, pelatihan, ketrampilan dan pengalaman yang memadai agar bisa berhasil menyelesaikan pekerjaan auditnya, Tandiontong (2016:172). Menurut Rakatama, dkk (2016) kompetensi auditor adalah kemampuan auditor untuk mengaplikasikan pengetahuan dan pengalaman yang dimilikinya dalam melakukan audit sehingga auditor dapat melakukan audit dengan teliti, cermat dan obyektif.

Independensi

Arens, dkk (2008:111) dalam Law Tjun Tjun, dkk (2012) mendefinisikan independensi dalam audit berarti mengambil sudut pandang yang tidak bias. Auditor tidak hanya harus independen dalam fakta, tetapi juga harus independen dalam penampilan. Independensi dalam fakta (in fact) ada bila auditor benar – benar mampu mempertahankan sikap yang tidak bias sepanjang audit, sedangkan independensi dalam penampilan (in appearance) adalah hasil dari interpretasi lain atas independensi ini. Sedangkan Mulyadi (2002:26-27) mendefinisikan independensi sebagai sikap mental yang bebas dari pengaruh, tidak dikendalikan oleh pihak lain, tidak tergantung pada orang lain. Independensi juga berarti adanya kejujuran dalam diri auditor dalam mempertimbangkan fakta dan adanya pertimbangan yang obyektif tidak memihak dalam diri auditor dalam merumuskan dan menyatakan pendapatnya.

Pengalaman

Pengalaman kerja secara langsung maupun tidak langsung akan menambah keahlian auditor dalam menjalankan tugasnya. Keahlian membuat auditor mampu mengindikasikan risiko – risiko dalam suatu entitas/perusahaan. Keahlian yang memadai bahkan menjadi kualifikasi auditor dalam menerima perikatan audit (Kovina, 2014). Pengalaman merupakan suatu proses pembelajaran dan penambahan perkembangan potensi bertingkah laku baik dari pendidikan formal maupun non formal atau bisa juga diartikan sebagai suatu proses yang membawa seseorang kepada suatu pola tingkah laku yang lebih tinggi.

Etika Auditor

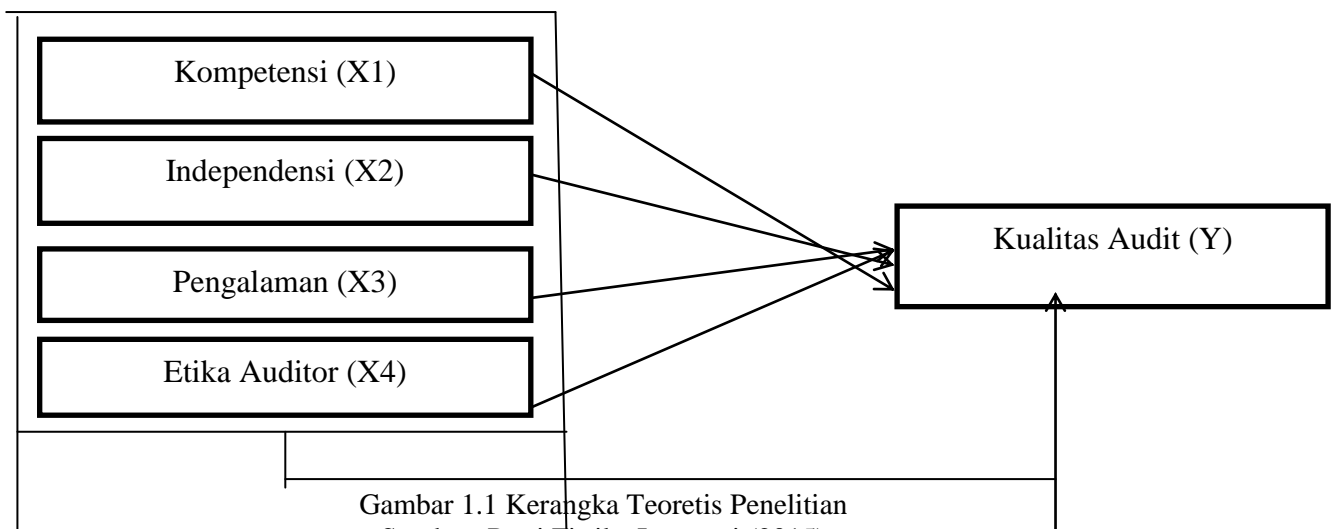
Menurut Rakatama, dkk (2016) mendefinisikan etika auditor sebagai sikap kritis setiap pribadi atau kelompok masyarakat dalam merealisasikan moralitas, dan etika meghimbau orang untuk bertindak sesuai dengan moralitas.

Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Imansari (2016) yang meneliti tentang Pengaruh Kompetensi, Independensi, Pengalaman, dan Etika Auditor Terhadap Kualitas Audit, menemukan hasil secara parsial kompetensi, independensi, pengalaman audit dan etika auditor berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas audit.

Penelitian yang dilakukan oleh Badjuri (2011) yang meneliti tentang Faktor – faktor yang Berpengaruh Terhadap Kualitas Audit, menemukan hasil independensi dan akuntabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas audit, pengalaman dan *due profesional care* tidak berpengaruh terhadap kualitas audit.

Berdasarkan tinjauan teoritis dan hasil beberapa hasil penelitian terdahulu yang telah dipaparkan sebelumnya maka kerangka teoritis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Hipotesis Penelitian

Pengaruh Kompetensi terhadap Kualitas Audit

Hipotesis ini dirumuskan berdasarkan hasil penelitian Kharismatuti (2012) menyimpulkan bahwa kompetensi berpengaruh terhadap kualitas audit. Berbeda dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Nur'aini (2013) menyimpulkan bahwa kompetensi tidak berpengaruh terhadap kualitas audit. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

H₁: Kompetensi secara parsial berpengaruh terhadap kualitas audit.

Pengaruh Independensi terhadap Kualitas Audit

Hipotesis ini dirumuskan berdasarkan hasil penelitian Ashari (2011) menyimpulkan bahwa secara parsial independensi berpengaruh signifikan terhadap kualitas audit. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Restiyani (2014) menyimpulkan bahwa secara parsial independensi auditor berpengaruh signifikan terhadap kualitas audit. Hal ini berbeda dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Krisnawati (2012) dan Nur'aini (2013) menyimpulkan bahwa independensi tidak berpengaruh terhadap kualitas audit. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

H₂: Independensi secara parsial berpengaruh terhadap kualitas audit.

Pengaruh Pengalaman terhadap Kualitas Audit

Hipotesis ini dirumuskan berdasarkan hasil penelitian Restiyani (2014) menyimpulkan bahwa secara parsial pengalaman auditor berpengaruh signifikan terhadap kualitas audit. Berbeda dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Badjuri (2011) menyimpulkan bahwa pengalaman tidak berpengaruh terhadap kualitas audit. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

H₃: Pengalaman secara parsial berpengaruh terhadap kualitas audit.

Pengaruh Etika Auditor terhadap Kualitas Audit

Hipotesis ini dirumuskan berdasarkan hasil penelitian Krisnawati (2012) menunjukkan bahwa secara parsial etika auditor berpengaruh terhadap kualitas audit. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nur'aini (2013) menyimpulkan bahwa etika auditor berpengaruh terhadap kualitas audit. Hal ini berbeda dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Ashari (2011) menyimpulkan bahwa etika tidak berpengaruh signifikan terhadap kualitas audit. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

H₄: Etika auditor secara parsial berpengaruh terhadap kualitas audit.

Pengaruh Kompetensi, Independensi, Pengalaman dan Etika Auditor terhadap Kualitas Audit

Hasil penelitian Kharismatuti (2012) menyimpulkan bahwa kompetensi independensi dan etika auditor secara simultan berpengaruh terhadap kualitas audit. Sementara itu, Restiyani (2014) juga menyimpulkan bahwa secara simultan pengalaman dan independensi auditor berpengaruh terhadap kualitas audit. Sehingga peneliti dapat merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₅: Kompetensi, independensi, pengalaman dan etika auditor secara simultan berpengaruh terhadap kualitas audit.

METODE PENELITIAN

Populasi yang ditetapkan dalam penelitian ini populasi adalah auditor yang bekerja pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah yang berjumlah 126 orang/auditor (sumber: BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah)

Sampel dalam penelitian ini berjumlah 56 orang/auditor, dimana penentuan sampel dalam penelitian ini berdasarkan rumus Slovin dengan batas toleransi kesalahan yang ditetapkan adalah 10 % sebagai berikut:

$$S = N / 1 + (N \times (e)^2)$$

$$S = 126 / 1 + (126 \times (10\%)^2)$$

$$S = 55,7 \text{ dibulatkan menjadi } 56 \text{ orang}$$

Teknik Pengambilan Sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel secara tidak acak yang informasinya diperoleh dengan menggunakan pertimbangan tertentu (umumnya disesuaikan dengan tujuan atau masalah penelitian) Indriantoro dan Supomo, 1999:131.

Teknik Pengumpulan Data metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode survey untuk mendapatkan opini individu dengan menyebarkan kuesioner. Kuesioner dibagikan secara langsung kepada responden ke kantor BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah. Responden harus menjawab sejumlah pertanyaan yang diajukan dan diukur dengan menggunakan skala linkert dengan rentang angka 1 sampai dengan 5. Kuesioner yang sudah diisi lalu diseleksi terlebih dahulu agar kuesioner yang tidak lengkap pengisiannya tidak dikutsertakan dalam pengolahan data.

Teknik Analisis Data

1. **Uji validitas**, bertujuan untuk mengetahui apakah alat ukur (kuesioner) yang digunakan telah dapat mengukur informasi yang diperlukan. Dalam penelitian ini uji validitas dilakukan dengan teknik korelasi *product moment model Pearson's*, yaitu mengkorelasikan skor indikator setiap variabel dengan skor totalnya. Kriterianya menurut Ghozali (2011), apabila nilai probabilitasnya lebih kecil dari $\alpha = 0,05$ (5%), berarti alat ukur tersebut mempunyai validitas atau kesahihan yang tinggi, dalam arti bahwa pernyataan-pernyataan dalam kuesioner tersebut dapat mengukur fungsi ukurnya, sesuai yang diinginkan.
2. **Uji Reliabilitas**, bertujuan untuk mengetahui apakah alat ukur (kuesioner) yang digunakan tersebut stabil dan dapat diandalkan untuk mengukur informasi yang diperlukan. Dalam penelitian ini reliabilitas dilakukan dengan pendekatan *Alpha Cronbach*. Kriterianya menurut Ghozali (2011), apabila nilai *Alpha Cronbach* $> 0,60$ dikatakan bahwa kuesioner tersebut reliabilitasnya tinggi.
3. **Uji Asumsi Klasik**, merupakan tahap awal yang digunakan sebelum analisis regresi linier (Ghozali, 2011). Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji multikolonieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas.
4. **Pengujian Hipotesis**, dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis regresi. Adapun rumus yang digunakan untuk menguji analisis regresi linear berganda adalah sebagai berikut:

$$\hat{Y} = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Keterangan:

Y = Kualitas Audit

β_0 = Konstanta

$\beta_1 \dots \beta_4$ = Koefisien regresi dari $X_1 \dots X_4$

X_1 = Kompetensi

X_2 = Independensi

X_3 = Pengalaman

X_4 = Etika Auditor

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Regresi Linier Berganda Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6.919	2.441		2.835	.007
Kompetensi	.263	.128	.261	2.058	.045
Independensi	.281	.125	.312	2.253	.029
Pengalaman	.184	.090	.212	2.058	.045
Etika Auditor	.116	.056	.206	2.074	.043

Sumber: data sekunder 2017 yang diolah

Dari hasil analisis regresi linier berganda maka dapat dibuat persamaan regresi dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut:

$$\hat{Y} = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

$$\hat{Y} = 6,919 + 0,263 X_1 + 0,281 X_2 + 0,184 X_3 + 0,116 X_4 + e$$

Pengaruh Kompetensi (X_1) Terhadap Kualitas Audit (Y)

Berdasarkan hasil dari data penelitian, diperoleh hasil t hitung 2,508 dengan nilai signifikansi 0,045 dengan demikian nilai t hitung 2,058 $>$ t tabel sebesar 2,007 dengan nilai signifikansi 0,045 $<$ nilai signifikansi 0,05 (α), maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya bahwa

variabel kompetensi berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah. Kompetensi berhubungan dengan keahlian, pengetahuan, dan pengalaman sehingga auditor yang kompeten adalah auditor yang memiliki pengetahuan, pelatihan, ketrampilan dan pengalaman yang memadai agar bisa berhasil menyelesaikan pekerjaan auditnya (Tandiontong, 2016:172). Oleh karena itu untuk meningkatkan kualitas diperlukan adanya peningkatan kompetensi auditor. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Law Tjun Tjun (2012) dan Alim (2007).

Pengaruh Independensi (X_2) Terhadap Kualitas Audit (Y)

Berdasarkan hasil dari olah data penelitian, diperoleh hasil t hitung 2,253 dengan nilai signifikansi 0,029 dengan demikian nilai t hitung $2,253 > t$ tabel sebesar 2,007 dengan nilai signifikansi $0,029 < \text{nilai signifikansi } 0,05 (\alpha)$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya bahwa variabel independensi berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah. Independensi merupakan sikap bebas dari pengaruh serta adanya kejujuran dalam diri auditor dalam mempertimbangkan fakta dan bukti audit yang ditemukan. Menurut Rosalina (2014) independensi berarti adanya kejujuran dalam diri akuntan dalam mempertimbangkan fakta-fakta dan adanya pertimbangan yang objektif, tidak memihak dalam diri akuntan dalam merumuskan dan mengungkapkan pendapatnya. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Badjuri (2011) dan Rahayu (2016).

Pengaruh Pengalaman (X_3) Terhadap Kualitas Audit (Y)

Berdasarkan hasil dari olah data penelitian, diperoleh hasil t hitung 2,058 dengan nilai signifikansi 0,045 dengan demikian nilai t hitung $2,058 > t$ tabel sebesar 2,007 dengan nilai signifikansi $0,045 < \text{nilai signifikansi } 0,05 (\alpha)$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya bahwa variabel pengalaman berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah. Pengalaman auditor merupakan pengalaman dalam melakukan audit atas laporan keuangan dan senantiasa melakukan pembelajaran dari kejadian-kejadian di masa yang lalu, dilihat dari banyaknya penugasan audit yang pernah ditangani. Semakin banyak pengalaman audit maka semakin tinggi tingkat kesuksesan dalam melaksanakan audit. Menurut Suraida (2005) pengalaman audit adalah pengalaman auditor dalam melakukan audit laporan keuangan baik dari segi lamanya waktu maupun banyaknya penugasan yang pernah ditangani. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Wiratama (2015) dan Alim (2007)

Pengaruh Etika Auditor (X_4) Terhadap Kualitas Audit (Y)

Berdasarkan hasil dari olah data penelitian, diperoleh hasil t hitung 2,074 dengan nilai signifikansi 0,043 dengan demikian nilai t hitung $2,074 > t$ tabel sebesar 2,007 dengan nilai signifikansi $0,043 < \text{nilai signifikansi } 0,05 (\alpha)$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya bahwa variabel etika auditor berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas audit pada BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah. Etika auditor merupakan adalah prinsip moral yang menjadi dasar landasan bagi setiap auditor dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya. Menurut Kurnia dkk (2014) etika auditor adalah ilmu tentang penilaian hal yang baik dan hal yang buruk, tentang hak dan kewajiban moral. Guna meningkatkan kinerja auditor, maka auditor dituntut untuk menjaga standar perilaku etis untuk menghasilkan audit yang berkualitas. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Rakatama (2016).

Pengaruh Kompetensi, Independensi, Pengalaman dan Etika Auditor Terhadap Kualitas Audit

Berdasarkan hasil dari olah data penelitian, diperoleh hasil uji F dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dengan nilai F hitung $54,357 > \text{nilai F tabel } 2,55$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga variabel kompetensi, independensi, pengalaman dan etika auditor secara simultan berpengaruh terhadap kualitas audit pada auditor BPK RI Perwakilan Provinsi Jawa Tengah. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Abdul, dkk (2016) dan Rahayu

(2016) yang menemukan hasil bahwa kompetensi, independensi, pengalaman dan etika auditor berpengaruh terhadap kualitas audit secara bersama – sama.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, diperoleh kesimpulan bahwa kompetensi, independensi, pengalaman dan etika auditor secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kualitas audit. Hal ini berarti, semakin banyak pengalaman audit dan semakin tinggi tingkat kompetensi, independensi serta etika yang dimiliki auditor, maka semakin baik atau semakin meningkat kualitas audit yang dihasilkan. Secara parsial kompetensi, independensi, pengalaman dan etika auditor berpengaruh positif signifikan terhadap kualitas audit.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusti, Restu dan Nastia Putri P, 2013, Pengaruh Kompetensi, Independensi Dan Profesionalisme Terhadap Kualitas Audit (Studi Empiris Pada KAP Se Sumatera), *Jurnal Ekonomi*, Vol. 21 No. 3.
- Alim, M. Nizarul, Trisni Hapsari, Lilik Purwanti, 2007, Pengaruh Kompetensi Dan Independensi Terhadap Kualitas Audit Dengan Etika Auditor Sebagai Variabel Moderasi, *Jurnal*, SNA X, Makassar.
- Arens, Alvin A, Randal J. Elder dan Beasley Mark S, 2012, *Auditing and Assurances Services - An Integrated Approach*, Edisi Kedua belas, Prentice Hall.
- Ashari, Ruslan, 2011, Pengaruh Keahlian, Independensi Dan Etika Terhadap Kualitas Auditor Pada Inspektorat Provinsi Maluku Utara, *Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin, Makassar.
- Badjuri, Achmat, 2011, Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Kualitas Audit Auditor Independen Pada Kantor Akuntan Publik (KAP) Di Jawa Tengah, *Jurnal*, Vol. 3 No. 2, Hal: 183-197.
- Faisal, Sanapiah, 2012, *Format-format Penelitian Sosial: Dasar-dasar dan Aplikasi*, Penerbit Rajawali Press, Jakarta.
- Ghozali, Imam, 2011, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Kharismatuti, Norma, 2012, Pengaruh Kompetensi Dan Independensi Terhadap Kualitas Audit Dengan Etika Auditor Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris Pada Internal Auditor BPKP DKI Jakarta), *Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, Semarang.
- Kisnawati, Baiq, 2012, Pengaruh Kompetensi, Independensi dan Etika Auditor Terhadap Kualitas Audit (Studi Empiris Pada Auditor Pemerintah di Inspektorat Kabupaten dan Kota Se-Pulau Lombok), *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. 8 No. 3.
- Kovinna, Fransiska dan Betri, 2014, Pengaruh Independensi, Pengalaman Kerja, Kompetensi Dan Etika Auditor Terhadap Kualitas Audit (Studi Kasus Pada Kantor Akuntan Publik Di Kota Palembang), *Skripsi*, STIE MDP, Palembang.
- Kurnia, Khomsiyah dan Sofie, 2014, Pengaruh Kompetensi, Independensi, Tekanan Waktu Dan Etika Auditor Terhadap Kualitas Audit, *Journal Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti*, Vol. 1 No 2.
- Mulyadi, 2010, *Auditing*, Edisi Keenam, Buku 1, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Nur'aini, Chotimah, 2013, Pengaruh Kompetensi, Independensi Dan Etika Auditor Terhadap Kualitas Audit (Studi Empiris Pada Inspektorat Karanganyar Dan Surakarta), *Skripsi*, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Priyambodo, Dwiky, 2015, Pengaruh Kompetensi, Independensi, Pengalaman Kerja Dan Akuntabilitas Terhadap Kualitas Audit Dengan Etika Auditor Sebagai Variabel Moderating (Studi Empiris Pada Kantor Akuntan Publik Di Surakarta Dan Yogyakarta), *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

- Putri, Sheila Wikanov, 2013, Pengaruh Kompetensi, Independensi, Pengalaman Terhadap Kualitas Audit (Studi Pada Auditor Di KAP Wilayah Surakarta Dan Yogyakarta), *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Rai, I Gusti Agung, 2008, *Audit Kinerja pada Sektor Publik*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Restiyani, Resti, 2014, Pengaruh Pengalaman Auditor Dan Independensi Auditor Terhadap Kualitas Audit (Penelitian Pada Kantor Akuntan Publik Kota Bandung), *Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama, Bandung.
- Suraida, Ida, 2005, Pengaruh Etika, Kompetensi, Pengalaman Audit Dan Risiko Audit Terhadap Skeptisisme Profesional Auditor Dan Ketepatan Pemberian Opini Akuntan Publik, *Jurnal Sosiohumaniora*, Vol. 7 No. 3.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT KEPATUHAN WAJIB PAJAK DI SEMARANG

Iin Indarti ¹, Listiyowati ², Felicia Alvina ³
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Manggala
Jalan Sriwijaya Nomor 32 & 36 Semarang 50242

Email : iinindarti91@gmail.com, tiyox_banget@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyse the effect of Sunset Policy, Tax Amnesty, and tax penalties on tax compliance individual conducting bussines and work freely in STO Pratama Semarang Tengah Satu. The population in this study are all registered taxpayer in STO Pratama Semarang Tengah Satu. The number of samples in this study were 100 respondents in Central Semarang area. Sampling was done using simple random sampling method. Data analysis method used in this research is done by multiple regression analysis, validity, reliability, classic assumption test, the coefficient of determination (R^2 test), stimultan regression test (Test F), and partial regression test (t test). Based on the result of data analysis known that the Sunset Policy positive and significant impact on tax compliance. T test result showed t value 5.990 > t table 1.991 with a significance value (0.000) < 0.05 so that H1 is accepted. Tax Amnesty positive and significant impact on tax compliance. T test result showed t value 4.334 > t table 1.991 with a significance value (0.000) < 0.05 so that H2 is received. Sanctions tax negative and not significant impact on tax compliance. T test result showed t value -0.478 > t table 1.991 with a significance value (0.634) > 0.05 so that H3 is rejected. Variable of Sunset Policy, Tax Amnesty, and tax penalties can be used to explain the tax compliance of 87,6%.

Keywords : *Sunset Policy, Tax Amnesty, Tax Penalties, Tax Compliance*

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis pengaruh Sunset Policy, Tax Amnesty dan Sanksi Perpajakan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak yang terdaftar di KPP Pratama Semarang Tengah Satu tahun 2016. Populasi dalam penelitian ini adalah wajib pajak orang pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Semarang Tengah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 100 reponden di Area Jawa Tengah. Pengambilan sampling menggunakan metode simpel random sampling. Analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah dengan menggunakan analisis regresi berganda, uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji koefisien determinasi, uji F, Uji T. Berdasarkan hasil analisis data diketahui bahwa Sunset Policy mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Hasil ini ditunjukkan dengan nilai t hitung 5.990 > t table 1.991 dengan signifikansi 0.000 < 0.05 sehingga H1 diterima. Tax Amnesty mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Hasil uji T menunjukkan 4.334 > t table 1.991 dengan signifikansi 0.000 < 0.05, sehingga H2 diterima. Sanksi pajak berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Uji T menunjukkan nilai -0.478 > t table 1.991 dengan dignifikansi 0.634 > 0.05 sehingga H3 ditolak. Variabel Sunset Policy, Tax Amnesty dan sanksi pajak secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak sebesar 87.6%..

Kata Kunci : *Sunset Policy, Tax Amnesty, Sanksi Pajak, Kepatuhan Wajib Pajak*

PENDAHULUAN

Pajak adalah sumber penerimaan negara yang berperan besar bagi kelangsungan negara. Pendapatan negara melalui pajak, pemanfaatannya bisa dilihat melalui sektor pendidikan, kesehatan, sarana umum, dan lain - lain. Permasalahan yang sering terjadi berkaitan dengan pungutan pajak ini yakni masih banyaknya masyarakat yang tidak mau memenuhi kewajiban pajaknya, atau dengan kata lain masih banyaknya tunggakan pajak.

Tingkat kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi (WP OP) untuk menunaikan kewajiban pembayaran pajaknya di Indonesia masih cukup rendah. Sebelum memahami lebih jauh mengenai ketidakpatuhan pajak di Indonesia, ada baiknya terdapat suatu pemahaman awal mengenai situasi perpajakan di Indonesia. Secara singkat, Indonesia masih berkecukupan pada permasalahan rendahnya penerimaan perpajakan. Hal ini dapat dilihat dari rendahnya rasio pajak terhadap PDB (*tax ratio*) yang berada pada kisaran 10,5% hingga 10,6% tahun 2016. Rasio ini jelas masih relatif rendah jikadibandingkan dengan negara di ASIA Tenggara yaitu sekitar 15%-16% dari PDB.

Salah satu kebijakan pemerintah untuk menaikkan pendapatan negara melalui pajak maka Direktorat Jenderal (Ditjen) Pajak Kementerian Keuangan (Kemkeu) menerbitkan aturan *Sunset Policy* di tahun 2015 dan *Tax Amnesty* di tahun 2016. Hal ini sesuai penelitian yang sudah dilakukan oleh Ngadiman dan Daniel Huslin (2015) menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kepatuhan wajib pajak adalah *sunset policy*, *tax amnesty* dan sanksi pajak. Masyarakat baik Wajib Pajak Orang Pribadi maupun Badan dapat memanfaatkan fasilitas penghapusan sanksi administrasi atas pembetulan Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan Pajak Penghasilan (PPh) mulai 1 April 2015 dan pengampunan pajak bagi harta yang belum dilaporkan dalam SPT Tahunan tahun 2015 dengan tarif yang telah ditentukan oleh pemerintah.

Dengan sistem ini diharapkan pelaksanaan administrasi perpajakan yang berbelit-belit dan birokratis akan dapat dihilangkan. Tugas administrasi perpajakan tidak lagi seperti yang terjadi pada masa-masa lampau, dimana administrasi perpajakan meletakkan kegiatannya pada tugas merampungkan/menetapkan semua Surat Pemberitahuan (SPT) guna menentukan jumlah pajak yang terhutang dan jumlah pajak yang seharusnya dibayar.

Penelitian ini ditujukan untuk memastikan bagaimanakah dampak *Sunset Policy*, *Tax Amnesty*, dan Sanksi Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak. Efektifitas pelaksanaan ini dalam jangka panjang akan memberikan kontribusi positif bagi peningkatan sumber pembiayaan negara. Penelitian yang menjadi sasaran penulis adalah Wajib Pajak Orang Pribadi, karena lebih tertuju kepada kesadaran pribadi untuk tertib dan patuh dalam melakukan kewajiban perpajakannya.

Reserach gap dalam penelitian ini adalah dilakukan oleh Wina Chairunesia (2010) yang menyebutkan bahwa *sunset policy* berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak, sedangkan menurut Ngadiman dan Daniel Huslin (2015) bahwa *sunset policy* berpengaruh negatif terhadap kepatuhan wajib pajak. *Tax amnesty* menurut penelitian Ngadiman dan Daniel Huslin (2015) mempunyai pengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak, sedangkan menurut Andini, dkk (2018) menjelaskan bahwa *tax amnesty* tidak mampu memoderasi kesadaran WP terhadap kepatuhan wajib pajak. Sanksi Pajak berpengaruh negatif terhadap kepatuhan WP menurut Ngadiman dan Daniel Huslin (2015) sedangkan menurut I Gede Putu (2014) mempunyai pengaruh positif terhadap kepatuhan WP.

Tujuan Penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sampai sejauh mana *Sunset Policy*, *Tax Amnesty*, dan Sanksi Pajak berpengaruh terhadap tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Semarang Tengah Satu tahun 2016.

Tinjauan Pustaka

Kepatuhan Wajib Pajak. Kepatuhan perpajakan dapat didefinisikan sebagai suatu keadaan dimana Wajib Pajak memenuhi semua kewajiban perpajakan dan melaksanakan hak perpajakannya. (Nurmantu : 2010)

Dalam penelitian ini, dimensi adalah sebagai berikut :

- Memenuhi semua kewajiban perpajakan.
- Melaksanakan hak perpajakannya.

Dari dimensi tersebut, ditemukan indikator – indikator yaitu:

- a. Wajib Pajak selalu patuh lapor pajak.
- b. Wajib Pajak selalu tepat dalam waktu penyetoran pajak
- c. Wajib Pajak memenuhi kewajiban perpajakan secara substansial dan jujur

- d. Wajib Pajak yang patuh dalam melapor pajak mendapatkan bukti berupa Surat Bukti Penerimaan Pajak

Sunset Policy. *Sunset Policy* menurut Direktorat Jendral Pajak, 2007 adalah fasilitas penghapusan sanksi administrasi pajak berupa bunga sebagaimana diatur dalam Pasal 37A Undang-Undang Nomor 28 tahun 2007.

Dimensi dalam penelitian ini adalah : Kebijakan penghapusan sanksi perpajakan bagi Wajib Pajak yang memanfaatkannya.

Indikatornya :

- a. Sosialisasi dari KPP yang jelas dan terdefinisi dengan baik
- b. Kepastian yang memadai
- c. Perangkat pendukung yang memadai
- d. Akses informasi ke sistem perbankan
- e. Penerapan *Good Governance*
- f. Jaminan kerahasiaan data
- g. Perbaikan structural perihal perpajakan

Tax Amnesty. *Tax Amnesty* menurut Direktorat Jendral Pajak (2000) yaitu suatu kesempatan waktu yang terbatas pada kelompok pembayar pajak tertentu untuk membayar sejumlah tertentu dan dalam waktu tertentu berupa pengampunan kewajiban pajak (termasuk bunga dan denda) yang berkaitan dengan masa pajak sebelumnya atau periode tertentu tanpa takut hukuman pidana.

Dimensi : pengampunan kewajiban perpajakan untuk Wajib Pajak tertentu yang memanfaatkannya.

Indikator :

- a. Program dikomunikasikan dengan jelas dan baik
- b. Dapat menerapkan kebijakan – kebijakan inovatif lainnya
- c. Menimbulkan rasa nyaman bagi Wajib Pajak yang ikut berpartisipasi
- d. Mendisiplinkan Wajib Pajak
- e. Infrastruktur Negara akan menjadi lebih baik dengan adanya *Tax Amnesty*.

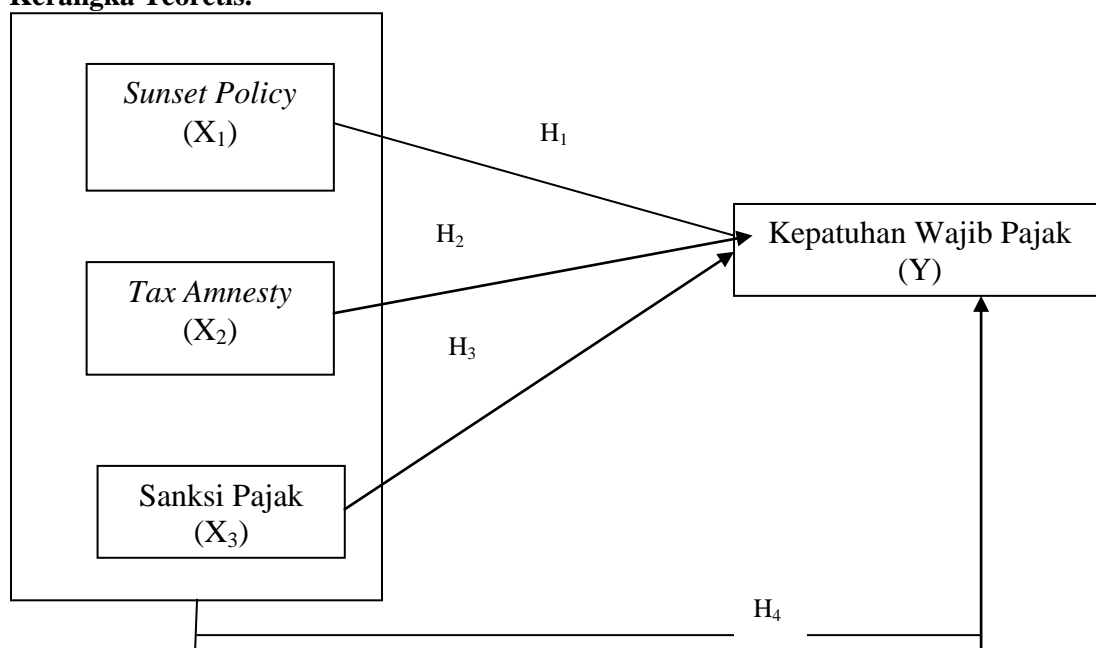
Sanksi Pajak. Sanksi Pajak menurut Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 yaitu Sanksi merupakan suatu tindakan berupa hukuman yang diberikan kepada orang yang melanggar peraturan. Peraturan atau undang-undang merupakan rambu-rambu bagi seseorang untuk melakukan sesuatu mengenai apa yang harus dilakukan dan apa yang seharusnya tidak dilakukan.

Dimensi : Hukuman bagi orang yang melanggar peraturan perpajakan

Indikator :

- a. Sanksi dalam SPT sangat diperlukan
- b. Sanksi administrasi berupa denda 2% dikalikan jumlah tunggakan dari pajak yang kurang dibayar
- c. Membayar kekurangan pajak sebelum dilakukan pemeriksaan oleh aparat
- d. Mengisi SPT sesuai dengan peraturan yang berlaku
- e. Mengadakan evaluasi berkala untuk mengantisipasi adanya pemeriksaan oleh aparat pajak.

Kerangka Teoretis.



Gambar 1 : Kerangka Teoretis “Pengaruh *Sunset Policy*, *Tax Amnesty*, dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak di Semarang”

Hipotesis :

Berdasarkan permasalahan, hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : (1) *Sunset Policy* pajak berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak; (2) *Tax Amnesty* berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak; (3) Sanksi pajak berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak; (4) *Sunset Policy*, *Tax Amnesty* dan Sanksi Pajak secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak.

METODE

Populasi dalam penelitian ini menggunakan data yang diperoleh dari Kanwil DJP I Jateng 2016, dan Wajib Pajak Orang Pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Semarang Tengah Satu berjumlah 14.308 orang. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *simple random sampling*. Sampelnya adalah orang-orang yang ditemui oleh peneliti secara acak. Penentuan sampel dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin dengan standar eror sebesar 10% didapat jumlah sampel sebesar 99.3 dibulatkan 100 wajib pajak.

Sumber data penelitian merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam penelitian metode pengumpulan data. Sumber data penelitian terdiri atas data primer (*primary data*) dan data sekunder (*secondary data*) (Indriantoro, 2002 : 146). Sumber data primer diperoleh melalui kuisisioner yang disebarkan kepada responden. Sedangkan data sekunder diperoleh dari data-data yang berasal dari bukti, catatan atau laporan historis yang telah disusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan atau yang tidak dipublikasikan. Data penelitian ini diperoleh dengan menggunakan metode tinjauan keputakaan (*library research*) dan mengakses *website* maupun situs – situs.

Teknik Pengumpulan Data. Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan penyebaran kuisisioner yang akan diisi atau dijawab oleh responden auditor pada Wajib Pajak Orang Pribadi yang memiliki usaha bebas dan terdaftar di KPP Pratama Semarang Tengah Satu.

Kuisisioner tersebut diberikan secara langsung kepada responden. Responden diminta untuk mengisi daftar pertanyaan tersebut, kemudian memintanya untuk mengembalikannya melalui peneliti secara langsung akan mengambil kuisisioner yang sudah diisi tersebut. Kuisisioner yang sudah diisi lalu diseleksi terlebih dahulu agar kuisisioner yang tidak lengkap pengisiannya tidak akan diikutsertakan dalam kuisisioner.

Teknik Analisis Data. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis liner berganda, uji validitas, uji reabilitas, uji asumsi klasik, koefisien determinasi (R^2), uji regresi simultan (uji F), dan uji regresi parsial (uji t).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis dan skewness (kemencengan distribusi). Untuk memberikan gambaran analisis statistik deskriptif (Ghozali, 2011:19).

Tabel 1 Statistika Deskriptif Variabel Penelitian
Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean		Std. Deviation	Variance
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Statistic
Y	81	7.00	13.00	20.00	1346.00	16.6173	.21983	1.97843	3.914
X1	81	13.00	22.00	35.00	2311.00	28.5309	.35922	3.23298	10.452
X2	81	10.00	15.00	25.00	1651.00	20.3827	.23867	2.14807	4.614
X3	81	11.00	14.00	25.00	1604.00	19.8025	.27184	2.44653	5.985
Valid N (listwise)	81								

Analisis Uji Asumsi Klasik

Untuk memperoleh hasil pengujian baik maka semua data dalam penelitian harus diuji terlebih dahulu agar tidak melanggar asumsi klasik yang ada, dapat memperoleh hasil pengujian hipotesis yang tepat dan dapat dipertanggungjawabkan serta menghasilkan model regresi yang signifikan dan representative. Asumsi klasik yang diuji yaitu : Normalitas, Multikolinieritas, dan Heteroskedastisitas.

1. Uji Normalitas

Tabel 2 Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		81
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.000000
	Std. Deviation	.68364397
	Most Extreme Absolute Differences	.137
	Positive	.137
	Negative	-.077
Kolmogorov-Smirnov Z		.478
Asymp. Sig. (2-tailed)		.056

a. Test distribution is Normal.

Sumber : Data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan Tabel 2, hasil uji *One Sample Kolmogrov-Smirnov Test* menunjukkan bahwa besar Kolmogrov-Smirnov adalah 0,478. Angka $0,478 > 0,1$ dan tingkat signifikan pada $0,056 > 0,05$. Hal ini berarti data berdistribusi normal.

Tabel 3 Uji Multikolinieritas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-.820	.756		1.085	.281		
X1	.354	.059	.579	5.990	.000	.166	6.027
X2	.397	.092	.431	4.334	.000	.157	6.384
X3	-.039	.081	-.048	-.478	.634	.154	6.503

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data primer yang diolah, 2016\

2. Uji Multikolinieritas

Dari data diatas dapat diketahui bahwa nilai *tolerance* keempat variabel independen lebih dari 0,10; sedangkan nilai VIF kurang dari 10. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah multikolinieritas pada model regresi.

3. Uji Heterokedastisitas

Tabel 4 Uji Heteroskedastisitas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.330	.418		.788	.433
X1	-.057	.033	-.419	1.730	.088
X2	.238	.051	1.171	1.696	.068
X3	-.054	.045	-.361	1.423	.056

a. Dependent Variable: RES2

Sumber : Data diolah SPSS, 2016

Berdasarkan Tabel 4 diatas, dapat disimpulkan tidak terdapat heteroskedastisitas pada semua variabel dikarenakan ketiga variabel memiliki nilai signifikan lebih besar dari 0,05

Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah satu alat analisis peramalan nilai pengaruh dua variabel bebas/ lebih terhadap variabel terikat untuk membuktikan ada/ tidaknya hubungan fungsi/ hubungan kausal antara dua variabel bebas/ lebih dengan satu variabel terikat (Indiantoro, 2002 : 211). Untuk mengetahui adanya pengaruh *Sunset Policy* (X_1), *Tax Amnesty* (X_2), dan Sanksi Pajak (X_3), terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Y) digunakan metode analisis regresi berganda yang dibantu dengan program SPSS.

**Tabel 5 Uji Pengaruh Simultan F
ANOVA^a**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	275.746	3	91.915	189.291	.000 ^b
Residual	37.390	77	.486		
Total	313.136	80			

a. Dependent Variable: Y
 a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2
 Sumber : Data diolah SPSS, 2016

Dari output SPSS diperoleh hasil F hitung 189,291 dengan nilai signifikan 0,000. Karena nilai F hitung 189,291 > F tabel 2,72 dan nilai signifikan sebesar 0,000 yang lebih kecil dari tingkat signifikan 0,05 (α), maka H_a diterima dan H_o ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan positif antara *Sunset Policy* (X1), *Tax Amnesty* (X2), dan Sanksi Pajak (X3) terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Y).

**Tabel 6 Uji Pengaruh Parsial t
Coefficients^a**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-.820	.756		-1.085	.281
X1	.354	.059	.579	5.990	.000
X2	.397	.092	.431	4.334	.000
X3	-.039	.081	-.048	-.478	.634

b. Dependent Variable: Y
 Sumber : Data diolah SPSS, 2016

Persamaan adalah sebagai berikut :

$$\hat{Y} = b + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

$$\hat{Y} = -820 + 0.354X_1 + 0.397X_2 - 0.039X_3$$

Keterangan :

\hat{Y} = Kepatuhan Wajib Pajak

b= Konstanta`

b_1 = Koefisien regresi *Sunset Policy*

b_2 = Koefisien regresi *Tax Amnesty*

b_3 = Koefisien regresi Sanksi Pajak

X_1 = *Sunset Policy*

X_2 = *Tax Amnesty*

X_3 = Sanksi Pajak

Dari Tabel 6 diatas dapat dijelaskan sebagai berikut. **Pertama.** Konstanta sebesar -0.820 dapat diartikan sebelum dipengaruhi variabel *Sunset Policy* (X_1), *Tax Amnesty* (X_2), dan Sanksi Pajak (X_3) maka Kepatuhan Wajib Pajak (Y) bernilai negative. **Kedua.** Koefisien regresi $b_1 = 0,354$ artinya apabila variabel *Sunset Policy* (X_1) naik maka Kepatuhan Wajib Pajak (Y) akan

meningkat, dengan asumsi *Tax Amnesty* (X_2) dan Sanksi Pajak (X_3) dianggap konstan. **Ketiga.** Koefisien regresi $b_2 = 0,379$ artinya apabila variabel *Tax Amnesty* (X_2) naik maka Kepatuhan Wajib Pajak (Y) akan meningkat dan sebaliknya, dengan asumsi *Sunset Policy* (X_1) dan Sanksi Pajak (X_3) dianggap konstan. **Keempat.** Koefisien regresi $b_3 = -0,039$ artinya apabila variabel Sanksi Pajak (X_3) naik maka Kepatuhan Wajib Pajak (Y) akan turun, dengan asumsi *Sunset Policy* (X_1) *Tax Amnesty* (X_2) dianggap konstan.

Pembahasan. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada variabel independen yaitu kebijakan *Sunset Policy* (X_1), *Tax Amnesty* (X_2) dan Sanksi Pajak (X_3) secara parsial dan simultan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Y) dengan menggunakan SPSS maka diperoleh pembahasan sebagai berikut:

1. Pengaruh *Sunset Policy* (X_1) terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Y)

Hasil olah data penelitian menunjukkan t hitung 5,990 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Karena nilai t hitung $5,990 > t$ tabel 1,991 dan nilai signifikan sebesar 0,000 yang lebih kecil dari tingkat signifikan 0,05 (α) maka kesimpulan H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya bahwa variabel *Sunset Policy* berpengaruh terhadap Kepatuhan Wajib Pajak.

Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Devano dan Rahayu (2006) bahwa *Sunset Policy* merupakan kebijakan pemerintah di bidang perpajakan yang memberikan penghapusan pajak yang seharusnya terutang dengan membayar tebusan dalam jumlah tertentu yang berpengaruh untuk memberikan tambahan penerimaan pajak dan kesempatan bagi Wajib Pajak tidak patuh menjadi Wajib Pajak patuh.

Hasil penelitian juga ini sesuai dengan pendapat Siti Kurnia Rahayu (2009:344) ,Anggina Diaztika (2010) bahwa *Sunset Policy* berpengaruh terhadap kepatuhan Wajib Pajak, tetapi tidak sesuai dengan pendapat Alfin Indrasto Palgunadi (2010), Mira Novana Ardiani (2010), dan Ngadiman dan Huslin (2015) bahwa *Sunset Policy* tidak berpengaruh terhadap Kepatuhan Wajib Pajak.

2. Pengaruh *Tax Amnesty* (X_2) terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Y)

Hasil olah data penelitian menunjukkan t hitung 4,334 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Karena nilai t hitung $4,334 > t$ tabel 1,991 dan nilai signifikan sebesar 0,000 yang lebih kecil dari tingkat signifikan 0,05 (α) maka kesimpulan H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya bahwa variabel *Tax Amnesty* berpengaruh terhadap Kepatuhan Wajib Pajak.

Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Bintoro Wardiyanto (2010) yang menunjukkan bahwa kontrak psikologis yang dibangun oleh aparaturnya pajak yaitu *Tax Amnesty* dan Wajib Pajak akan berdampak pada terbentuknya moral pajak yang berpengaruh secara signifikan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak. Hal ini disebabkan karena dengan adanya *Tax Amnesty*, Wajib Pajak dituntut untuk melaporkan asset yang belum dilaporkannya atau dikenakan tarif progresif apabila Wajib Pajak tetap tidak taat, sehingga logis jika hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh *Tax Amnesty* terhadap Kepatuhan Wajib Pajak.

Hasil penelitian ini juga sesuai dengan pendapat Ngadiman dan Huslin (2015) bahwa *Sunset Policy* berpengaruh terhadap Kepatuhan Wajib Pajak, namun tidak sesuai dengan

pendapat Luitel dan Sobel (2005) bahwa *Tax Amnesty* tidak berpengaruh terhadap Kepatuhan Wajib Pajak.

3. Pengaruh Sanksi Pajak (X_3) terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Y)

Hasil olah data penelitian menunjukkan t hitung -0,478 dengan nilai signifikan sebesar 0,634. Karena nilai t hitung $-0,478 > t$ tabel 1,991 dan nilai signifikan sebesar 0,634 yang lebih kecil dari tingkat signifikan 0,05 (α) maka kesimpulan H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya bahwa variabel Sanksi Pajak berpengaruh terhadap Kepatuhan Wajib Pajak.

Hasil penelitian ini konsisten dengan pendapat Eka Maryati (2014) yang menunjukkan bahwa sanksi pajak tidak berpengaruh terhadap Kepatuhan Wajib Pajak, sanksi sebesar 2% perbulan terhitung sejak tanggal jatuh tempo ternyata tidak memberatkan Wajib Pajak karena apabila dihitung tiap bulannya tidak memberatkan kenaikan pajak yang besar maupun yang kecil sekalipun sehingga tidak ada perbedaan membayar pajak sebelum atau sesudah jatuh tempo.

Hasil penelitian ini juga sesuai dengan pendapat Widiastuti (2014) bahwa sanksi pajak tidak mempengaruhi tingkat Kepatuhan Wajib Pajak, namun tidak sesuai dengan pendapat Ngadiman dan Huslin (2015) bahwa Sanksi Pajak berpengaruh terhadap Kepatuhan Wajib Pajak.

4. Pengaruh *Sunset Policy* (X_1), *Tax Amnesty* (X_2), dan Sanksi Pajak (X_3) terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Y)

Hasil olah data penelitian menunjukkan F tabel = 2,72; F hitung = 189,291. Berarti F hitung > F tabel, maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan positif antara *Sunset Policy* (X_1), *Tax Amnesty* (X_2), dan Sanksi Pajak (X_3) terhadap Kepatuhan Wajib Pajak secara bersama – sama.

Hasil penelitian ini konsisten dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan Ngadiman dan Huslin (2015) yang menunjukkan bahwa *Sunset Policy*, *Tax Amnesty*, dan Sanksi Pajak berpengaruh terhadap Kepatuhan Wajib Pajak.

Koefisien determinasi (R^2)

Pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model di dalam menerangkan variasi variabel independent. Nilai koefisien determinasi adalah diantara 0 dan 1. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independent dalam menjelaskan variasi variabel dependen terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independent memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi dependen (Ghozali, 2011:97). Dalam penelitian ini R^2 mempunyai nilai 0.876 atau sebesar 87,6% yang artinya bahwa variabel sunset policy, tax amnesty dan sanksi pajak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak. Sedangkan 12.4% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang diambil oleh peneliti.

KESIMPULAN

Sunset policy dan *tax Amnesty* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak. Sedangkan Sanksi Pajak berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih atas Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Manggala atas dukungan finansialnya pada penelitian ini dan STIE Adhi Unggul Bhirawa (AUB) atas dukungannya dalam keikutsertaan dalam kegiatan ilmiah ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfin Indrasto Palgunadi (2010) “Pengaruh *Sunset Policy* terhadap Penerimaan Pajak Penghasilan Wajib Pajak Orang Pribadi dan Badan di KPP Pratama Gresik Utara”
- Anggina Diaztika (2010) “Dampak *Sunset Policy* terhadap Penerimaan Pajak dan Kepatuhan Wajib Pajak Dalam Menyelesaikan/Membetulkan SPT, studi di KPP Pratama Blitar”
- Bintoro Wardiyanto (2007) “*Tax Amnesty Policy* (The Framework Prospective of *Sunset Policy* Implementation Based on the Act no. 28 of 2007).”
- Devano, S. dan Rahayu, S. K. (2010) *Perpajakan: Konsep, Teori, dan Isu*. Jakarta: PT Kencana.
- I Gede Putu Pranadata (2014) “Pengaruh Pemahaman Wajib Pajak, Kualitas Pelayanan Perpajakan, dan Pelaksanaan Sanksi Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi pada KPP Pratama Batu”
- Ngadiman dan Daniel Huslin (2015) “Pengaruh *Sunset Policy*, *Tax Amnesty*, dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Empiris di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Jakarta Kembangan)”
- Rahayu, S. K. (2009) *Perpajakan Indonesia Konsep Aspek Formal*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Republik Indonesia, Nota Keuangan dan Rancangan APBN: Tahun Anggaran 2013, 3-3.
- Silitonga, Erwin. (2006) “Ekonomi Bawah Tanah, Pengampunan pajak, dan Referandum”. Dalam *National Talk Show 2006*, 1 April: Bandung.

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

- Tatiana Rantung dan Priyo Hari Adi (2009) “Dampak Program *Sunset Policy* terhadap Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kemauan Membayar Pajak (Studi pada Wajib Pajak Orang Pribadi Pelaku Usaha di Wilayah KPP Pratama Salatiga)”
- Undang – Undang No. 11/2016, Tentang Pengampunan Pajak.
- Undang - Undang No .28/2007, Tentang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 80 Tahun 2007, Tanggal 28 Desember 2007, Tentang Tata Cara Pelaksanaan Hak Dan Kewajiban Perpajakan Berdasarkan UU. No.6 Tahun 1983 Tentang KUP Sebagaimana Telah Beberapa Kali Diubah Terakhir dengan UU.No.28 Tahun 2007. Jakarta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan dan Tata Cara Perpajakan. 2013. Bandung: Fokusindo Mandiri.

**PENYULUHAN DAN PELATIHAN KEWAJIBAN PERPAJAKAN UMKM UNTUK
MENINGKATKAN KEPATUHAN KSPPS PADA PERHIMPUNAN BMT INDONESIA
MPD KABUPATEN WONOGIRI**

Antin Okfitasari, Sundari
STMIK Duta Bangsa, Manajemen Informatika
Surakarta
Email: antin_okfitasari@stmikdb.ac.id

ABSTRAK

Tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman atas kewajiban perpajakan UMKM (KSPPS) sesuai aturan perpajakan yang berlaku, memberikan simulasi dan pelatihan tatacara pengisian SPT baik masa maupun tahunan yang benar bagi Wajib Pajak UMKM serta memberikan pengetahuan dampak kesalahan pengisian laporan pajak. Berdasarkan analisis situasi diketahui adanya beberapa masalah, yaitu: (1) beberapa KSPPS tidak pernah membayar dan melaporkan pajaknya. (2) Ada KSPPS yang hanya melaporkan SPT Tahunan. (3) Ada KSPPS yang telah menerima surat himbauan dari kantor pajak. (4) Ada KSPPS yang sudah menerima surat tagihan dari kantor pajak. Berdasarkan permasalahan yang ada tersebut, dilakukan. Metode ceramah, simulasi, tutorial, diskusi dan dialog interaktif antara penyampai materi dan peserta kegiatan. Hasilnya, kegiatan ini berjalan lancar sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Kegiatan mendapatkan apresiasi yang baik dari para peserta seminar, ditandai dengan sikap antusias para peserta, kemajuan pemahaman peserta tentang kewajiban perpajakan, mampu mengisi laporan pajak masa dan tahunan dengan benar.
Kata kunci: UMKM, KSPPS, Perpajakan, SPT

PENDAHULUAN

Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan Undang-undang bersifat memaksa dengan tiada mendapat jasa timbal (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum (Mardiasmo, 2006: 1). Pendapatan negara merupakan pemasukan yang diperoleh negara untuk membiayai dan menjalankan roda pemerintahan, dimana penerimaan tersebut didapat dari berbagai sumber baik sektor migas maupun non migas. Penerimaan dari sektor non migas yang utama adalah penerimaan dari sektor pajak. Bahkan dalam APBN tahun 2016 ditetapkan bahwa pendapatan dari pajak sebesar 84,6% dari total Pendapatan Nasional.

Upaya riil yang dilakukan Dirjen Pajak (DJP) dalam pencapaian target penerimaan pajak adalah dengan melakukan ekstensifikasi jumlah Wajib Pajak (WP) serta penggalan potensi dari Wajib Pajak yang potensial. Berbagai macam revisi aturan perpajakan dilakukan oleh DJP sebagai wujud adanya program dan reformasi aturan perpajakan. Hal tersebut memaksa Wajib Pajak untuk selalu meng-*up date* setiap aturan perpajakan yang dicanangkan oleh DJP. Setiap perubahan peraturan terkadang diikuti oleh perubahan format/form pelaporan pajak. Dalam KUP dijelaskan bahwa untuk setiap pelaporan perpajakan harus sesuai formatnya berdasarkan masa/tahun pajak yang bersangkutan. Dengan demikian ketika Wajib Pajak menggunakan form pajak yang tidak sesuai tentunya hal ini melanggar aturan KUP, akibatnya adalah Wajib Pajak yang bersangkutan dianggap belum memenuhi kewajibannya. Dampak yang paling sering terjadi adalah munculnya denda karena kesalahan pelaporan Wajib Pajak, dan kondisi ekstrem adalah tindakan pemeriksaan terhadap wajib pajak.

Kewajiban perpajakan bagi WP Badan termasuk UMKM berbentuk koperasi adalah membayar dan melaporkan kewajiban perpajakannya sesuai dengan KUP Perpajakan yang berlaku. Terdapat batas akhir pembayaran dan pelaporan pajak yang harus dilakukan oleh UMKM, tergantung atas jenis pajak yang dilakukan oleh UMKM. Ketika kewajiban ini dilaksanakan melebihi batas waktu akhir yang diatur KUP Perpajakan, ataupun kewajiban ini

tidak dilaksanakan, maka sudah dapat dipastikan suatu saat nanti UMKM akan mendapatkan surat himbauan atau surat tagihan dari kantor pajak.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) merupakan wajib pajak badan, termasuk golongan UMKM ketika memiliki omset setahun di bawah 4.8 Milyar rupiah. KSPPS memiliki kewajiban untuk membayar pajak serta melaporkan pajaknya sesuai dengan ketentuan yang berlaku, yang terdiri dari kewajiban bulanan dan tahunan. KSPPS yang tergabung dalam Perhimpunan BMT Indonesia Majelis Perwakilan Daerah (MPD) Kabupaten Wonogiri terdiri dari 32 KSPPS. Berdasarkan hasil survey dan juga sesi tanya jawab awal dengan pengurus MPD Kabupaten Wonogiri diperoleh informasi, bahwa kebanyakan KSPPS hanya melakukan pelaporan SPT Tahunan saja, masih banyak yang tidak melakukan kewajiban bulannya. Bahkan ada beberapa KSPPS yang tidak pernah melaporkan dan membayar pajak, baik bulanan maupun tahunan. Sebagian lagi ada yang hanya melakukan kewajiban pembayaran pajak, tetapi tidak pernah melakukan pelaporan pajak. Sudah banyak anggota KSPPS MPD Kabupaten yang menerima surat himbauan, surat tagihan pajak bahkan sampai surat teguran dari kantor pajak dan ada satu KSPPS yang pernah diperiksa oleh kantor pajak.

Semua hal tersebut di atas terjadi, bukan karena suatu kesengajaan sebagai faktor utamanya, tetapi karena faktor ketidaktahuan mereka akan kewajiban perpajakan yang seharusnya. Keterbatasan pengetahuan pengelola KSPPS akan perpajakan, merupakan alasan utama terjadinya masalah tersebut. Asumsi mereka, jika membayar pajak, kewajiban mereka telah terpenuhi. Ada juga yang beranggapan, yang penting kalau dapat surat tagihan, baru dibayar pajaknya. Jika kondisi ini dibiarkan, maka besar kemungkinan KSPPS akan selalu mendapatkan surat himbauan maupun surat tagihan pajak. Kondisi paling ekstrim adalah mereka dianggap wajib pajak yang tidak patuh, sehingga dapat dimasukkan dalam katagori wajib pajak DPO (Daftar Pencarian Orang), kondisi terburuk adalah menjadi target pemeriksaan, karena dianggap wajib pajak yang tidak patuh.

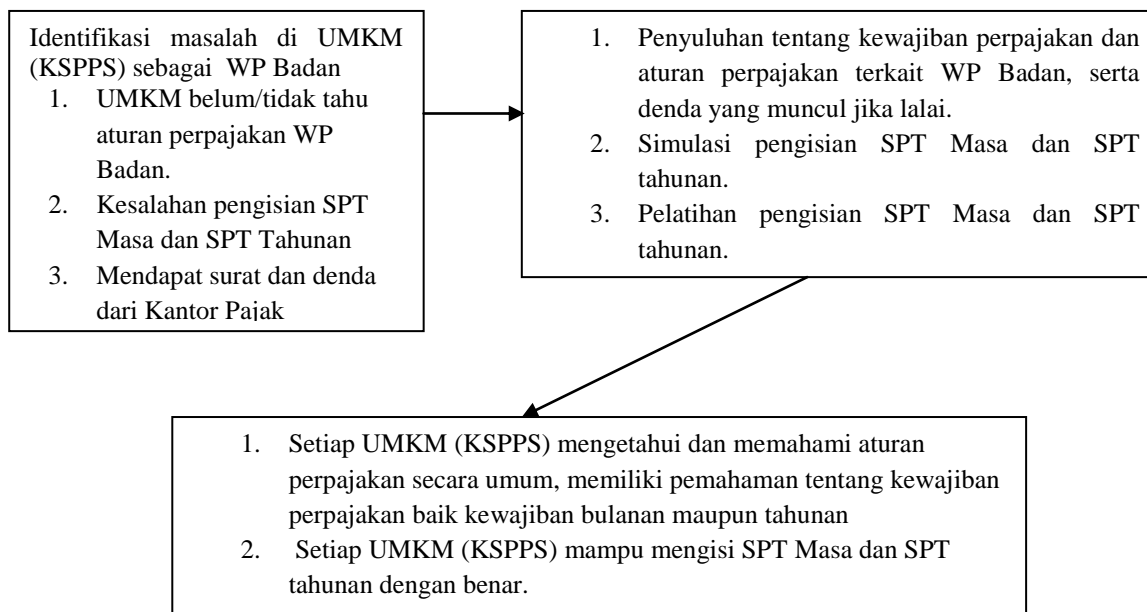
Berdasarkan analisis situasi yang telah dijelaskan di atas, tim pengabdian tertarik dan termotivasi untuk membantu permasalahan tersebut di atas dengan kemampuan dan pengetahuan akuntansi perpajakan yang dimiliki. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini memiliki tujuan memberikan pengetahuan dan pemahaman atas kewajiban perpajakan KSPPS sesuai aturan perpajakan yang berlaku, memberikan simulasi dan pelatihan tatacara pengisian SPT baik masa maupun tahunan yang benar bagi Wajib Pajak UMKM, serta memberikan pengetahuan dampak kesalahan pengisian laporan pajak.

METODE PELAKSANAAN

A. Kerangka Pemecahan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang ada di KSPPS MPD Kabupaten Wonogiri, pemikiran untuk memecahkan masalah yang terjadi terkait dengan pemahaman kewajiban perpajakan, baik kewajiban bulanan, tahunan serta tata cara pengisian Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan dan Masa adalah penyuluhan, simulasi, tutorial dan pelatihan. UMKM dalam hal ini KSPPS perlu mengetahui dan memahami bagaimana dan kapan kewajiban perpajakan dilaksanakan, mengisi form SPT dengan benar dan sesuai dengan aturan perpajakan, sehingga terhindar dari denda/sanksi yang muncul karena kesalahan pengisian. Secara visual, kerangka pemecahan masalah yang telah diuraikan di atas dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1
Kerangka Pemecahan Masalah



B. Realisasi Pemecahan Masalah

Realisasi pemecahan masalah, langkah yang pertama adalah melakukan analisis situasi untuk memperoleh permasalahan yang ada di KSPPS terkait dengan pemahaman aturan perpajakan secara umum, kewajiban perpajakan dan cara pengisian SPT Masa dan SPT Tahunan. Langkah kedua adalah memberikan penjelasan terkait dengan aturan pajak, kewajiban umum wajib pajak UMKM, pengertian sanksi dan denda pajak. Langkah ketiga yaitu memberikan penyuluhan tentang kewajiban perpajakan UMKM sesuai aturan perpajakan, kemudian memberikan simulasi dan tutorial pelaksanaan kewajiban perpajakan. Langkah selanjutnya, tim pengabdian memberikan pelatihan bagaimana mengisi dan melaporkan SPT Masa dan SPT Tahunan WP Badan dengan benar dan tepat waktu.

C. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Untuk mencapai tujuan kegiatan pengabdian ini, metode yang dilakukan adalah menggunakan metode ceramah tentang pengertian perpajakan, peraturan perpajakan secara umum, kewajiban wajib pajak badan dan denda yang muncul jika kewajiban lalai dilakukan. Selanjutnya penggunaan simulasi dan tutorial dalam pelatihan pengisian form laporan pajak. Selanjutnya dilakukan diskusi dan dialog interaktif antara penyampai materi dan peserta kegiatan. Tim Pengabdian juga memberikan copian form-form laporan pajak dalam bentuk *hardcopy* maupun *softcopy* dalam format excell yang sudah terintegrasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat tentang Penyuluhan dan Pelatihan Kewajiban Perpajakan UMKM pada Perhimpunan BMT Indonesia MPD Kabupaten Wonogiri dilaksanakan pada tanggal 10 dan 17 Februari 2016 di Gedung Graha BMT Mitra Mandiri Wonogiri. Kegiatan ini berjalan dengan baik dan lancar sesuai jadwal yang ditentukan. Kehadiran 100% peserta yang diundang mendukung keberhasilan kegiatan ini. Peserta sangat antusias dalam menanggapi dan menyampaikan permasalahan yang dihadapi terkait aturan perpajakan dan simulasi yang dicontohkan.

Dari hasil analisis situasi yang telah dilakukan, terdapat banyak kesalahan persepsi peserta pelatihan terkait aturan perpajakan, bahkan beberapa KSPPS telah memperoleh surat himbauan maupun surat tagihan pajak dari kantor pajak. Kondisi ini menjadi wacana sangat diperlukan sekali adanya penyuluhan dan pelatihan berupa simulasi yang bersifat membuka

wacana terkait dengan aturan umum perpajakan dan kewajiban WP Badan, serta simulasi pengisian SPT yang benar. Penyuluhan ini dimulai dengan penjelasan bagaimana peraturan perpajakan secara umum di Indonesia, terkait dengan kewajiban setiap wajib pajak badan, baik kewajiban yang bersifat bulanan maupun tahunan. Dijelaskan pula kapan batas akhir pelaksanaan kewajiban perpajakannya, sehingga terhindar dari sanksi. Dalam pembahasan selanjutnya dipaparkan bagaimana dampak suatu UMKM jika tidak menjalankan kewajibannya sebagaimana mestinya, termasuk kesalahan dalam pengisian SPT Masa dan SPT Tahunan. Setelah pemaparan ini dipahami, baru dijelaskan jenis form pajak yang digunakan. Selanjutnya melalui tutorial maupun simulasi dipraktikkan bagaimana mengisi SPT Masa dan SPT Tahunan WP Badan yang benar.

Peserta kegiatan menyampaikan dan mengakui kesalahan pemahaman aturan perpajakan dan kesalahan dalam pengisian SPT Masa dan SPT Tahunan UMKM. Bahkan beberapa peserta menyatakan baru tahu tentang kewajibannya dan cara mengisi laporan pajak. Setelah adanya penyuluhan dan pelatihan ini, peserta pelatihan mengakui adanya tambahan pengetahuan dan pemahaman terkait kewajiban perpajakannya termasuk konsekuensi denda yang muncul jika lalai melaksanakan kewajibannya. Simulasi dan tutorial pengisian laporan perpajakan baik masa maupun tahunan, serta pemberian form laporan pajak dalam bentuk *soft copy* yang sudah terintegrasi, memudahkan peserta untuk memahami tata cara pengisian laporan, sehingga mereka merasakan kemudahan dalam mengisi laporan pajak dengan benar.

Melalui kegiatan ini, membuka persepsi peserta pelatihan, sehingga peserta termotivasi untuk menjadi wajib pajak yang patuh dengan memenuhi kewajiban perpajakannya, baik yang bersifat bulanan maupun tahunan. Mereka pun memiliki perubahan persepsi untuk melaksanakan kewajiban pajaknya dengan benar dan tepat waktu, sehingga tidak dikenakan sanksi. Kegiatan ini akan memberikan manfaat berkelanjutan, jika kegiatan ini secara kontinue, untuk meng- *update* peraturan perpajakan yang sering berubah.

KESIMPULAN

Kegiatan Penyuluhan dan Pelatihan Kewajiban Perpajakan UMKM berjalan lancar dari awal hingga akhir kegiatan sesuai dengan jadwal. Kehadiran 100% peserta pelatihan yang diundang mendukung keberhasilan pelaksanaan kegiatan ini. Peserta sangat antusias dalam mengikuti setiap tahapan kegiatan ini. Kegiatan ini diawali dengan pemberian materi aturan umum perpajakan beserta sanksi yang muncul, jika UMKM tidak melaksanakan kewajiban perpajakannya. Peserta memperoleh pengetahuan baru tentang kewajiban perpajakannya, sehingga merubah persepsi mereka akan kewajiban pajaknya selama ini.

Melalui simulasi dan tutorial pengisian laporan perpajakan, UMKM dalam hal ini KSPPS, termotivasi untuk mengisi sendiri form laporan pajak dengan benar, sehingga ada pemahaman menjadi wajib pajak yang patuh, yang ditandai dengan pembayaran dan pelaporan perpajakan baik masa maupun tahunan sesuai dengan aturan perpajakan yang berlaku. Pemberian form dalam bentuk softcopy terintegrasi memudahkan peserta dalam mengisi laporan pajaknya.

Selanjutnya, kegiatan pelatihan seperti ini sebaiknya dilakukan secara periodik, mengingat banyaknya peraturan pajak yang sering berubah, termasuk perubahan form laporan pajak. Kesalahan dalam penggunaan form laporan pajak akan berakibat fatal yaitu ditolaknya laporan pajak di kantor pajak.

DAFTAR PUSTAKA

- Mardiasmo, 2006, *Perpajakan*, Andi Offset, Yogyakarta
- Alimudin, Bintarto, 2008, *Analisa Penurunan Tarif Pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 23 Atas Jasa Teknik, Jasa Manajemen Dan Jasa Konsultasi (Suatu Tinjauan Terhadap Kinerja Keuangan Wajib Pajak Di Kantor Pelayanan Pajak Penanaman Modal Asing Lima)*, Thesis Universitas Indonesia.
- Aryanto, Narotama, 2010, *Analisis Dampak Reformasi Perpajakan Terkait Pelaksanaan Good Government Governance Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak*

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

(Studi Kasus Pada Kantor Pelayanan Pajak Badan dan Orang Asing Satu), Thesis Universitas Indonesia.

Undang-Undang RI No. 28 Tahun 2007 Tentang Perubahan Ketiga atas UU RI No. 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan.

Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 dan Peraturan Pemerintah RI tahun 2008 Tentang Pajak Penghasilan, Direktorat Jenderal Pajak, Departemen Keuangan Republik Indonesia, Jakarta.

Waluyo, 2006, *Perpajakan Indonesia*, Salemba Empat, Jakarta

www.pajak.go.id

<http://economy.okezone.com/read/2015/03/23/20/1122994/penerimaan-pajak-lima-tahun-terakhir-tak-capai-targetajak-lainnya> : 0,34 persen.

**PELATIHAN PEMBUKUAN DAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN
DI LEMBAGA KEUANGAN DESA MANDIRI PANGAN
KELURAHAN KESTALAN KECAMATAN BANJARSARI
SURAKARTA**

Yuniatin TDKW, Dian Nur Mastuti

STIE Adi Unggul Bhirawa Surakarta
Email :yuniatintrisnawati@gmail.com

Abstract

Community Service Activities at the Village Financing Institution Mandiri Pangan Kelurahan Kestalan conducted with the aim to provide education and solutions to the public about Bookkeeping and Preparation of Financial Statements and Bad Debts.

The methods used in Community Service activities are with lectures, discussions, and Practice in Bookkeeping and Preparation Training of Financial Statements.

Expected results after the activity of Community Service is the Increasing understanding of the management of the Village Financial Institution Mandiri Pangan about Bookkeeping and can prepare good bookkeeping and financial reports.

Keywords: Bookkeeping Training, Preparation of Financial Statements, Bad Debts

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Lembaga Keuangan Desa Mandiri Pangan Kelurahan Kestalan dilakukan dengan tujuan untuk memberikan edukasi dan solusi kepada masyarakat tentang Pembukuan dan Penyusunan Laporan Keuangan serta Kredit Macet.

Metode yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian kepada masyarakat adalah dengan ceramah, diskusi, dan Praktek dalam pelatihan Pembukuan dan Penyusunan Laporan Keuangan.

Hasil yang diharapkan setelah diadakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah Meningkatnya pemahaman pengurus Lembaga Keuangan Desa Mandiri Pangan tentang Pembukuan serta dapat Menyusun pembukuan dan laporan keuangan yang baik.

Kata Kunci : Pelatihan Pembukuan, Penyusunan Laporan Keuangan, Kredit Macet

PENDAHULUAN

Kementerian Pertanian telah melakukan Program Desa Mandiri Pangan (Demapan) sejak tahun 2006. Kegiatan Desa Mandiri Pangan ini dilaksanakan selama 4 (empat) tahun dengan beberapa tahap mulai dari tahap persiapan, penumbuhan, pengembangan dan kemandirian.

Data dari Kementerian Pertanian menyatakan bahwa Kegiatan Demapan merupakan: (1) salah satu strategi untuk mempercepat pembangunan di perdesaan, khususnya dalam memantapkan ketahanan pangan; (2) kegiatan lintas sektor yang dalam pelaksanaannya memerlukan keterlibatan dan sinergitas antar instansi dan stakeholder terkait; dan (3) wujud integrasi pengembangan program pembangunan dari pusat, propinsi, dan kabupaten di pedesaan.

Kegiatan Desa Mandiri Pangan dilaksanakan di desa-desa terpilih yang mempunyai rumah tangga miskin dan beresiko rawan pangan dan gizi, dengan dasar pemilihannya adalah FIA 2005/FSVA 2009 dan Desa rawan pangan, dengan jumlah RTM (Rumah Tangga Miskin) lebih dari 30 % dari jumlah KK berdasarkan hasil survey Data Dasar Rumah Tangga (DDRT).

Komponen kegiatan yang dilakukan, melalui pendekatan : pemberdayaan masyarakat, penguatan kelembagaan, pengembangan sistem ketahanan pangan dan dukungan sarana prasarana desa melalui koordinasi lintas sektor dalam wadah Dewan Ketahanan Pangan. Kegiatan dilaksanakan secara berjenjang tingkat provinsi dan kabupaten untuk melakukan pembinaan pada desa-desa pelaksana. Perencanaan di tingkat desa dilakukan secara partisipatif,

dengan melibatkan Tim Pangan Desa (TPD), penyuluh, kelompok kerja kabupaten, dan pendamping sebagai fasilitator, serta Lembaga Pembangun Desa (LPD), Kepala Desa dan Kaur Pembangunan, aparat, serta tokoh masyarakat.

Di kelurahan Kestalan, program Desa Mandiri Pangan mulai berjalan sejak tahun 2012. Kementerian Pertanian memberikan Dana Bantuan Modal Usaha (DMP) satu kali sebesar Rp. 100.000.000,- untuk dikelola oleh 6 Kelompok di setiap RW yang dibentuk dengan jumlah anggota hingga sekarang berjumlah 225 orang.

Dana sebesar Rp. 100.000.000,- tersebut dikelola oleh masing – masing kelompok dan dipinjamkan sebagai modal usaha dengan tingkat bunga pinjaman bervariasi tergantung perjanjian tiap kelompok dengan anggota masing – masing. Perputaran dan penambahan dana ini bervariasi dan sesuai dengan situasi dan kondisi usaha tiap anggotanya.

Pengelolaan Dana di masing – masing kelompok dilakukan oleh setiap bagian keuangan yang bertanggung jawab ke ketua. Laporan oleh Ketua diserahkan ke Kelurahan untuk kemudian dilaporkan ke Kantor Ketahanan Pangan Kota Surakarta.

Dari observasi yang dilakukan oleh tim, Permasalahan yang dihadapi oleh Lembaga Keuangan Desa Mandiri Pangan Kelurahan Kestalan berasal dari sisi Akuntansi. Dari sisi Akuntansi, pengelola dana masih melakukan pembukuan dengan sangat sederhana. Laporan yang dibuat berupa laporan pinjaman dan angsuran serta kelancaran pembayaran anggota, dan Neraca. Laporan Neraca yang dibuat pun masih belum sesuai kaidah dan memenuhi syarat. Dari sisi Manajemen, beberapa anggota kelompok usaha masih mengalami ketidaklancaran dalam pembayaran angsuran karena kendala usaha yang dihadapi, sehingga angka kredit macet masih banyak. Permasalahan ini muncul karena para pengelola dana serta anggota kelompok usaha tidak pernah mendapatkan pelatihan dan penyuluhan tentang pembukuan dan manajemen usaha yang baik dari pihak manapun.

METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini berbentuk Pelatihan dengan Pemberian Teori dan Praktek Pembukuan dan Pembuatan Laporan Keuangan Serta Penyuluhan tentang Manajemen Kredit

Program pelatihan ini akan dilaksanakan dengan materi sebagai berikut :

1. Tata cara pembukuan yang baik dan akuntabel serta jenis Laporan Keuangan
2. Pelatihan Pembukuan dan Pembuatan Laporan Keuangan
3. Praktek melakukan Pembukuan dan Laporan Keuangan
4. Penyuluhan tentang Kredit Macet

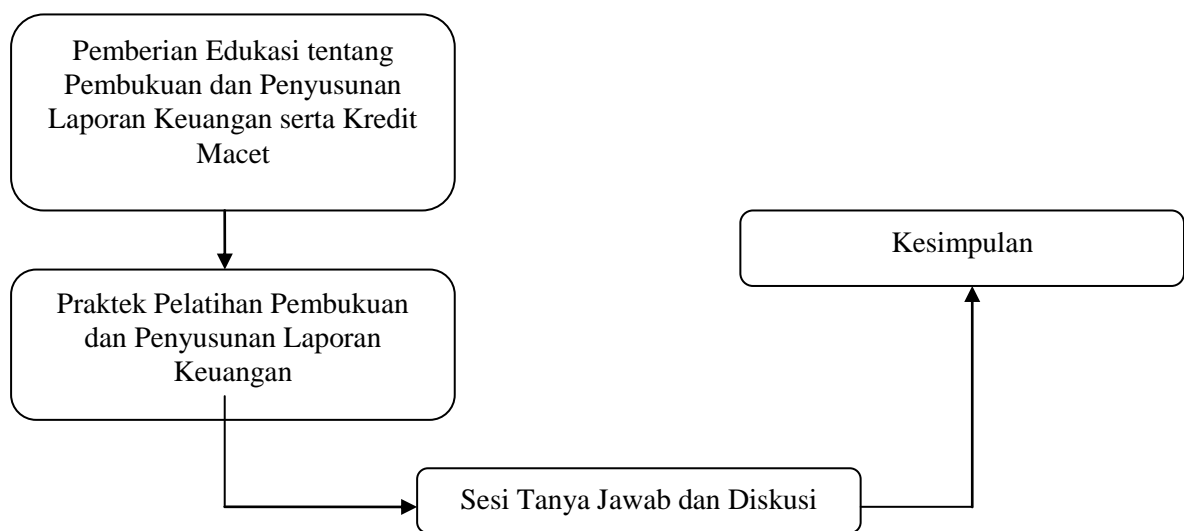
Secara lengkap Metode atau bentuk kegiatan dilaksanakan dengan cara sebagai berikut :

Awal	Metode	Outcome
Ceramah	<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan penyuluhan tentang Tata cara pembukuan yang baik dan akuntabel serta jenis Laporan Keuangan - Pelatihan dan praktek Pembukuan dan Pembuatan Laporan Keuangan - Penyuluhan tentang Kredit Macet 	<ul style="list-style-type: none"> - Pemahaman tentang Tata cara pembukuan yang baik dan akuntabel serta jenis Laporan Keuangan - Dapat melakukan pembukuan sederhana dan membuat laporan keuangan sederhana - Pemahaman tentang Kredit Macet
Tanya jawab dan Praktek Pembukuan Sederhana	Diskusi tentang Pembukuan dan Laporan Keuangan yang telah dibuat atau telah berjalan, Kasus kredit macet yang terjadi	Solusi untuk kesulitan atau ketidakpahaman tentang Pembukuan dan Laporan keuangan serta kredit macet
Pemecahan masalah	Pendampingan dalam Pelatihan Pembukuan dan Penyusunan Laporan Keuangan serta memberikan Solusi untuk meminimalisir Kredit Macet	Tersusunnya pembukuan sederhana secara akuntansi dan Penyusunan Laporan keuangan serta pemecahan masalah kredit macet

HASIL DAN PEMBAHASAN

- a. Hasil program Pengabdian ini adalah agar pengurus di Lembaga Keuangan Desa Mandiri Pangan Di Kelurahan Kestalan dapat membuat Pembukuan Akuntansi secara sederhana serta membuat Laporan Keuangan yang baik sehingga dapat mengelola dana dengan baik serta dapat meminimalisir dan mengatasi masalah – masalah kredit macet
- b. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini direncanakan selama 6 bulan, dilaksanakan pada tanggal 05 September 2016 dengan jumlah peserta sebanyak 30 orang. Para peserta adalah pengurus di Lembaga Keuangan Desa Mandiri Pangan di Kelurahan Kestalan
- c. Kegiatan dilaksanakan dengan pemberian Pemberian Materi tentang Pembukuan Akuntansi secara sederhana serta membuat Laporan Keuangan dilanjutkan dengan Praktek dan tanya jawab tentang membuat pembukuan sederhana dan menyusun laporan keuangan sederhana dilanjutkan dengan diskusi mengenai Kredit macet dan cara meminimalisir serta mengatasi kredit macet

Skema kegiatan pengabdian dapat digambarkan sebagai berikut :



Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang pemberian edukasi tentang Pembukuan dan Penyusunan Laporan Keuangan serta Kredit Macet menunjukkan antusiasme yang sangat tinggi. Antusiasme tersebut ditunjukkan dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan seputar Pembukuan, Penyusunan Laporan keuangan serta Kredic Macet. Tim pengabdian berusaha untuk menjawab pertanyaan- pertanyaan tersebut dan memberikan penjelasan yang mendalam pada setiap pertanyaan. Bukan hanya retorika tetapi memberikan solusi yang berarti.

KESIMPULAN

Di kelurahan Kestalan, program Desa Mandiri Pangan mulai berjalan sejak tahun 2012. Kementerian Pertanian memberikan Dana Bantuan Modal Usaha (DMP) satu kali sebesar Rp. 100.000.000,- untuk dikelola oleh 6 Kelompok di setiap RW yang dibentuk dengan jumlah anggota hingga sekarang berjumlah 225 orang.

Dana sebesar Rp. 100.000.000,- tersebut dikelola oleh masing – masing kelompok dan dipinjamkan sebagai modal usaha dengan tingkat bunga pinjaman bervariasi tergantung perjanjian tiap kelompok dengan anggota masing – masing. Perputaran dan penambahan dana ini bervariasi dan sesuai dengan situasi dan kondisi usaha tiap anggotanya.

Pengelolaan Dana di masing – masing kelompok dilakukan oleh setiap bagian keuangan yang bertanggung jawab ke ketua. Laporan oleh Ketua diserahkan ke Kelurahan untuk kemudian dilaporkan ke Kantor Ketahanan Pangan Kota Surakarta.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan untuk memberi jawaban dari permasalahan yang dihadapi oleh Lembaga Keuangan Desa Mandiri Pangan Kelurahan diantaranya pengelola dana masih melakukan pembukuan dengan sangat sederhana. Laporan yang dibuat berupa laporan pinjaman dan angsuran serta kelancaran pembayaran anggota, dan Neraca. Laporan Neraca yang dibuat pun masih belum sesuai kaidah dan memenuhi syarat. serta, beberapa anggota kelompok usaha masih mengalami ketidaklancaran dalam pembayaran angsuran karena kendala usaha yang dihadapi, sehingga angka kredit macet masih banyak.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang pemberian edukasi tentang Pembukuan dan Penyusunan Laporan Keuangan serta Kredit Macet menunjukkan antusiasme yang sangat tinggi. Antusiasme tersebut ditunjukkan dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan seputar Pembukuan, Penyusunan Laporan keuangan serta Kredic Macet. Tim pengabdian berusaha untuk menjawab pertanyaan- pertanyaan tersebut dan memberikan penjelasan yang mendalam pada setiap pertanyaan. Bukan hanya retorika tetapi memberikan solusi yang berarti.

DAFTAR PUSTAKA

Irham, Fahmi. 2014. Manajemen Perkreditan. Bandung : Alfabeta

S.R., Sumarso, 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar Buku 1 Edisi 5 (Revisi)*. Jakarta. Salemba Empat.

Warren, Carl S.; Reeve, James M.; dan Fess, Philip E. Pengantar Akuntansi, Buku 1. Edisi 21. Jakarta: Salemba Empat, 2005.

<http://zahiraccounting.com/id/blog/5-cara-sederhana-agar-pembukuan-usaha-jadi-lebih-baik/>

<http://ilmuakuntansi.web.id/sejarah-akuntansi/>

<http://informasiana.com/pengertian-akuntansi-dan-fungsi-akuntansi/>

**PENILAIAN KESEHATAN KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN
SYARIAH UNTUK MENINGKATKAN KINERJA**

Antin Okfitasari, Agus Suyatno
STMIK Duta Bangsa, Manajemen Informatika
STMIK Duta Bangsa Surakarta, Sistem Informasi

Email: antin_okfitasari@stmikdb.ac.id

ABSTRACT

This study aimed to measure the financial health of Savings and Loans Cooperative and Sharia (KSPPS) BMT Mitra Mandiri Wonogiri, Central Java. This research use quantitative descriptive approach, with sample of KSPPS financial report year 2013 until 2016. Data analysis used is indicator in Permenkop-UKM number 7 / Per / Dep.6 / IV / 2016, covering capital aspect, quality aspect of productive assets, efficiency aspect, liquidity aspect, and independence aspect and growth aspect. As a result, the financial health assessment of KSPPS BMT Mitra Mandiri from 2013 to 2016 in aggregate and per year show healthy category. Trend analysis results show inconsistencies tendency from 2013 to 2016, but show a trend of increasing assessment score in 2016 on the five aspects of KSPPS financial assessment.
Keyword: Sharia Cooperative, The Financial Health Assessment, Trend Analysis.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengukur tingkat kesehatan keuangan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Mitra Mandiri Wonogiri, Jawa Tengah. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, dengan sampel laporan keuangan KSPPS tahun 2013 sampai dengan tahun 2016. Analisa data yang digunakan adalah indikator dalam Permenkop-UKM nomor 7/Per/Dep.6/IV/2016, meliputi aspek permodalan, aspek kualitas aktiva produktif, aspek efisiensi, aspek likuiditas, dan aspek kemandirian dan pertumbuhan. Hasilnya, penilaian kesehatan keuangan KSPPS BMT Mitra Mandiri dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2016 secara agregat dan pertahun menunjukkan katagori sehat. Hasil analisis *trend* menunjukkan ketidakkonsisten kecenderungan dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2016, tetapi menunjukkan kecenderungan peningkatan skor penilaian di tahun 2016 atas kelima aspek penilaian keuangan KSPPS.

Kata kunci: Koperasi Syariah, Penilaian Kesehatan, Analisis Trend.

PENDAHULUAN

Koperasi merupakan badan usaha berdasarkan prinsip kekeluargaan, akan tetapi tetap memerlukan pengelolaan manajemen dan keuangan yang profesional.. Penilaian kinerja koperasi perlu dilakukan secara periodik untuk menjamin bahwa semua kegiatan operasional koperasi sesuai jati diri koperasi, sebagai wujud prinsip kehati-hatian. Melalui hasil penilaian kinerja ini akan mempertahankan kepercayaan masyarakat dan memberikan manfaat sebesar-besarnya kepada anggota dan masyarakat di sekitarnya (Soedarsa dan Natalia, 2016). Salah bentuk koperasi yang ada adalah koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang diatur dalam Permenkop nomor 16/Per/M. KUKM/IX/2015, sebagai ganti dari Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Di dalam Permen nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 dijelaskan bahwa sebagai lembaga keuangan syariah, usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh koperasi melaksanakan fungsi intermedia yang memiliki ciri, bentuk dan sistem tersendiri harus diatur, diawasi dan dinilai kesehatannya. Penilaian kesehatan perlu dilakukan setiap tahun untuk mengetahui tingkat kesehatan dari segi keuangan, aspek manajemen dan kesesuaian prinsip syariah. Manfaat penilaian kesehatan bagi internal koperasi dapat mengevaluasi kinerja dan prestasi yang sudah dicapai, dan mengevaluasi apakah koperasi dapat berjalan normal. Di sisi

eksternal akan membangun kepercayaan anggota dan masyarakat sekitar untuk dapat memanfaatkan koperasi syariah sebaik mungkin.

Penelitian tentang analisis kesehatan koperasi syariah telah banyak dilakukan. Nornita (2012) melakukan analisis kesehatan pada BMT Bina Ihsanul Fikri dari tahun 2000-2011. Penilaian kesehatan menggunakan metode penilaian kesehatan BMT dari PINBUK. Hasilnya adalah dari aspek jasadiyah dari segi kinerja keuangannya menurut standar pedoman penilaian kesehatan BMT dari PINBUK, BMT Bina Ihsanul Fikri di tahun 2000-2011 mendapatkan predikat kurang sehat. Berdasarkan aspek ruhiyah dengan menggunakan indikator visi dan misi serta pelaksanaan prinsip-prinsip syariah mendapatkan predikat sehat, sedangkan penilaian tingkat kesehatan berdasarkan aspek ruhiyah dengan menggunakan indikator kepekaan sosial dan rasa memiliki mendapatkan predikat cukup sehat.

Afandi (2014) melakukan penelitian dengan menganalisis kesehatan di KSU BMT Arafah Semarang, indikator kinerja keuangan yang digunakan berdasarkan Permenkop-UMM nomor 35.3/Per/M.KUKM/X/2007. Hasilnya tingkat kesehatan BMT dari indikator permodalan, kualitas aktivitas produktif, efisiensi, likuiditas dan kemandirian dan pertumbuhan selama rentang waktu 2011 sampai dengan 2013 KSU BMT Arafah Semarang dinyatakan sehat. Penelitian lain dilakukan oleh Yusuf (2016) dengan menganalisis tingkat kesehatan koperasi syariah BMT Al Munawarah. Penilaian kesehatan menggunakan indikator CAMEL yang disesuaikan dengan beberapa tambahan seperti aspek syariah. Hasilnya BMT Al Munawaroh termasuk katagori cukup sehat.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, selain objek dan tahun penelitian yang berbeda, juga penggunaan indikator penilaian kesehatan dengan Per nomor 7/Per/Dep.6/IV/2016 tentang Pedoman Penilaian Kesehatan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah dan Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Koperasi. Perbedaan Permenkop ini dengan Permenkop-UMM nomor 35.3/Per/M.KUKM/X/2007 adalah di bagian penilaian aspek efisiensi dan jatidiri koperasi. Selain itu katagori nilai kesehatan dalam Permenkop tersebut dibagi menjadi sehat, cukup sehat, dalam pengawasan dan dalam pengawasan khusus. Selanjutnya, untuk memprediksi kinerja perusahaan pada tahun yang akan datang digunakan analisis *trend* dengan membandingkan rasio-rasio tertentu (kinerja keuangan). Analisis *trend* dipilih untuk mengetahui kecenderungan apakah tingkat kesehatan KSPPS cenderung tetap, meningkat ataukah menurun (Aminah dan Hidayat, 2016).

Objek penelitian yang dipilih adalah KSPPS BMT Mitra Mandiri di Kabupaten Wonogiri. Pertimbangan pemilihan objek penelitian ini adalah bahwa BMT Mitra Mandiri merupakan salah satu *pioneer* BMT di Wonogiri bahkan di Jawa Tengah. Didirikan berdasarkan Badan Hukum nomor 216/BH/KDK.11-29/VII/2004 pada tanggal 12 Juli 2004. Selanjutnya mengalami perubahan anggaran dasar nomor 216A/BH/PAD/KDK.11-29/X/2005 pada tanggal 28 Oktober 2005 dan perubahan Badan Hukum Tingkat Propinsi nomor 09/PAD/XIV/II/2011 tertanggal 10 Februari 2011. Kemudian pada tanggal 11 Januari 2016 berubah menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Mitra Mandiri. KSPPS BMT Mitra Mandiri berkedudukan di Jalan Bima V nomor 03 Wonokarto Wonogiri Jawa Tengah. Penilaian kesehatan BMT Mitra Mandiri dilaksanakan oleh Pejabat Kemenkop-UKM tingkat Provinsi Jawa Tengah. Penilaian yang diperoleh BMT Mitra Mandiri dari tahun 2013 sampai dengan 2015 dapat dilihat di tabel berikut ini:

Tabel 1 Skor Penilaian KSPPS BMT Mitra Mandiri dari Kemenkop-UKM

Tahun	Skor Penilaian	Predikat
2013	82,15	Sehat
2014	81,60	Sehat
2015	80,05	Cukup Sehat

Dengan melihat tabel di atas tampak bahwa terdapat penurunan skor penilaian kesehatan dan predikat bagi BMT Mitra Mandiri. Hal ini mendorong dilakukan penelitian ini untuk menganalisis tingkat kesehatan BMT Mitra Mandiri setelah menjadi KSPPS BMT Mitra Mandiri dengan menggunakan standar penilaian kesehatan terbaru yaitu Per nomor 7/Per/Dep.6/IV/2016.

Berdasarkan uraian di atas, maka pokok masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

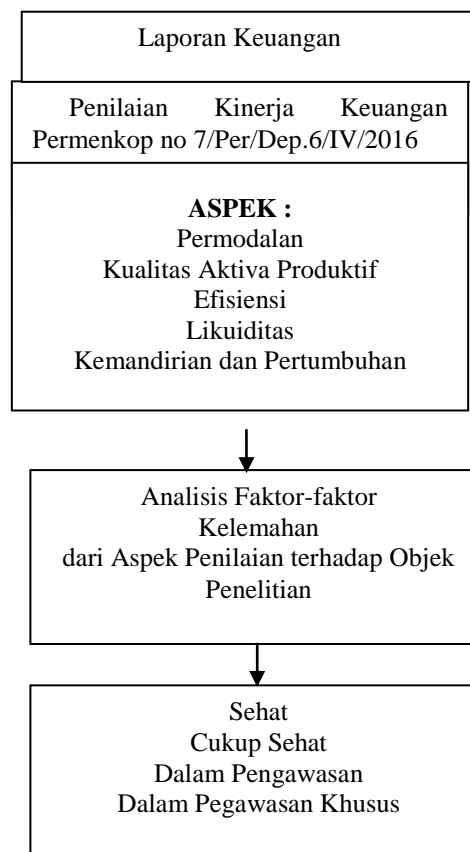
1. Bagaimana tingkat kesehatan KSPPS BMT Mitra Mandiri pada tahun 2013 sampai dengan 2016?
2. Bagaimana prediksi tingkat kesehatan KSPPS BMT Mitra Mandiri melalui analisis *trend* pada tahun 2016?

METODE PENELITIAN

Obyek penelitian ini adalah KSPPS BMT Mitra Mandiri, berkedudukan di Jalan Bima V nomor 03 Wonokarto Wonogiri Jawa Tengah. Penelitian ini merupakan deskriptif kuantitatif yaitu penelitian yang ditujukan untuk keadaan, situasi atau hal lain, dimana hasil penelitian dipaparkan dalam laporan penelitian (Arikunto, 2013:174). Sampel yang digunakan adalah laporan keuangan tahun 2013 sampai dengan 2016. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data sekunder berupa laporan keuangan tahun 2013 sampai 2016. Adapun data primer diperoleh dari wawancara informan. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, dokumentasi dan studi pustaka serta informan lainnya.

Teknik analisa yang digunakan adalah analisa deskriptif kuantitatif, yaitu yang menteknik data yang bersifat kuantitatif. Pengukuran tingkat kesehatan KSPPS menggunakan Permenkop dan UMKM nomor 7/Per/Dep.6/IV/2016 tentang Pedoman Penilaian Kesehatan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah. Dalam Permenkop tersebut disebutkan ruang lingkup penilaian kesehatan koperasi meliputi penilaian terhadap 8 aspek, yaitu Permodalan, Kualitas Aktiva Produktif, Manajemen, Efisiensi, Likuiditas, Kemandirian dan Pertumbuhan, Jatidiri Koperasi serta Kepatuhan Prinsip Syariah. Analisis penilaian kesehatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kinerja keuangan yang berhubungan dengan 5 aspek yang dipilih dalam rasio keuangan yaitu aspek permodalan, kualitas aktiva produktif, efisiensi, likuiditas dan aspek kemandirian dan pertumbuhan.

Langkah analisis untuk mengetahui tingkat kesehatan KSPPS dengan tahapan seperti digambarkan berikut ini:



Gambar 1: Kerangka Kegiatan Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

KSPPS BMT Mitra Mandiri Wonogiri merupakan koperasi syariah yang berdiri sejak tanggal 12 Juli 2004, dan sudah memperoleh legalisasi tingkat propinsi sejak tahun 2011. Hasil analisis penilaian kesehatan berdasarkan Permenkop nomor 7/Per/Dep.6/IV/2016 dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Tabel 2 Hasil Rasio Penilaian berdasar Permenkop nomor 7/Per/Dep.6/IV/2016
 KSPPS BMT Mitra Mandiri Wonogiri

Indikator Penilaian	2013		2014		2015		2016	
	Rasio	Skor	Rasio	Skor	Rasio	Skor	Rasio	Skor
Permodalan								
Rasio modal sendiri terhadap total aset	5,76%	1,25	6,86%	1,25	6,61%	1,25	7,50%	1,25
Rasio kecukupan modal (CAR)	6,37%	2,50	8,53%	5,00	6,98%	2,50	8,21%	5,00
Kualitas Aktiva Produktif								
Rasio tingkat pembiayaan dan piutang bermasalah terhadap jumlah piutang dan pembiayaan	0,82%	10,00	1,06%	10,00	0,81%	10,00	0,94%	10,00
Rasio portofolio pembiayaan beresiko	1,97%	5,00	3,93%	5,00	2,63%	5,00	0,90%	5,00
Rasio penyisihan penghapusan aktiva produktif	120,77%	5,00	24,69%	1,00	27,91%	1,50	43,24%	2,00
Efisiensi								
Rasio biaya operasional pelayanan terhadap partisipasi bruto	34,12%	4,00	30,99%	4,00	34,26%	4,00	35,00%	4,00
Rasio aktiva tetap terhadap aset	2,16%	4,00	2,22%	4,00	6,52%	4,00	6,21%	4,00
Rasio efisiensi Pelayanan	3,13%	0,50	4,25%	0,50	4,66%	0,50	5,15%	0,50
Likuiditas								
Rasio kas	25,10%	7,50	31,01%	10,00	16,05%	5,00	18,10%	5,00
Rasio pembiayaan terhadap dana yang diterima	102,11%	5,00	100,09%	5,00	105,93%	5,00	92,85%	3,75
Kemandirian dan pertumbuhan								
Rentabilitas aset	10,63%	3,00	10,96%	3,00	10,17%	3,00	10,32%	3,00
Rentabilitas modal sendiri	11,12%	3,00	9,37%	2,25	9,59%	2,25	8,79%	2,25
Rasio kemandirian operasional	293,07%	4,00	322,63%	4,00	291,87%	4,00	285,70%	4,00
Kesehatan KSPPS BMT Mitra Mandiri per tahun		54,75		55,00		48,00		49,75
Kategori	Sehat		Sehat		Sehat		Sehat	

Sumber : Data Sekunder KSPPS BMT Mitra Mandiri yang Diolah

Aspek Permodalan dinilai dengan rasio modal sendiri terhadap total aset dan rasio kecukupan modal. Hasil rasio modal sendiri terhadap total aset seperti dalam tabel 2 menunjukkan nilai dari tahun 2013 - 2016 sebesar 5,76%, 6,86%, 6,61% dan 7,50%, dengan skor sebesar 1,25. Sebagaimana diatur dalam Permenkop Nomor 7/Per/Dep.6/IV/2016, dengan skor tersebut menunjukkan bahwa hasil penilaian kesehatan KSPPS BMT Mitra Mandiri baik tahun 2013, 2014, 2014, 2015 dan 2016 dalam katagori tidak sehat. Dengan demikian, skor rerata dari tahun 2013 sampai dengan 2016 sebesar 1,25 dalam katagori tidak sehat. Adapun dari rasio kecukupan modal (CAR) hasil penilaian di tahun 2013 dan tahun 2015 menunjukkan katagori Kurang Sehat, sedangkan di tahun 2014 dan 2016 menunjukkan nilai sehat. Dari analisis trend dua indikator ini menunjukkan ada kecenderungan nilai ke arah sehat dari tahun 2013 sampai dengan 2016, walaupun kecenderungannya tidak konsisten, yaitu terdapat kenaikan dan penurunan. Hal ini disebabkan karena ada penurunan pinjaman jangka panjang yang tidak diimbangi dengan peningkatan modal anggota ataupun kepercayaan anggotanya untuk menyimpan dananya di KSPPS ini.

Aspek Kualitas Aktiva Produksi dinilai dengan rasio tingkat piutang dan pembiayaan bermasalah terhadap jumlah piutang dan pembiayaan, rasio portofolio terhadap piutang beresiko dan rasio penyisihan penghapusan aktiva produktif. Rasio tingkat piutang dan pembiayaan bermasalah terhadap jumlah piutang dan pembiayaan tahun 2013 sampai tahun 2016 menunjukkan nilai 0,82%, 1,06%, 0,81% dan 0,94% dengan skor 10, sehingga mendapat predikat lancar. Rasio portofolio pembiayaan beresiko dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2016 menunjukkan nilai 1,97%, 3,93% , 2,63% dan 0,90% dengan skor 5 , sehingga berada dalam katagori tidak beresiko. Rasio penyisihan penghapusan aktiva produktif dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2016 menunjukkan 120,77%, 25%, 28%, dan skor 43% dengan rerata sebesar 2,375, sehingga mendapat predikat diragukan. Dari analisis trend, rasio tingkat pembiayaan dan piutang bermasalah dan rasio portofolio pembiayaan beresiko menunjukkan nilai yang konstan setiap tahunnya dengan skor tertinggi, akan tetapi rasio penyisihan penghapusan aktiva tetap menunjukkan kecenderungan penurunan signifikan dari tahun 2013 ke tahun 2014, tetapi tahun 2014 ke tahun 2016 menunjukkan kecenderungan arah lebih baik. Hal ini dikarenakan adanya

piutang dan pembiayaan macet di tahun 2015 dan 2016. Dengan demikian, seharusnya pengelola KSPPS BMT Mitra Mandiri harus lebih selektif dalam meloloskan pembiayaan, sehingga meminimalisir adanya piutang dan pembiayaan macet.

Aspek efisiensi ditunjukkan dengan rasio biaya operasional pelayanan terhadap partisipasi bruto, rasio aktiva tetap terhadap aset, rasio efisiensi pelayanan. Rasio biaya operasional pelayanan terhadap partisipasi bruto tahun 2013 sampai dengan tahun 2016 mendapat hasil 34,12%, 30,99%, 34,26% dan 35%, sehingga mendapatkan skor rerata 4. Dengan demikian, KSPPS masuk dalam katagori efisien. Adapun rasio aktiva tetap terhadap aset tahun 2013 sampai dengan tahun 2016 menunjukkan 2,16%, 2,22%, 6,52% dan 6,21% dengan skor setiap tahunnya sebesar 4, sehingga berada dalam penilaian baik. Hal ini menunjukkan bahwa KSPPS telah berhasil melakukan penghematan dan memberikan pelayanan yang baik kepada anggotanya. Nilai maksimal yang dicapai pada dua rasio tersebut juga menunjukkan peran aktif anggotanya, sehingga setiap tahun SHU yang dicapai selalu meningkat. Rasio efisiensi pelayanan tahun 2013 sampai dengan tahun 2016 ditunjukkan dengan 3,13%, 4,25%, 4,66% dan 5,15%, dengan skor rerata sebesar 0,5. Dari skor tersebut, maka KSPPS berada dalam katagori tidak baik. Kondisi ini menunjukkan bahwa pelayanan KSPPS kurang maksimal, ditandai dengan gaji karyawan yang terlalu rendah dibandingkan dengan pembiayaannya. Dari analisis *trend*, rasio biaya operasional terhadap partisipasi bruto dan rasio efisiensi pelayanan menunjukan ke arah peningkatan yang lebih baik, sedangkan rasio aktiva tetap terhadap aset, dari tahun 2013 ke 2015 menunjukkan peningkatan sebesar 4,36%, tapi mengalami penurunan di tahun 2016 sebesar 0,31%.

Aspek Likuiditas dinilai dengan rasio kas dan rasio pembiayaan terhadap dana yang diterima. Rasio kas KSPPS dari tahun 2013 sampai dengan 2016 menunjukkan hasil 25,10%, 31,01%, 16,05% dan 18,10%, dengan skor rerata sebesar 6,87. Skor ini menunjukkan nilai cukup likuid. Adapun rasio pembiayaan terhadap dana yang diterima tahun 2013 sampai dengan 2016 menunjukan hasil 102,11%, 100,09%, 105,93% dan 92,85%, dengan skor rerata sebesar 4,69. Dengan demikian KSPPS ini berada dalam katagori penilaian likuid. Penilaian ini menunjukan bahwa KSPPS memiliki kemampuan membayar simpanan anggota jika diminta untuk dikembalikan sekaligus membuktikan tidak adanya resiko pinjaman bermasalah. Dari analisis trend dapat lihat bahwa rasio kas, pernah mencapai nilai maksimal di tahun 2014, tetapi mengalami penurunan di tahun 2015 sebesar 14,96% dan mengalami peningkatan kembali di tahun 2016 sebesar 2,05%. Hal yang sama juga terjadi di rasio pembiayaan terhadap dana yang diterima.

Aspek kemandirian dan pertumbuhan dinilai dengan rasio rentabilitas aset, rentabilitas modal sendiri dan rasio kemandirian operasional. Rasio rentabilitas dari tahun 2013 sampai dengan 2016 menunjukkan nilai sebesar 10,63%, 10,96%, 10,17% dan 10,32%, dengan skor rerata sebesar 3. Dengan demikian penilaian tingkat keuangan KSPPS dinilai tinggi. Rasio rentabilitas modal sendiri dari tahun 2013 sampai dengan 2016 menunjukkan nilai 11,12%, 9,37%, 9,59% dan 8,79% dengan skor rerata sebesar 2,44, sehingga masuk kriteria cukup. Untuk rasio kemandirian operasional dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2016 menunjukan nilai 293,07%, 322,63%, 291,87% dan 285,70% dengan skor rerata sebesar 4. Berdasar skor ini, penilaian keuangan KSPPS masuk kriteria tinggi. Dengan demikian, berdasar aturan penilaian keuangan terbaru menunjukkan bahwa aspek kemandirian dan pertumbuhan keuangan KSPPS masuk dalam kriteria kesehatan keuangan dengan rentabilitas aset tinggi, rentabilitas kemandirian operasional tinggi dan rentabilitas modal sendiri cukup. Dari analisis trend, rentabilitas aset menunjukkan peningkatan di tahun 2014, tetapi mengalami penurunan di tahun 2015 dan meningkat lagi di tahun 2016. Rentabilitas modal sendiri pada tahun 2014 mengalami penurunan, tetapi meningkat di tahun 2015 dan turun di tahun 2016. Adapun rasio rentabilitas kemandirian operasional menunjukkan kenaikan di tahun 2014, tetapi semakin menurun di tahun 2015 dan 2016.

Secara agregat, penilaian kesehatan keuangan pada KSPPS BMT Mitra Mandiri berada dalam kriteria Sehat, dengan skor rerata sebesar 51,87. Keseluruhan tahun yang dinilai secara individu, juga menunjukkan nilai sehat, hanya saja berdasar analisis trend, di tahun 2014 skor penilaian kesehatan KSPPS mencapai nilai tertinggi. Di tahun 2015 mengalami penurunan, dan

meningkat lagi di tahun 2016. Hal ini menunjukkan kecenderungan KSPPS ke arah yang lebih baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penilaian kinerja keuangan KSPPS BMT Mitra Mandiri tahun 2013 sampai dengan tahun 2016, dengan menggunakan Permenkop Nomor 7/Per/Dep.6/IV/2016, dimana dinilai menggunakan 5 aspek yaitu aspek permodalan, aspek kualitas aktiva produktif, aspek efisiensi, aspek likuiditas dan aspek kemandirian dan pertumbuhan, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Aspek permodalan KSPPS dalam katagori tidak sehat dan cukup sehat.
2. Aspek kualitas aktiva produktif dalam katagori lancar, tidak beresiko tetapi diragukan.
3. Aspek efisiensi dalam katagori efisien, baik, tetapi tidak baik dalam efisien pelayanan
4. Aspek likuiditas dalam katagori cukup likuid dan likuid
5. Aspek kemandirian dan pertumbuhan dalam katagori tinggi dan cukup.

Dengan demikian, secara agregat nilai keuangan KSPPS dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2016 dalam katagori Sehat. Dari hasil analisis trend, dapat diketahui bahwa pada tahun 2016 menunjukkan kecenderungan untuk semakin baik dan memperoleh skor yang semakin baik dibandingkan tahun sebelumnya.

Hal yang harus disarankan dari penelitian ini oleh KSPPS dalam penilaian kesehatan KSSP untuk arah yang lebih baik adalah memperbaiki aspek permodalan dengan menambah modal sendiri melalui peningkatan setoran modal anggota, ataupun menyakinkan anggota untuk menyimpan dananya di KSPPS. Kehati-hatian dalam menggelondorkan pembiayaan untuk mengurangi resiko serta menambah nilai cadangan pembiayaan, untuk menutup adanya pembiayaan yang macet. Peningkatan pelayanan harus ditingkatkan melalui berbagai pelatihan bagi karyawannya, sekaligus perlu adanya perbaikan kesejahteraan karyawan dengan menambah gaji para karyawan, sehingga dapat memperbaiki kinerja pelayanannya.

Terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Kementerian Riset dan Teknologi dan Perguruan Tinggi, yang telah mendanai penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S, 2013, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta:Rineka Cipta.
- Asdhiwanto, Rizal: Dwiatmanto dan Devi Farah Azizah, 2015, "Penilaian Kinerja Kesehatan Koperasi Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah Nomor 35.3/Per/M.Kukm/X/2007 (Studi Kasus Pada Koperasi Primer Tursina, Surabaya)", *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 28 No. 2 November 2015*.
- Aminah, Siti dan Imam Hidayat, 2016, Analisis *Common Size Statement dan Trend* untuk Menilai Kinerja Keuangan PT KAI, *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen : Volume 5, Nomor 3, Maret 2016*.
- Afandi, Pandi, 2014, Keuangan Koperasi KSU BMT Arafah Kecamatan Bancak Kabupaten Semarang", *Among Makarti Vol. 7 No 13 Juli 2014*.
- Haque, Zahirul, 2003, *Strategic Management Accounting: Concep, Processes and Issues*, Pearson Education Australia 2th Edition.
- Nornita, Lucky Megalia, 2012, "Analisis Tingkat Kesehatan Lembaga Keuangan Syariah: Studi Pada Bmt Bina Ihsanul Fikri Tahun 2000-2011", Skripsi Fakultas Syari'ah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Soedarsa, Herry Gunawan dan Desty Natalia, 2016, "Analisis Tingkat Kesehatan Koperasi Pada Koperasi Simpan Pinjam Di Kabupaten Tulang Bawang Barat". *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol. 7 No. 2 September 2016*.
- Penman, H Stephen, 2013, *Financial Statement Analysis and Security Valuation*, Mc. Graw- Hill International 5th Edition.
- Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16 /Per/M.Kukm/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi .
- Peraturan Deputi Bidang Pengawasan Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 7 /Per/Dep.6/IV/2016 tentang Pedoman Penilaian

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Kesehatan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah dan Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Koperasi.

Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor : 35.3/Per/M.Kukm/X/2007 Tentang Pedoman Penilaian Kesehatan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Dan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi

Sugiyono, 2003, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung.

Yusuf, Burhanuddin, 2016, “Analisis Tingkat Keuangan Koperasi Syariah”, *Jurnal Bisnis dan Manajemen Vo. 6 No 1 April 2016*.

**PENGABDIAN WORKSHOP PASAR MODAL UNTUK PESERTA DIDIK SMU DI
GALERI INVESTASI SAHAM STIE AUB SURAKARTA**

Dinna Riana, Saptani Rahayu, Indriyana Widyastuti
STIE AUB SURAKARTA
saptani@gmail.com

ABSTRAK

Dewasa ini, membeli saham telah menjadi tren tersendiri di masyarakat. Investasi pada saham dipercaya sebagai instrument keuangan yang bisa memberikan keuntungan besar, anggapan demikian memang benar adanya. Faktanya, bermain saham memang bisa menjadi pendapatan sehari-hari. Dengan bermain saham, orang bisa menikmati uang tanpa menghabiskan uang, sebab uang atau modal tersebut akan berkembang secara optimal, aman dan terjamin di masa mendatang.

Salah satu misi Pojok Bursa Efek Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Adi Unggul Bhirawa (STIE AUB) Surakarta adalah memperkenalkan dan memberikan pelatihan tentang Pasar Modal dan tatacara melakukan investasi saham, sehingga masyarakat mengenal dan turut serta dalam Investasi Saham sebagai alternative pilihan investasinya. Oleh karena itu Tim Pengabdian Masyarakat STIE AUB Surakarta, mengadakan workshop Investasi Saham kepada peserta didik SMU Warga Surakarta.

Adapun Tujuan dilaksanakannya workshop Investasi saham ini ditujukan: Agar peserta didik di SMU WARGA di Surakarta mengenal Pasar Modal dan investasi saham untuk menambah pengetahuannya. Dan agar peserta didik SMU WARGA di Surakarta dapat melakukan kegiatan praktek simulasi perdagangan saham sebagai salah satu upaya menambah ketrampilan dan memotivasi semangat berwirausaha.

Manfaat dari kegiatan ini yaitu Setelah mengikuti sosialisasi dan workshop ini diharapkan peserta didik SMU WARGA di Surakarta mengenal investasi saham dan tertarik untuk melakukan investasi saham dengan bergabung di pojok bursa saham STIE AUB Surakarta.

PENDAHULUAN
ANALISIS SITUASI

Dewasa ini, membeli saham telah menjadi tren tersendiri di masyarakat. Investasi pada saham dipercaya sebagai instrument keuangan yang bisa memberikan keuntungan besar, anggapan demikian memang benar adanya. Faktanya, bermain saham memang bisa menjadi pendapatan sehari-hari. Dengan bermain saham, orang bisa menikmati uang tanpa menghabiskan uang, sebab uang atau modal tersebut akan berkembang secara optimal, aman dan terjamin di masa mendatang.

Pada realitasnya, sudah cukup banyak orang yang menjadi kaya melalui investasi saham ini, sebut saja Bill Gates dan George Soros. Mereka semua bisa kaya berkat apresiasi dan pertumbuhan harga saham yang sangat besar serta bisa menikmati deviden setiap tahunnya. Akan tetapi, untuk masuk dan berinvestasi dalam bentuk saham, tentu dibutuhkan pengetahuan yang cukup dan memadai agar kita bisa menikmati dan memperoleh imbalan (return) sesuai yang diinginkan.

Untuk bermain saham, tidak harus memiliki uang ratusan juta rupiah untuk bisa bertransaksi saham. Pada prinsipnya, siapa pun bisa menjadi investor dan bertransaksi saham. Modal yang harus dipersiapkan juga tidak harus besar. Investasi saham berbeda dengan investasi di bidang property atau bisnis yang membutuhkan dana sangat besar dalam memulainya. Investasi dalam instrument saham bisa di mulai dengan satuan terkecil dan dengan dana yang cukup terjangkau.

Bursa Efek Indonesia (BEI) menyediakan sekitar 400 saham yang bisa ditransaksikan dengan berbagai macam harga. Investasi saham bisa dilakukan dengan modal Satu juta hingga Miliaran rupiah, tergantung dari kemampuan pemodal. Bahkan kini jumlah emiten saham di Bursa Efek Indonesia mencapai 300-an perusahaan. Dari jumlah tersebut, saham dengan harga

50,00 per lembar mencapai 10 % lebih. Jika harga saham Rp. 50,00 dan batas minimal pembelian saham adalah 1 lot (100 lembar), maka uang yang harus disediakan investor hanya Rp. 5.000,00 saja.

Bagi investor pemula yang ingin merasakan keuntungan dengan bermain saham, disarankan untuk mengenal resiko dengan cara melakukan praktik investasi secara langsung. Resiko yang besar juga memiliki keuntungan yang besar, jangan takut atau panic kalau menderita kerugian. Sebab, pada dasarnya tak sedikit investor saham yang sukses juga pernah mengalami resiko kerugian dan pernah menghadapi resiko investasi. Musuh investasi yang sejati yang harus dilawan adalah rasa takut, cemas dan sifat kerakusan yang menginginkan keuntungan yang besar (serakah).

Oleh karena itu. Berinvestasi dalam saham merupakan pilihan yang tepat, sebab ia memberikan peluang yang besar untuk mendapatkan keuntungan pada masa yang akan datang. Proses jual beli saham yang sangat sederhana dan bisa dilakukan oleh siapapun, bahkan saat ini dengan adanya sistem on line trading, siapapun yang memiliki akses internet bisa melakukan transaksi jual beli saham.

Salah satu misi Pojok Bursa Efek Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Adi Unggul Bhirawa (STIE AUB) Surakarta adalah memperkenalkan dan memberikan pelatihan tentang Pasar Modal dan tatacara melakukan investasi saham, sehingga masyarakat mengenal dan turut serta dalam Investasi Saham sebagai alternative pilihan investasinya. Pelatihan dan sosialisas itidak hanya diberikan pada masyarakat umum tetapi juga kepada peserta didik Sekolah Menengah Umum, hal ini dimaksudkan untuk membekali peserta didik setelah lulus nanti agar tertarik melakukan investasi dalam bentuk saham.

Berdasar pengamatan dan pertemuan pendahuluan pada peserta didik SMU Warga di Surakarta, para siswa tertarik untuk mengenal lebih jauh tentang Pasar Modal dan Mekanisme perdagangan Saham di pasar Modal. Oleh karena itu pelaksana Pengabdian kepada Masyarakat STIE AUB Surakarta memperoleh kesimpulan bahwa :

1. Siswa Siswi SMU Warga Surakarta ingin mempelajari dan mengenal tentang Pasar Modal dan Investasi Saham untuk menunjang pengetahuan dan kegiatan belajarnya.
2. Pada era sekarang di mana kemajuan teknologi komunikasi dan internet berkembang sangat pesat maka sangat dibutuhkan siswa siswi SMU yang punya kemampuan memiliki penguasaan ilmu dan Iptek untuk menambah ketrampilannya khususnya dalam mengenal Investasi Saham, sehingga mereka dapat memperoleh penghasilan sendiri.
3. Atas dasar pengamatan dan informasi yang diperoleh saat pertemuan pendahuluan, pelaksana Pengabdian kepada Masyarakat STIE AUB Surakarta merasa perlu untuk mengadakan pelatihan Investasi Saham kepada peserta didik SMU Warga di Surakarta.

IDENTIFIKASI DAN PERUMUSAN MASALAH

Berpijak dari uraian diatas yang menjadi masalah adalah

1. Bagaimana agar para siswa di SMU Warga di Surakarta mengenal Pasar Modal dan investasi saham sebagai salah satu upaya menambah pengetahuannya?
2. Bagaimana agar para Siswa SMU Warga di Surakarta dapat melakukan kegiatan praktek simulasi perdagangan saham sebagai salah satu upaya menambah ketrampilan dan memperoleh penghasilan sendiri?

TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN

Tujuan Kegiatan

1. Agar peserta didik di SMU Warga di Surakarta mengenal Pasar Modal dan investasi saham sebagai salah satu upaya menambah pengetahuannya.
2. Agar peserta didik SMU Warga di Surakarta dapat melakukan kegiatan praktek simulasi perdagangan saham sebagai salah satu upaya menambah ketrampilan dan memotivasi semangat berwirausaha.

Manfaat Pelatihan

Setelah mengikuti sosialisasi dan workshop ini diharapkan siswa siswi SMU Warga Surakarta mengenal investasi saham dan tertarik untuk melakukan investasi saham dengan bergabung di pojok bursa saham STIE AUB Surakarta untuk menambah pengetahuan dan ketrampilannya, selain itu juga bisa digunakan untuk mencari tambahan pendapatan sendiri.

KERANGKA PEMECAHAN MASALAH

Bertitik tolak dari pemahaman ini maka kegiatan pengabdian masyarakat ini akan mengupas antara lain:

- a. Pengenalan tentang Pasar Modal
- b. Bagaimana cara menghasilkan uang dengan berinvestasi saham
- c. Bagaimana mekanisme perdagangan saham
- d. Bagaimana cara memilih saham dengan tepat
- e. Bagaimana memilih perusahaan atau broker yang handal
- f. Bagaimana bermain saham melalui on line trading
- g. Bagaimana strategi bermain saham
- h. Bagaimana resiko investasi saham

TINJAUAN PUSTAKA

Mengenal Pasar Modal dan Produk Pasar Modal

Pengertian Pasar Modal secara umum adalah suatu sistem keuangan yang terorganisir, termasuk di dalamnya adalah bank-bank komersial dan semua lembaga perantara di bidang keuangan, serta keseluruhan surat-surat berharga yang beredar. Dalam arti sempit, Pasar Modal adalah suatu tempat (tempat berupa gedung) yang disiapkan guna memperdagangkan saham, obligasi dan surat berharga lainnya dengan memakai jasa para perantara pedagang efek.

Pasar Modal merupakan sarana atau media investor dan pihak ketiga yang membutuhkan modal besar untuk melakukan jual beli atau perdagangan instrument pasar modal seperti saham dan obligasi. Dengan demikian Pasar Modal pada hakikatnya merupakan sarana atau media bagi investor yang akan menanamkan dananya dalam berbagai instrument yang diterbitkan oleh perusahaan public seperti saham dan obligasi. Pasar Modal menjadi alternative investasi yang sangat bagus dan menarik, karena menyediakan berbagai macam instrument investasi.

Pasar Modal memungkinkan investor memiliki saham dari berbagai perusahaan yang bagus dan menguntungkan. Pasar Modal sangat penting perannya bagi perusahaan atau lembaga yang menginginkan modal atau dana untuk keperluan usaha. Pasar Modal menjadi media tempat bertemunya penjual dan pembeli modal atau dana. Dengan kata lain Pasar Modal bertujuan untuk mempercepat proses ikut sertanya masyarakat dalam kepemilikan saham menuju pemerataan pendapatan masyarakat serta meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengerahan dana dan penggunaannya secara produktif untuk pembiayaan.

Kini Pasar Modal sudah memasyarakat, seiring perannya yang besar bagi perekonomian Negara. Dengan adanya pasar modal, investor sebagai pihak yang memiliki kelebihan dana dapat menginvestasikan dananya dengan harapan memperoleh imbalan (return). Sementara perusahaan sebagai pihak yang memerlukan dana dapat memanfaatkan dana tersebut untuk mengembangkan proyek-proyeknya. Dengan alternative pendanaan dari Pasar Modal, perusahaan dapat beroperasi dengan mengembangkan usahanya dan pemerintah dapat membiayai berbagai kegiatannya, sehingga dapat meningkatkan kegiatan perekonomian Negara dan kemakmuran masyarakat luas.

Saham Sebagai Produk Pasar Modal

Investasi dengan saham merupakan langkah yang tepat agar kita bisa beternak uang dan penghasilan bisa diperoleh. Saham merupakan penyertaan dalam modal dasar suatu perseroan terbatas atau perusahaan yang menjadi tanda bukti kepemilikan dan bukti penyertaan modal (Simanungsong : 2005, 147). Semakin banyak saham yang dimiliki oleh seseorang di suatu perusahaan, berarti jumlah uang yang diberikan ke perusahaan itu juga semakin besar. Demikian juga penguasaan orang tersebut dalam perusahaan itu semakin tinggi (Situmorang : 2010,1).

Pemilik suatu saham mempunyai hak dalam kepemilikan perusahaan tersebut, sebesar presentase kepemilikan sahamnya.

Dengan memiliki saham, seseorang atau sekumpulan orang berarti ikut memiliki perusahaan tersebut. Memiliki bukan hanya berarti bisa mengetahui isi perut perusahaan itu, tetapi yang lebih penting adalah memiliki klaim atas asset perusahaan, berhak hadir dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS), serta memiliki klaim atas pendapatan perusahaan dalam bentuk deviden yang biasanya dibagikan oleh perusahaan setiap tahun sebagai bagian dari laba perusahaan.

Saham merupakan salah satu dari bermacam-macam surat berharga (efek) yang umumnya diperjual belikan melalui bursa efek. Di Indonesia, selain saham, surat-surat berharga lainnya yang diperjual belikan adalah obligasi, waran dan sebagainya. Saham merupakan salah satu instrument pasar keuangan yang paling populer dan banyak dipilih investor, karena mampu memberikan tingkat keuntungan yang menarik.

Secara umum, saham dapat dibagi menjadi 2 jenis, yaitu saham biasa (common stock) dan saham preferred (preferred stock)

a. Saham Biasa (Common Stock)

Merupakan bukti kepemilikan atas suatu perusahaan, biasanya disertai bukti kepemilikan berupa selebar saham. Namun, bursa di Indonesia sudah memperkenalkan apa yang dinamakan Scriptless trading (perdagangan tanpa warkat). Jadi, pemilik saham tidak lagi menerima lembaran kepemilikan saham, tetapi namanya akan tercantum secara elektronik pada Bursa Efek Jakarta, dan mereka mempunyai hak yang sama dengan pemilik saham yang memegang lembaran saham.

b. Saham Preferren (Preferred Stock)

Saham Preferren merupakan saham yang mempunyai likuiditas lebih tinggi daripada saham biasa. Misalnya, pemegang saham preferren mempunyai hak untuk mendapatkan deviden yang tetap setiap tahunnya (tidak seperti saham biasa). Pada saham preferen ini, jika perusahaan merugi atau tidak bisa membagikan deviden pada tahun berjalan karena suatu hal, maka deviden tadi akan diakumulasikan pada periode berikutnya. Jika perusahaan jatuh bangkrut, maka sisa asset perusahaan akan dibagikan terlebih dahulu kepada pemilik saham preferen, baru setelah itu ke pemilik saham biasa. Tetapi pemilik saham preferen tidak mempunyai hak dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Jika ditinjau dari kinerja perdagangan, maka saham dapat dikelompokkan menjadi 7 kategori:

- a. Blue Chip Stocks
- b. Income Stocks
- c. Growth Stocks
- d. Defensive Stocks
- e. Speculative Stocks
- f. Counter Cyclical Stocks
- g. Turnaround Stocks

Mekanisme Perdagangan Saham di Indonesia

Perdagangan saham terjadi di Pasar sekunder yang merupakan pasar bagi efek yang telah dicatatkan di bursa. Dengan kata lain, pasar sekunder merupakan pasar di mana pemodal dapat melakukan jual beli efek setelah efek tersebut tercatat di bursa. Jadi, di pasar sekunder merupakan kelanjutan dari pasar perdana. Di Indonesia terdapat satu bursa efek, yaitu Bursa Efek Indonesia (BEI), sebagai tempat berlangsungnya perdagangan efek di pasar sekunder.

Untuk bisa bermain saham, maka hal pertama yang harus dilakukan investor adalah harus menjadi nasabah pada perusahaan efek terlebih dahulu, misalnya menjadi anggota dari Pojok Bursa Saham STIE AUB Surakarta. Investor membuka rekening dengan membayarkan deposit sejumlah 1 juta rupiah. Pada Perusahaan efek yang lain mewajibkan membayar Rp. 15 juta sampai Rp. 25 juta rupiah.

Pertama kali pemodal harus melakukan pembukaan rekening dengan mengisi pembukuan rekening, yang memuat identitas nasabah lengkap termasuk tujuan investasi dan keadaan keuangannya serta keterangan tentang investasi yang akan dilakukan. Setelah pemodal memiliki account di salah satu perusahaan efek, pemodal dapat langsung merekomendasikan jual beli saham melalui perusahaan sekuritas.

Untuk pembelian dan penjualan saham, pemodal harus membayar biaya komisi kepada pialang atau broker yang melaksanakan pesanan. Besarnya komisi ditentukan oleh bursa, umumnya untuk transaksi beli pemodal dikenakan fee broker 0,3% dari nilai transaksi, sedangkan untuk transaksi jual dikenakan 0,4%. Untuk transaksi jual pemodal masih dikenakan pajak penghasilan atas penjualan saham sebesar 0,1% dari nilai transaksi.

Adapun untuk batas waktu transaksi atau order, dapat dilakukan pada setiap jam perdagangan di BEI, yaitu :

- a. Senin – Kamis : Sesi I pukul 09.00-12,00
Sesi II pukul 13.30-16.00
- b. Jumat : Sesi I pukul 09.00-11.30
: Sesi II pukul 14.00-16.00

Strategi Bermain Saham

Bermain saham memang bisa menjadi sumber pendapatan, akan tetapi ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, digunakan dan dipertimbangkan oleh seorang pemodal agar mereka dapat hidup dengan bermain saham. Hal-hal yang perlu diperhatikan investor saat bermain saham :

1. Bermain saham memiliki Resiko dan keuntungan yang besar (high risk high return)
2. Jangan rakus dan emosional
3. Jangan melakukan investasi yang sangat besar pada saham yang sangat fluktuatif
4. Pemodal harus memiliki informasi lengkap atas semua saham yang dimiliki dan ditransaksikan
5. Pemodal harus punya metode analisis
6. Pemodal harus bersikap rasional
7. Pemodal harus menggunakan Prinsip 4P (Cool, Calm, Confident, Concistent).

MATERI DAN METODE PELAKSANAAN KHALAYAK SASARAN

Sasaran kegiatan adalah Siswa siswi SMU Warga Surakarta kelas XI IPS yang berjumlah 32 siswa.yang dibagi menjadi 2 kelompok

METODE KEGIATAN

Metoda yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan diatas dapat dilihat pada tabel berikut :

Awal	Metode	Outcome
Memberikan pemahaman tentang pentingnya investasi saham pada era sekarang untuk memperoleh penghasilan	Ceramah workshop Tanya jawab Pemecahan masalah	Perubahan pemikiran Workshop sheet Capital gain

RANCANGAN EVALUASI

Evaluasi dilaksanakan sejak tahap persiapan yaitu pemilihan khalayak sasaran, materi pelatihan sampai dengan pelaksanaan dan pelaporan hasil akhir. Rancangan evaluasi program Pengabdian Kepada masyarakat ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Tahapan Kegiatan	Kriteria Evaluasi	Indikator Pencapaian Tujuan	Tolok Ukur
Tahap Persiapan • Seleksi Khalayak Sasaran	• Khalayak Sasaran adalah siswa siswi SMU Warga kelas XI IPS	Tertilih beberapa khalayak sasaran yang memenuhi kriteria yang telah ditentukan	Khalayak sasaran sesuai dengan kriteria
Identifikasi kebutuhan Pelatihan	• Pemahaman pentingnya investasi saham pada era sekarang • Ditentukan Jenis materi dan metode pelatihan yang akan diberikan	• Dapat menentukan kebutuhan pelatihan yang sesuai dengan kondisi khalayak sasaran	Materi pelatihan didasarkan pada kebutuhan sekarang
Seminar Perencanaan kegiatan	Kegiatan yang direncanakan akan dapat memberikan nilai tambah bagi pengguna	Hasil seminar menjadi tolak ukur pelaksanaan kegiatan	Kegiatan sesuai dengan bidang yang dikaji

HASIL DAN PEMBAHASAN

WAKTU PELAKSANAAN

Workshop dilaksanakan dengan baik untuk peserta Didik SMU Warga Surakarta pada Selasa, 24 Oktober 2017 di Galeri Investasi Saham STIE AUB Surakarta sebanyak 32 peserta.

REALISASI PEMECAHAN MASALAH

1. Materi 1: Menjelaskan Pengertian Pasar Modal dan sejarah perkembangan pasar modal di Indonesia.
2. Materi II : Menjelaskan bagaimana mekanisme perdagangan saham di Bursa Efek Indonesia
3. Melakukan Simulasi perdagangan saham.

RESPON TANGGAPAN DAN UMPAN BALIK DARI KHALAYAK SASARAN

1. Selama kegiatan dilaksanakan peserta mendengarkan dengan penuh perhatian.
2. Dilakukan tanya jawab
3. Diberikan kuesioner sebelum dan sesudah mereka melakukan workshop untuk melihat tanggapan mereka sebelum dan sesudah workshop dilaksanakan.
4. Peserta melakukan kegiatan simulasi perdagangan saham dengan melakukan pembelian dan penjualan saham selama 2 bulan (Okt-Nov)
5. Konsultasi yang berkelanjutan kepada Tim Pengabdian kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Adi Unggul Bhirawa (STIE AUB) Surakarta secara tidak terjadwal.

SIMPULAN

1. Setelah mengikuti kegiatan Workshop Pasar Modal dari Tim Pengabdian Masyarakat STIE AUB Surakarta, Peserta didik SMU Warga Surakarta yang semula tidak mengenal Pasar Modal dan perdagangan saham dapat mengenal pasar modal dan mekanisme perdagangan saham yang dilaksanakan di Indonesia.
2. Setelah mengikuti kegiatan workshop Pasar Modal dari Tim Pengabdian Masyarakat STIE AUB Surakarta, peserta didik SMU Warga tertarik dan senang karena dapat melakukan transaksi perdagangan saham, membeli saham, menjual saham dan melakukan analisis fundamental dan teknikal untuk mendapatkan keuntungan atau Capital Gain.

**ANALISIS PENGARUH RASIO KEUANGAN TERHADAP PERTUMBUHAN LABA
PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DALAM LQ45 YANG TERDAFTAR
DI BURSA EFEK INDONESIA**

Astaris Marga Riana, V. Titi Purwantini

Manajemen STIE AUB SURAKARTA

Email : Astaris698@gmail.com, veronica_purwantini@yahoo.co.id

ABSTRACT

This study aims to determine the effect Current Ratio (CR), Debt to Equity Ratio (DER), Net Profit Margin (NPM), and Total Asset Turnover (TAT) either partially or test the model to Profit Growth at the manufacture company in LQ45 which listed on the Indonesia Stock Exchange. The sampling technique used in this research is purposive sampling with some criteria , those are : (1) the manufacture company which include LQ45 2010-2016 period, (2) has a positive profit, (3) and using monetary unit of rupiah. The result of this research shows that the data has fulfill the calssical assumption, such as : no multicollinearity, no autocorrelation, no heteroscedastisity and distributed normally. The results of the partial test (t test) showed only variable Debt to Equity Ratio (DER) the significant effect on Profit Growth. While other variables are Current Ratio (CR), Net Profit Margin (NPM) and Total Asset Turnover (TAT) no significant effect on Profit Growth. The test results are test models show that Current Ratio (CR), Debt to Equity Ratio (DER), Net Profit Margin (NPM), and Total Asset Turnover (TAT) jointly significant effect on Profit Growth. The test results demonstrate value of the coefficient of determination Adjusted R Square of 0,153 this means 15,3% of the dependent variable is influenced by the variable independent, while the remaining 87,3% in influenced by other factor not examined in this study.

Keywords : Current Ratio (CR), Debt to Equity Ratio (DER), Net Profit Margin (NPM), Total Asset Turnover (TAT), and Profit Growth

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Current Ratio (CR), Debt to Equity Ratio (DER), Net Profit Margin (NPM), dan Total Asset Turnover (TAT) baik secara parsial maupun secara uji model terhadap Pertumbuhan Laba pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Data diperoleh dengan menggunakan metode purposive sampling dengan kriteria : (1) perusahaan manufaktur yang termasuk dalam LQ45 periode 2010-2016, (2) memiliki laba positif, (3) dan menggunakan satuan moneter rupiah. Hasil analisis menunjukkan bahwa data-data yang digunakan dalam penelitian ini telah memenuhi asumsi klasik, yang meliputi : tidak terjadi gejala multikolinearitas, tidak terdapat autokorelasi, tidak terjadi heteroskedastisitas, dan data terdistribusi normal. Hasil pengujian secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa hanya variabel Debt to Equity Ratio (DER) yang berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba. Sedangkan variabel lainnya yaitu Current Ratio (CR), Net Profit margin (NPM), dan Total Asset Turnover (TAT) berpengaruh tidak signifikan terhadap Pertumbuhan Laba. Hasil pengujian secara uji model (uji F) menunjukkan bahwa Current Ratio (CR), Debt to Equity Ratio (DER), Net Profit Margin (NPM), dan Total Asset Turnover (TAT) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba. Hasil uji Koefisien Determinasi menunjukkan nilai Adjusted R Square sebesar 0,153 hal ini berarti 15,3 % variabel dependen dipengaruhi oleh variabel independen, sedangkan sisanya sebesar 84,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Current Ratio (CR), Debt to Equity Ratio (DER), Net Profit Margin (NPM), Total Asset Turnover (TAT), dan Pertumbuhan Laba.

PENDAHULUAN

Pengertian laba menurut Harahap (2008) adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Rasio pertumbuhan mengukur kemampuan perusahaan untuk mempertahankan posisi ekonomisnya dalam pertumbuhan perekonomian dan dalam industri atau pasar produk tempatnya beroperasi. Pertumbuhan laba adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan meningkatkan laba bersih dibanding tahun sebelumnya (Harahap, 2011). Pertumbuhan laba mencerminkan keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan secara efektif dan efisien.

Rasio keuangan merupakan ukuran yang seringkali digunakan untuk menunjukkan prestasi dan kondisi keuangan suatu perusahaan. Besar kecilnya laba suatu perusahaan dapat dilihat dari peningkatan atau penurunan rasio keuangan. Pada saat rasio keuangan menunjukkan kondisi perusahaan yang sehat seharusnya juga diikuti dengan tingkat laba yang tinggi. Dari uraian tersebut, penelitian ini dimaksudkan untuk menguji pengaruh yang signifikan antara rasio keuangan dan pertumbuhan laba. Dalam penelitian ini, rasio keuangan yang digunakan adalah rasio likuiditas yang diwakili oleh Current Ratio (CR), rasio solvabilitas yang diwakili oleh Debt to Equity Ratio (DER), rasio profitabilitas yang diwakili oleh Net Profit Margin (NPM), dan rasio aktivitas yang diwakili oleh Total Asset Turnover (TAT).

CR menunjukkan seberapa jauh tuntutan dari kreditor jangka pendek dipenuhi oleh aktiva yang diperkirakan menjadi uang tunai dalam periode yang sama dengan jatuh tempo hutang. Semakin tinggi CR menunjukkan tingginya tingkat likuiditas. Kondisi keuangan yang likuid mempermudah pendanaan investor.

DER menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi segala kewajiban finansialnya seandainya perusahaan tersebut dilikuidasi. Semakin tinggi DER menunjukkan semakin tinggi penggunaan hutang sebagai sumber pendanaan perusahaan. Hal ini dapat menimbulkan resiko yang cukup besar bagi perusahaan ketika perusahaan tidak mampu membayar kewajiban tersebut pada saat jatuh tempo, sehingga akan mengganggu kontinuitas operasi perusahaan.

NPM menunjukkan kemampuan perusahaan membukukan laba bersih atas penjualan bersih. NPM yang semakin besar menunjukkan bahwa semakin besar laba bersih yang diperoleh perusahaan dari kegiatan penjualan. Dengan laba bersih yang besar, bertambah luas kesempatan bagi perusahaan untuk memperbesar modal usahanya tanpa melalui hutang- hutang baru, sehingga pendapatan yang diperoleh menjadi meningkat.

TAT menunjukkan efektivitas penggunaan seluruh harta perusahaan dalam rangka menghasilkan penjualan. Semakin besar TAT menunjukkan perusahaan efisiensi dalam menggunakan seluruh aktiva perusahaan untuk menghasilkan penjualan bersihnya. Semakin cepat perputaran aktiva suatu perusahaan untuk menunjang kegiatan penjualannya, maka pendapatan yang diperoleh meningkat sehingga laba yang didapat besar.

Bursa Efek Indonesia (disingkat BEI, atau Indonesia Stock Exchange (IDX) merupakan bursa hasil penggabungan dari Bursa Efek Jakarta (BEJ) dengan Bursa Efek Surabaya (BES).

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia karena perusahaan yang tergabung dalam LQ45 memiliki tingkat likuiditas perdagangan di atas rata-rata tingkat likuiditas perusahaan lainnya dan memiliki tingkat kapasitas pasar yang besar, sehingga banyak diminati investor di pasar modal. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Dalam LQ45 Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia”

Permasalahan dalam penelitian ini adalah 1) Apakah current ratio berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2016? 2) Apakah debt to equity ratio berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2016? 3) Apakah net profit margin berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2016? 4) Apakah total asset turnover berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2016?. Tujuan Penelitian ini adalah 1) Mengetahui pengaruh current ratio terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2016, 2) Mengetahui pengaruh debt to equity ratio terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2016, 3) Mengetahui pengaruh net profit margin terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2016, 4) Mengetahui pengaruh total asset turnover terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2016.

Menurut Khasmir (2009), laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

Menurut Angkoso (2006) pertumbuhan laba dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain: besarnya perusahaan, umur perusahaan, tingkat leverage, tingkat penjualan, dan perubahan laba masa lalu.

Dennis (2006) menyatakan bahwa analisis rasio keuangan merupakan metode yang paling baik digunakan untuk memperoleh gambaran kondisi keuangan perusahaan secara keseluruhan. Menurut Usman (2003), analisis ini berguna sebagai analisis intern bagi manajemen perusahaan untuk mengetahui hasil keuangan yang telah dicapai guna perencanaan yang akan datang dan juga untuk analisis intern bagi kreditur dan investor untuk menentukan kebijakan pemberian kredit dan penanaman modal suatu perusahaan.

Jenis-jenis rasio keuangan menurut Kasmir (2015) :

Ratio Likuiditas - Merupakan ratio yang digunakan untuk mengukur seberapa likuidnya suatu perusahaan. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Current Ratio merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendeknya atau hutang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan.

Ratio Solvabilitas - Rasio ini disebut juga rasio leverage yaitu mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai oleh utang. Debt to Equity Ratio merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas (modal sendiri). Untuk mencari rasio ini adalah dengan cara membandingkan antara seluruh utang, termasuk utang lancar dengan seluruh ekuitas.

Ratio Profitabilitas - Rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam suatu periode tertentu. Net Profit Margin merupakan rasio untuk mengukur keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan.

Ratio Aktivitas - Rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi pemanfaatan sumber daya perusahaan (penjualan, persediaan, penagihan utang, dan lainnya) atau untuk menilai

kemampuan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari. Total Asset Turnover merupakan rasio perputaran semua aktiva yang dimiliki perusahaan dan mengukur berapa jumlah penjualan yang diperoleh dari tiap rupiah aktiva.

Astaris Marga Riana-Analisis Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Dalam LQ45 Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan mengambil data yang diakses di Pojok Bursa Efek Indonesia STIE AUB Surakarta melalui website www.idx.co.id. Penelitian dilakukan pada bulan Oktober 2017.

Populasi dan Sampel

Populasi

Menurut Sugiyono (2008), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Dalam penelitian ini jumlah populasi yang digunakan adalah seluruh perusahaan manufaktur periode 2012-2016 yang listingnya tercatat di Bursa Efek Indonesia berjumlah 131 perusahaan.

Sampel

Menurut Sugiyono (2008), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Metode penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *purposive sampling* yaitu teknik yang digunakan dalam penentuan sampel yang dipilih berdasarkan kriteria tertentu dan berdasarkan pertimbangan tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian. Adapun yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah yang memenuhi kriteria yaitu : perusahaan manufaktur yang termasuk dalam LQ45 periode 2010-2016, memiliki laba positif, dan menggunakan satuan moneter rupiah. Berdasarkan kriteria pengambilan sampel tersebut, maka diperoleh 6 perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebagai sampel penelitian.

Jenis Data dan Sumber Data

Jenis Data

Penelitian ini menggunakan data jenis data sekunder yaitu data yang berupa laporan keuangan perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2010-2016.

Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari ICMD (Indonesian Capital Market Directory) yang diakses melalui Pojok Bursa Efek Indonesia STIE AUB Surakarta. Data yang diambil berjenis time series. Data yang digunakan adalah data kuantitatif yang diukur menggunakan skala numeric (angka).

Metode Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan metode dokumentasi yaitu pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data sekunder dari laporan keuangan yang telah dipublikasikan di Bursa Efek Indonesia. Laporan keuangan perusahaan tercantum dalam ICMD (Indonesian Capital Market Directory) tahun 2010-2016.

HASIL PENELITIAN

1. Statistik Deskriptif

Tabel 1
 Hasil Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
CR	42	-,51	1,76	,8140	,52848
DER	42	-,51	1,95	,8305	,55285
NPM	42	-,51	1,52	,5921	,50411
TAT	42	-,49	1,88	,5052	,65382
Pertumbuhan Laba	42	-,10	,39	,1243	,11301
Valid N (listwise)	42				

Sumber: Data diolah 2017

Tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah data yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 42 sampel data yang diambil dari laporan keuangan publikasi tahunan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2010-2016.

Dari tabel IV.2 dapat diketahui :

- a. Nilai minimum pada Current Ratio adalah sebesar $-0,51$ dan nilai maksimum current ratio adalah sebesar $1,76$ persen, hal ini berarti perusahaan mempunyai kemampuan untuk membayar hutang yang segera harus dipenuhi dengan aktiva lancar. Setiap hutang lancar Rp.1,- dijamin oleh aktiva lancar sebesar Rp. 1,76. Sedangkan rata-rata (Mean) Current Ratio adalah sebesar $0,8140$ dengan standar deviasi sebesar $0,52848$.
- b. Nilai minimum Debt to Equity Ratio (DER) adalah sebesar $-0,51$ dan nilai maksimum DER adalah sebesar $1,95$ hal ini berarti Rp. 1,95,- dari setiap modal sendiri menjadi jaminan hutang atau bagian dari setiap rupiah modal sendiri perusahaan yang dijadikan jaminan untuk keseluruhan hutang. Sedangkan rata-rata (mean) DER adalah sebesar $0,8305$ dengan standar deviasi sebesar $0,55285$.
- c. Nilai minimum Net Profit Margin (NPM) adalah sebesar $-0,51$ nilai maksimum NPM adalah sebesar $1,52$ hal ini berarti setiap rupiah penjualan menghasilkan keuntungan neto sebesar Rp. 1,52. Sedangkan rata-rata (mean) DER adalah sebesar $0,5921$ dengan standar deviasi sebesar $0,50411$.
- d. Nilai minimum Total Asset Turnover (TAT) adalah sebesar $-0,49$ nilai maksimum TAT adalah sebesar $1,88$ hal ini berarti dana yang tertanam dalam keseluruhan aktiva rata-rata dalam satu tahun berputar $1,88$ kali atau setiap rupiah aktiva selama setahun dapat menghasilkan revenue sebesar hal ini berarti setiap Rp. 1,88. Sedangkan rata-rata (mean) DER adalah sebesar $0,5052$ dengan standar deviasi sebesar $0,65392$.
- e. Nilai minimum pertumbuhan laba adalah sebesar $-0,10$ nilai maksimum pertumbuhan laba adalah sebesar $0,39$ rata-rata (mean) pertumbuhan laba adalah sebesar $0,1243$ dengan standar deviasi sebesar $0,11301$.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Tabel 2
 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test						
		CR	DER	NPM	TAT	Pertumbuhan Laba
N		42	42	42	42	42
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,8140	,8305	,5921	,5052	,1243
	Std. Deviation	,52848	,55285	,50411	,65382	,11301
Most Extreme Differences	Absolute	,076	,064	,126	,116	,075
	Positive	,043	,041	,088	,114	,075
	Negative	-,076	-,064	-,126	-,116	-,054
Kolmogorov-Smirnov Z		,492	,414	,818	,751	,487
Asymp. Sig. (2-tailed)		,969	,995	,515	,626	,972

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Dari Tabel 2, dapat diketahui bahwa nilai Kolmogorov-Smirnov, variabel Current Ratio, Debt to Equity Ratio, Net Profit Margin, Total Asset Turnover dan Pertumbuhan Laba terdistribusi secara normal karena memiliki tingkat signifikansi di atas 0,05.

b. Uji Multikolinearitas

Tabel 3
 Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Collinearity Statistic	
	Tolerance	VIF
Current Ratio (CR)	,760	1,316
Debt to Equity Ratio (DER)	,957	1,045
Net Profit Margin (NPM)	,954	1,048
Total Asset Turnover (TAT)	,777	1,288

Sumber: Data diolah 2017

Dari Tabel 3 dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah multikolinearitas dalam model regresi karena semua variabel nilai tolerance nya $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 , maka model regresi yang ada layak untuk dipakai.

c. Uji Autokorelasi

Tabel 4
 Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^a

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,485 ^a	,236	,153	,10400	1,545

a. Predictors: (Constant), TAT, NPM, DER, CR

b. Dependent Variable: Pertumbuhan Laba

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel 4, dapat dilihat bahwa hasil uji autokorelasi yang dilakukan dengan metode Durbin-Watson menghasilkan nilai d sebesar 1,545. Nilai ini berada diantara 1,54 sampai dengan 2,46 yang berarti tidak ada autokorelasi.

d. Uji Heteroskedastisitas

Tabel 5
 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,081	,029		2,776	,009
	CR	-,007	,019	-,069	-,378	,708
	DER	,014	,016	,147	,900	,374
	NPM	-,014	,018	-,128	-,782	,439
	TAT	,006	,015	,069	,379	,707

a. Dependent Variable: Absut

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel 5 dapat dilihat bahwa dari keempat variabel tidak ada yang signifikan maka artinya data empiris yang diestimasi tidak terdapat heteroskedastisitas. Hal ini sesuai dengan teori yang menyatakan apabila probabilitas nilai test tidak signifikan statistik, maka berarti data empiris yang diestimasi tidak terdapat heteroskedastisitas.

3. Uji Hipotesis
 a. Uji Regresi Linier Berganda

Tabel 6
 Hasil Uji Regresi

Model		Coefficients ^a				Collinearity Statistics		
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	,018	,055		,324	,748		
	CR	,051	,035	,236	1,434	,160	,760	1,316
	DER	,079	,030	,386	2,629	,012	,957	1,045
	NPM	,030	,033	,132	,898	,375	,954	1,048
	TAT	-,035	,028	-,204	-1,248	,220	,777	1,288

a. Dependent Variable: Pertumbuhan Laba

Sumber: Data diolah 2017

Berdasarkan tabel 6 dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = 0,236X_1 + 0,386X_2 + 0,132X_3 - 0,204X_4$$

- 1) $\beta_1 = 0,236$, artinya CR berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba. Jadi apabila CR meningkat maka pertumbuhan laba juga akan meningkat.
- 2) $\beta_2 = 0,386$, artinya DER berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba. Jadi apabila DER meningkat maka pertumbuhan laba juga akan meningkat.
- 3) $\beta_3 = 0,132$, artinya NPM berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba. Jadi apabila NPM meningkat maka pertumbuhan laba juga akan meningkat.
- 4) $\beta_4 = -0,204$, artinya TAT berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan laba. Jadi apabila TAT menurun maka pertumbuhan laba akan meningkat.

b. Uji Statistik F (Pengujian secara simultan)

Tabel 7
 Hasil Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,123	4	,031	2,852	,037 ^a
	Residual	,400	37	,011		
	Total	,524	41			

a. Predictors: (Constant), TAT, NPM, DER, CR

b. Dependent Variable: Pertumbuhan Laba

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel 7 dapat dilihat nilai signifikansinya sebesar 0,037 artinya keempat variabel yaitu CR, DER, NPM, dan TAT secara bersama-sama berpengaruh terhadap pertumbuhan laba karena nilai signifikansinya $0,037 < 0,05$.

c. Uji Statistik t (Pengujian secara parsial)

Tabel 8
 Hasil Uji t

Model		Coefficients ^a				Collinearity Statistics		
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	,018	,055		,324	,748		
	CR	,051	,035	,236	1,434	,160	,760	1,316
	DER	,079	,030	,386	2,629	,012	,957	1,045
	NPM	,030	,033	,132	,898	,375	,954	1,048
	TAT	-,035	,028	-,204	-1,248	,220	,777	1,288

a. Dependent Variable: Pertumbuhan Laba

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel IV.9 dapat dilihat bahwa:

- 1) Nilai signifikan CR = 0,160, yang berarti bahwa CR berpengaruh tidak signifikan terhadap pertumbuhan laba.

- 2) Nilai signifikan DER = 0,012, yang berarti bahwa DER berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba.
- 3) Nilai signifikan NPM = 0,375, yang berarti bahwa NPM berpengaruh tidak signifikan terhadap pertumbuhan laba.
- 4) Nilai signifikan TAT = 0,220, yang berarti bahwa TAT berpengaruh tidak signifikan terhadap pertumbuhan laba.

d. Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 9
 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,485 ^a	,236	,153	,10400	1,545

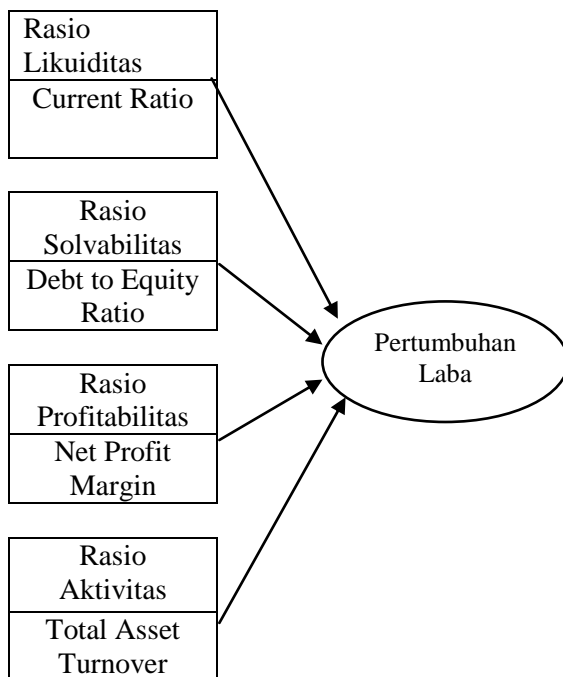
a. Predictors: (Constant), TAT, NPM, DER, CR

b. Dependent Variable: Pertumbuhan Laba

Sumber: Data diolah 2017

Dari tabel IV.10 menunjukkan bahwa koefisien determinasi yang ditunjukkan dari nilai adjusted R Square sebesar 0,153. Hal ini berarti bahwa 15,3% variabel dependen yaitu pertumbuhan laba dipengaruhi oleh empat variabel independen yaitu Current Ratio, Debt Equity Ratio, Net Profit Margin, dan Total Asset Turnover sedangkan sisanya sebesar 84,7% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil analisis statistik yang telah diuraikan di atas diperoleh kerangka akhir atau model penelitian, sebagai berikut :



Gambar 1

Kerangka Pemikiran

Sumber : Setiawan (2012), Agustina (2012), Bionda(2014), Mahaputra (2012), Safitri (2016)

PEMBAHASAN

1. Variabel Debt to Equity Ratio (DER) berpengaruh positif signifikan terhadap pertumbuhan laba. Hal ini dapat dilihat dari nilai DER sebesar 0,386 dan mempunyai tingkat signifikan sebesar 0,012 yang berarti $< 0,05$. Hasil ini sesuai dengan hipotesis yang diajukan pada bab 2. Dengan hasil tersebut menunjukkan bahwa Debt to Equity Ratio yang tinggi cenderung mengalami peningkatan pertumbuhan laba sedangkan dengan Debt to Equity Ratio rendah cenderung mengalami penurunan laba. Hal ini dikarenakan semakin tinggi DER berarti mengindikasikan bahwa total hutang yang tinggi dimana banyaknya dana kreditor yang masuk sehingga dapat digunakan untuk menghasilkan atau meningkatkan laba. Karena perusahaan mampu menggunakan utangnya untuk dimanfaatkan dengan efektif dalam membantu proses barang untuk siap dijual sehingga dapat meningkatkan penjualan atau pendapatan perusahaan serta laba yang didapat cukup untuk membayar biaya bunga secara periodik. Dengan menggunakan hutang jangka panjang tersebut perusahaan dapat melakukan perluasan usaha sehingga dapat menghasilkan laba. Selain itu perusahaan yang menggunakan hutang akan mengurangi pajak penghasilannya sehingga pajak yang dibayarkan oleh perusahaan pun kecil. Dengan adanya penghematan pajak maka laba yang diperoleh perusahaan tersebut semakin besar.
2. Variabel CR (X1) berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pertumbuhan laba. Hal ini dapat dilihat dari nilai CR sebesar 0,236 dan mempunyai tingkat nilai signifikan sebesar 0,160 yang berarti $> 0,05$. Hasil ini tidak sesuai dengan hipotesis yang diajukan pada bab 2. Hal ini disebabkan karena kemampuan perusahaan dalam membayar kewajibannya jangka pendeknya kurang efektif, karena jika nilai current ratio yang tinggi mengharuskan laba yang diterima tinggi pula, sehingga aktiva lancar yang tinggi dapat membayar kewajiban jangka pendek, tetapi nilai current ratio yang tinggi, bisa jadi tidak mendapatkan laba yang tinggi, melainkan adanya persediaan bahan baku dan barang dalam proses yang tidak siap untuk dijual, sehingga perusahaan tidak mendapatkan laba melainkan mengeluarkan biaya-biaya yang digunakan dalam perawatan dan kerusakan secara fisik.
3. Variabel Net Profit Margin (NPM) berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pertumbuhan laba. Hal ini dapat dilihat dari nilai NPM sebesar 0,132 dan mempunyai tingkat nilai signifikansi sebesar 0,375 yang berarti $> 0,05$. Hasil ini tidak sesuai dengan hipotesis yang diajukan pada bab 2. Apabila dilihat dari persamaan regresi yang terbentuk diketahui bahwa peningkatan rasio net profit margin akan mendukung peningkatan pertumbuhan laba. Hal ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa semakin tingginya rasio net profit margin menunjukkan bahwa semakin efisiennya perusahaan dalam melakukan penjualan, sehingga dapat mendukung pertumbuhan laba. Namun berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa net profit margin berpengaruh tidak signifikan terhadap pertumbuhan laba. Hal ini disebabkan karena tingginya harga pokok produksi dan beban administrasi yang harus ditanggung perusahaan, sehingga meskipun tingkat penjualan perusahaan meningkat, namun tidak dapat memberikan sumbangan laba yang lebih besar pula. Yang artinya peningkatan tingkat penjualan juga diikuti dengan peningkatan biaya produksi yang hampir sama besarnya.
4. Variabel Total Asset Turnover (TAT) berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap pertumbuhan laba. Hal ini dapat dilihat dari nilai TAT sebesar -0,204 dan mempunyai tingkat nilai signifikansi sebesar 0,220 yang berarti $> 0,05$. Hasil ini tidak sesuai dengan hipotesis yang diajukan pada bab 2. Hal ini terjadi karena perusahaan tidak memutarakan total aktivasnya secara efektif. Ketidakefektifan ini karena perusahaan tidak menggunakan keseluruhan aktiva untuk menciptakan penjualan yang dapat menghasilkan laba.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. Dari hasil uji t, empat variabel independen (CR, DER, NPM dan TAT) yang diduga berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba, ternyata hanya satu variabel yang berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba. Variabel tersebut adalah DER, sedangkan tiga variabel lainnya yaitu CR, NPM dan TAT terbukti tidak signifikan mempengaruhi pertumbuhan laba.
2. Dari hasil uji F, terbukti bahwa nilai signifikansi F lebih kecil dari nilai signifikansi yang telah ditentukan sebelumnya, yaitu $0,037 < 0,05$. Artinya seluruh variabel independen dalam penelitian ini secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba sebagai variabel dependen.
3. Seluruh variabel independen dalam penelitian ini hanya menyumbang 15,3% dari keseluruhan variabel independen yang seharusnya ada seperti terlihat pada nilai Adjusted R Square. Artinya masih terdapat 84,7% variabel-variabel independen lain yang belum diketahui dan diteliti secara ilmiah, mempengaruhi pertumbuhan laba. Hal ini dikarenakan penelitian ini hanya memperhatikan faktor fundamental

Saran

Dengan mengacu pada hasil penelitian, peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi manajemen perusahaan manufaktur dalam LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk dapat mempertahankan atau meningkatkan DER, karena dalam penelitian ini terbukti pengaruh variabel DER positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. Meningkatkan atau mempertahankan DER dengan meningkatkan penggunaan hutang dalam batas yang wajar dan secara efektif. Selain itu peningkatan hutang harus diinvestasikan agar dapat meningkatkan laba.
2. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk tidak hanya berfokus pada perusahaan manufaktur saja, sehingga diharapkan dapat menghasilkan kesimpulan hasil penelitian yang berbeda yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi investor diluar perusahaan manufaktur. Selain itu juga disarankan untuk menggunakan metode pemilihan sampel acak (randomly sampling method) yang memungkinkan terpilihnya sampel yang mempunyai tingkat generalisasi lebih tinggi. Dan juga menambah jumlah variabel yang diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Anis Chariri dan Imam Gozali, 2003. *“Teori Akuntansi”* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Brigham F. Eugene dan Houston F. Joel.2006. *“Manajemen Keuangan”*Alih Bahasa: Dodo Suharto Edisi Kedelapan .Jakarta: Erlangga.
- Bursa Efek Indonesia. Website : <http://www.idx.co.id> diakses pada Oktober 2017.
- Dennis, Michael. 2006. *“Rasio Keuangan Untuk Departemen Kredit, Kredit Bisnis.* Jakarta : Erlangga.
- Ghozali, Imam. 2005. *“Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS”* Edisi Ketiga, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Gujarati, Damodar. 1999. *“Ekonomika Dasar”*. Edisi Keenam. Jakarta: Erlangga.
- Hanafi, Mamduh M dan Abdul Halim. 2007. *“Analisis Laporan Keuangan”*. Edisi keempat. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Harahap, S.S.2011.*“Analisis Kritis atas Laporan Keuangan”*.Jakarta: Rajawali Pers.
- Harahap,SofyanSyafri.2008.*“TeoriAkuntansi”*, .Edisi Revisi, Cetakan Kesepuluh. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Harahap,Sofyan Syafri, 2006. *“Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan”*. Edisi Pertama. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Kasmir.2009. *“Analisis Laporan Keuangan”*. Edisi Kedua, Jakarta: PT. Rajawali Pers.

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

- Kasmir. 2010. *“Pengantar Manajemen Keuangan”*. Edisi Pertama. Cetakan kedua. Jakarta : Kencana
- Munawir, S.2001 .”*Analisa Laporan Keuangan*”. Yogyakarta: Liberty
- Sartono, Agua. 2001. *“Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi”* . Edisi 4. Yogyakarta : BPFE.
- Simamora, Hendry.2000. *“Akuntansi: Basis Pengambilan Keputusan”*. Jilid Dua, Cetakan Pertama. Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiyono. (2008). *“Metode Penelitian Administrasi Dilengkapi Dengan Metode R&D”*. (Edisi Revisi). Bandung: CV.Afabeta.
- Syahyunan, 2004. *“Manajemen Keuangan I”*.Cetakan Pertama.Medan : USU pers.
- Usman, Bahtiar. 2003. *“Analisis Rasio Keuangan dalam Memprediksi Perubahan Laba pada Bank-Bank di Indonesia, Media Riset Bisnis & Manajemen”*. Jakarta : Erlangga.
- Sugiyono. (2008). *“Metode Penelitian Administrasi Dilengkapi Dengan Metode R&D”*. (Edisi Revisi). Bandung: CV.Afabeta.

**PENGARUH KEPEMIMPINAN, DISIPLIN KERJA DAN KOMUNIKASI TERHADAP
KINERJA STAF PT. LOMBOK GANDARIA KARANGANYAR**

*The Influence of Leadership, Work Discipline And Communication To The Performance Of
Staff Pt. Lombok Gandaria Karanganyar*

Irvidiyan Pramadiva¹, Erna Tiningrum²
Mahasiswa Prodi S1 Manajemen STIE AUB Surakarta¹,
Dosen Prodi S1 Manajemen STIE AUB Surakarta²
Email : irvidiyanp@gmail.com¹

Abstract

The purpose of this study is to analyze the influence of leadership, work discipline and communication on the performance of staff of PT. Lombok Gandaria Karanganyar. The sample in this study is 60 people. Analytical techniques in this test consist of instrument testing, classical assumption test, multiple linear analysis, t test, F test, R² test. The result of regression analysis shows that leadership, work discipline and communication have a positive effect on the performance of PT. Lombok Gandaria Karanganyar. Work discipline has the greatest regression coefficient among other variables is 0.244 which means work discipline variable is the most dominant variable. t test results show that leadership and work discipline significantly affect the performance of staff of PT. Lombok Gandaria Karanganyar, while communication has no significant effect on the performance of PT. Lombok Gandaria Karanganyar. F test results show the value of F = 19,835 with significant 0,000 < 0,05 it can be concluded together that the variables of leadership, work discipline and communication have a significant effect on employee performance variable. The result of R² test shows that the variables of leadership, work discipline and communication are able to explain 48% to employee performance variable, while the remaining 52% is explained by other variables such as organizational culture, work environment and motivation.

Keywords: *staff performance, leadership, work discipline, communication.*

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar. Sampel dalam penelitian ini sejumlah 60 orang. Teknik analisis dalam pengujian ini terdiri dari pengujian instrument, uji asumsi klasik, analisis linier berganda, uji t, uji F, uji R². Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi berpengaruh positif terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar. Disiplin kerja memiliki koefisien regresi paling besar diantara variabel lainnya yaitu 0,244 yang artinya variabel disiplin kerja merupakan variabel paling dominan. Hasil Uji t menunjukkan bahwa kepemimpinan dan disiplin kerja berpengaruh signifikan terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar, sedangkan komunikasi berpengaruh tidak signifikan terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar. Hasil Uji F menunjukkan nilai F = 19,835 dengan signifikan 0,000 < 0,05 maka dapat disimpulkan secara bersama-sama bahwa variabel kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi berpengaruh signifikan terhadap variabel kinerja karyawan. Hasil Uji R² menunjukkan bahwa variabel kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi mampu menjelaskan sebesar 48% terhadap variabel kinerja karyawan, sedangkan sisanya 52% dijelaskan oleh variabel lain misalnya, budaya organisasi, lingkungan kerja dan motivasi.

Kata Kunci : *kinerja staf, kepemimpinan, disiplin kerja, komunikasi.*

PENDAHULUAN

Tercapainya tujuan perusahaan salah satunya sangat bergantung pada baik buruknya kinerja karyawan. Untuk itu, dalam hal ini pimpinan wajib memperhatikan karyawan, mengarahkan serta memotivasi untuk meningkatkan kinerja karyawan. Kinerja karyawan menurut Hasibuan (2012:94) adalah suatu hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya yang didasarkan atas kecakapan, pengalaman, dan kesungguhan serta waktu. Dengan demikian kinerja dapat diartikan sebagai hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya.

Pada penelitian ini dilakukan di Perusahaan Terbatas (PT) Lombok Gandaria Karanganyar yang merupakan perusahaan kecap dan saus dalam kemasan yang merupakan unit usaha kecap kedelai dan saus dengan badan hukum Nomor 23. Kegiatan bisnis utamanya adalah industri kecap merek Lombok Gandaria. Saat ini PT. Lombok Gandaria Karanganyar sedang dihadapkan pada era globalisasi dan perkembangan industri yang sangat pesat dan ketat, untuk itu perusahaan harus memperhatikan kinerja karyawannya yang terdiri dari Staf Akuntansi, Staf Logistik, Staf Sumber Daya Manusia, Staf Teknik, Staf Operasi, Staf Keuangan, Staf Pemasaran dan Staf Logan Trans. Berbagai upaya dilakukan untuk meningkatkan kinerja karyawan dan untuk mendapatkan hasil yang baik bagi perusahaan yaitu melalui kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi.

Kepemimpinan didefinisikan sebagai kemampuan menggunakan pengaruh dan memotivasi individu untuk mencapai tujuan organisasi (Gibson *et.al* 2006). Seorang pemimpin mempunyai otoritas dalam merencanakan, mengarahkan, mengkoordinasikan dan mengawasi perilaku karyawan. Pemimpin yang sukses adalah pemimpin yang mampu menciptakan komunikasi yang baik dan pendorong bagi bawahannya dengan menciptakan suasana dan budaya kerja yang dapat memacu pertumbuhan dan perkembangan kinerja karyawannya.

Fenomena kepemimpinan di PT. Lombok Gandaria Karanganyar yaitu kurangnya pendekatan secara interpersonal antara pemimpin terhadap keadaan atau kondisi stafnya, sehingga pemimpin kurang maksimal dalam menggerakkan stafnya dan berdampak pada efektif dan efisiennya hasil kerja stafnya.

Kinerja karyawan juga dapat ditingkatkan melalui disiplin kerja. Disiplin yang baik mencerminkan besarnya tanggung jawab karyawan terhadap tugas-tugas yang diberikan kepadanya. Kedisiplinan menurut Hasibuan (2012:193) adalah kesadaran dan kesediaan seseorang mentaati semua peraturan perusahaan dan norma-norma sosial yang berlaku. Tanpa adanya kedisiplinan maka segala kegiatan yang akan dilakukan akan mendatangkan hasil yang kurang memuaskan dan tidak sesuai dengan harapan.

Fenomena disiplin kerja yang ada di PT. Lombok Gandaria berhubungan dengan fenomena kepemimpinan karena kurangnya pendekatan secara interpersonal antara pemimpin terhadap keadaan atau kondisi stafnya terutama saat ada staf yang tidak tepat waktu baik dalam hal datang ke tempat kerja ataupun dalam penyelesaian pekerjaan, pemimpin kurang maksimal dalam melakukan teguran ataupun pengarahan kepada stafnya, sehingga akan mempengaruhi keefektifan stafnya dalam mencapai tujuan perusahaan.

Faktor lain yang ikut berperan dalam peningkatan kinerja karyawan adalah menyampaikan pesan dengan baik melalui komunikasi yang baik. Kinerja karyawan akan terwujud dengan baik jika suatu perusahaan dapat melakukan komunikasi yang baik antar karyawan maupun antara karyawan dengan pemimpin. Semua karyawan dan pimpinan dalam suatu perusahaan harus berkomunikasi dengan jelas, terbuka, dan jujur. Tidak dapat disangkal akan pentingnya komunikasi di tempat kerja, mengingat bahwa dalam sebuah perusahaan terdapat banyak orang dari berbagai latar belakang sosial dan profesional yang berbeda dan bekerja untuk tujuan yang sama. Gorris (2007), menjelaskan bahwa komunikasi memiliki arti sebuah kegiatan dengan tujuan bertukar informasi, dengan melintasi ruang dan waktu dan menggunakan berbagai sarana teknis atau alami.

Fenomena komunikasi yang terjadi di PT. Lombok Gandaria adalah komunikasi vertikal yaitu komunikasi yang terjadi antara atasan dan bawahan dalam organisasi. Robbins (2001)

menjelaskan bahwa komunikasi vertikal adalah komunikasi yang mengalir dari satu tingkat dalam suatu organisasi/kelompok ke suatu tingkat yang lebih tinggi atau tingkat yang lebih rendah secara timbal balik. Ketika staf menjalankan tanggung jawab maupun tugasnya komunikasi antara staf dengan pemimpin kurang berjalan dengan maksimal, seperti minimnya koordinasi antara staf dengan pemimpin dan kerja sama untuk mencari solusi terbaik jika ditemukan hambatan dalam perusahaan. Sedangkan sebenarnya komunikasi yang maksimal antara staf dengan pemimpin sangat perlu diterapkan dalam suatu perusahaan guna mengontrol perkembangan kinerja stafnya.

Irvidiyan Pramadiva – Pengaruh Kepemimpinan, Disiplin Kerja dan Komunikasi Terhadap Kinerja Staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar

Metode

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji signifikannya terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar dari variabel Kepemimpinan, Disiplin Kerja dan Komunikasi. Jumlah sampel penelitian adalah 60 orang dengan teknik purposive sampling. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda dengan pengujian instrument : uji validitas dan uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji t, uji F dan uji R². Sehingga dapat diperoleh gambaran perilaku obyek penelitian.

Hasil Penelitian

Dari hasil analisis statistik diperoleh output penelitian sebagai berikut;

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Tabel IV.1
 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
N		Unstandardized Residual 60
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,51411538
Most Extreme Differences	Absolute	,104
	Positive	,104
	Negative	-,058
Kolmogorov-Smirnov Z		,804
Asymp. Sig. (2-tailed)		,537

a. Test distribution is Normal.
 b. Calculated from data.

Sumber : Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas nilai Kolmogorov-Smirnov Z 0,804 dan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) > 0,005 yaitu sebesar 0,537. Maka model regresi tersebut memiliki distribusi normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Tabel IV.2
 Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,213	1,890		1,171	,247
	Kepemimpinan	-,022	,050	-,076	-,439	,663
	Disiplin Kerja	-,006	,072	-,016	-,082	,935
	Komunikasi	-,009	,098	-,015	-,097	,923

a. Dependent Variable: Absut

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa koefisien signifikan untuk setiap variabel > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tersebut tidak terjadi heteroskedastisitas.

c. Uji Multikolinieritas

Tabel IV.3
 Hasil uji Multikolinieritas

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,089	2,825		,385	,701		
	Kepemimpinan	,237	,075	,378	3,140	,003	,597	1,674
	Disiplin Kerja	,244	,107	,313	2,276	,027	,459	2,179
	Komunikasi	,215	,146	,165	1,475	,146	,688	1,453

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua variabel terbebas dari multikolinieritas karena nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) < 10 dan nilai *Tolerance* > 0,10.

d. Uji Autokorelasi

Tabel IV.4
 Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^a					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,094 ^a	,009	-,044	1,03990	1,710

a. Predictors: (Constant), Komunikasi, Kepemimpinan, Disiplin Kerja

b. Dependent Variable: Absut

Sumber : Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan nilai Durbin Watson sebesar 1,710. Nilai D-W antara -2 sampai 2, maka pengujian ini menyatakan bahwa tidak terjadi autokorelasi antar variabel.

2. Hasil analisis Regresi

Tabel IV.5
 Hasil Uji Regresi Linier Berganda dan Uji t

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,089	2,825		,385	,701		
	Kepemimpinan	,237	,075	,378	3,140	,003	,597	1,674
	Disiplin Kerja	,244	,107	,313	2,276	,027	,459	2,179
	Komunikasi	,215	,146	,165	1,475	,146	,688	1,453

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Persamaan regresi :

$$Y = 1,089 + 0,237 X_1 + 0,244 X_2 + 0,215 X_3$$

Berdasarkan hasil uji statistik t pada tabel diatas dapat diimplementasikan sebagai berikut:

- a. Nilai hitung t_{hitung} kepemimpinan adalah 3,140 dengan nilai signifikan $0,003 < 0,05$ berarti bahwa kepemimpinan berpengaruh signifikan terhadap kinerja staf di PT. Lombok Gandaria Karanganyar.
- b. Nilai hitung t_{hitung} disiplin kerja adalah 2,276 dengan nilai signifikan $0,027 < 0,05$ berarti bahwa disiplin kerja berpengaruh signifikan terhadap kinerja staf di PT. Lombok Gandaria Karanganyar.
- c. Nilai hitung t_{hitung} komunikasi adalah 1,475 dengan nilai signifikan $0,146 > 0,05$ berarti bahwa komunikasi berpengaruh tidak signifikan terhadap kinerja staf di PT. Lombok Gandaria Karanganyar.

3. Uji koefisien Regresi serentak (uji F)

Tabel IV.6
 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	143,723	3	47,908	19,835	,000 ^b
	Residual	135,260	56	2,415		
	Total	278,983	59			

a. Predictors: (Constant), Komunikasi, Kepemimpinan, Disiplin Kerja
 b. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Hasil uji secara serempak (Uji F) diketahui besarnya nilai $F = 19,835$ dengan signifikan $0,000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan secara bersama-sama bahwa variabel kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi berpengaruh signifikan terhadap variabel kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar.

4. Uji koefisien Determinasi (R^2)

Tabel IV.7
 Hasil Uji Koefisien Determinasi

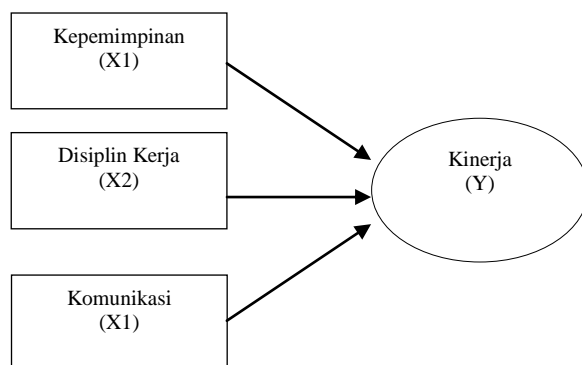
Model Summary ^a					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,718 ^a	,515	,489	1,554	1,331

a. Predictors: (Constant), Komunikasi, Kepemimpinan, Disiplin Kerja
 b. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Hasil perhitungan regresi dapat dijelaskan bahwa koefisien determinasi (*Adjusted R Square*) yang diperoleh sebesar 0,489. Hal ini menunjukkan bahwa variabel kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi mampu menjelaskan sebesar 48% terhadap variabel kinerja staf, sedangkan sisanya 52% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam model regresi, seperti Motivasi, Budaya Organisasi dan Komitmen Organisasi.

Berdasarkan hasil analisis statistik yang telah diuraikan di atas diperoleh kerangka akhir atau model penelitian, sebagai berikut:



Gambar II.1

Sumber : M. Syaiful Azwar (2016), Ali Baba (2012), Hendra Kurniawan dan Arasy Alimudin (2015).

Pembahasan

1. Kepemimpinan berpengaruh signifikan terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar. Temuan penelitian ini mendukung pendapat atau teori Kepemimpinan didefinisikan sebagai kemampuan menggunakan pengaruh dan memotivasi individu untuk mencapai tujuan organisasi (Gibson *et.al* 2006).

2. Disiplin Kerja berpengaruh signifikan terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar. Temuan penelitian ini mendukung teori yang dikemukakan oleh Hasibuan (2012:193) adalah kesadaran dan kesediaan seseorang mentaati semua peraturan perusahaan dan norma-norma sosial yang berlaku.
3. Komunikasi berpengaruh tidak signifikan terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar.

Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini, yang berdasarkan pengujian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Analisis Regresi Linier
Hasil persamaan regresi linier berganda menunjukkan bahwa kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi berpengaruh positif terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar. Nilai koefisien regresi disiplin kerja memiliki koefisien regresi paling besar diantara variabel lainnya yaitu 0,244, artinya variabel disiplin kerja merupakan variabel paling dominan dalam penelitian ini.
2. Hasil Uji t
 - a. Kepemimpinan berpengaruh signifikan terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar.
 - b. Disiplin kerja berpengaruh tidak signifikan terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar.
 - c. Komunikasi berpengaruh tidak signifikan terhadap kinerja staf PT. Lombok Gandaria Karanganyar.
3. Hasil Uji F
Hasil uji F diketahui besarnya nilai $F = 19,835$ dengan signifikan $0,000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan secara bersama-sama bahwa variabel kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi berpengaruh signifikan terhadap variabel kinerja karyawan.
4. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)
Hasil uji koefisien determinasi (R^2) menunjukkan bahwa variabel kepemimpinan, disiplin kerja dan komunikasi mampu menjelaskan sebesar 48% terhadap variabel kinerja karyawan, sedangkan sisanya 52% dijelaskan oleh variabel lain misalnya, budaya organisasi, lingkungan kerja dan motivasi.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan, maka peneliti memberikan saran atau masukan sebagai berikut :

1. Disiplin kerja perlu ditingkatkan dengan cara :
 - a. Menyelesaikan pekerjaan dengan efektif dan efisien, misalnya membuat deadline, mengikuti perkembangan pengetahuan dan mengambil waktu istirahat serta didukung dengan memberi kompensasi atau penghargaan kepada staf yang memiliki prestasi kerja.
 - b. Mengutamakan target pekerjaan dan menghadiri acara yang berhubungan dengan pekerjaan atau perusahaan, misalnya fokus pada satu tujuan dan membuat daftar pekerjaan apa yang harus dilakukan berdasarkan prioritas.
 - c. Melakukan evaluasi pekerjaan, misalnya meneliti kembali hasil kerja yang telah dikerjakan apakah sudah sesuai dengan target pekerjaan, guna meminimalisir kesalahan-kesalahan yang terjadi baik dalam proses maupun hasil kerja.
2. Kepemimpinan perlu ditingkatkan dengan cara :
 - a. Menerima kritik dan saran dengan baik, misalnya pimpinan memberi tanggapan baik serta berusaha mewujudkan atas kritik dan saran yang diberikan oleh bawahan maupun pihak dari luar.
 - b. Membantu ketika staf mengalami kesulitan dalam pekerjaan, misalnya pimpinan menjelaskan apabila staf belum paham atau tidak mengerti mengenai pekerjaannya.

- c. Berprilaku baik dan manusiawi terhadap stafnya, misalnya membangun komunikasi terbuka, berbicara diluar SARA(suku, agama dan ras) dan mendengarkan keluh kesah bawahannya.
3. Komunikasi perlu dipertahankan sesuai dengan yang telah dilakukan :
 - a. Selalu membangun komunikasi yang bermanfaat untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi perusahaan, misalnya membuat agenda rapat dan membuat sebuah kelompok diskusi.
 - b. Selalu memberikan kejelasan informasi, misalnya informasi yang jelas, akurat dan dapat dipertanggung jawabkan mengenai arahan atau tugas yang dibebankan kepada staf.
 - c. Selalu membangun hubungan interpersonal antar staf, misalnya mengadakan kegiatan outing seluruh staf, mengadakan pertemuan rutin yang bersifat non formal diluar perusahaan dan tidak membatasi hubungan antar staf.

Daftar Pustaka

- Alwi, Syafaruddin, 2011, *“Kualitas Perilaku Perangkat Desa”*, Salemba Empat. Jakarta.
- Anam, A, Khoirul, (2014) *Pengaruh Kepemimpinan Motivasi Dan Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Desa Kecamatan Blora*. Jurnal manajemen dan bisnis tahun 2014.
- Arikunto, S.2006. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta. Jakarta. 376 hlm.
- Artana, I.W. 2012. Pengaruh Kepemimpinan, Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus Di Maya Ubud Resort dan SPA). *Jurnal Perhotelan dan Pariwisata* 2 (1) : 66-80.
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Edisi Ketiga. Semarang : BP Universitas Diponegoro.
- Gibson, James L. *et. al.* 2006. *Organization (behavior, structure, processes)*. Twelfth edision, Boston : McGraw-Hill.
- Gibson, James L., John M Ivancevich. 2014, *Organisasi Dan Manajemen : Perilaku, Struktur, Proses*, edisi 4, Terjemahaan Soerban Wahid, penerbit Erlangga, Jakarta.
- Garnett, J.L., J. P Marlowe, dan K. Sanjay. 2008. Penetrating the Performance Predicament : Communication as a Mediator or Moderator of Organization Culture’s Impact on Public Organizational Performance. *Public Administration Review* 68 (2) : 266 273.
- Goris, Jose R., 2007. Effects Of Satisfaction With Communication On The Relationship Between Individual-Job Congruence And Job Performance/Satisfaction. *Journal of Management Development*, Vol. 26, Edisi 8, page 737-752.
- Goris, J.R., 2007. Effects Of Satisfaction With Communication On The Relationship Between Individual-Job Congruence And Job Performance/Satisfaction. *Journal of Management Development School of Business, Andrews University, Berrien Springs, Michigan, USA* 26 (8) : 737-752.
- Handoko, T.H. 2011. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. Penerbit Bumi Aksara. Jakarta.
- Handoko, T. Hani, 2001, *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*.
- Handoko T. Hani, 2002, *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*, Edisi Kedua, Yogyakarta : BPFE.
- Handoko T. Hani, 2003. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta, BPFE–Yogyakarta.
- Hasibuan, Drs. H. Malayu S.P, 2003, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta. Bumi Aksara
- Hasibuan, M.S.P. 2012 *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. Penerbit Bumi Aksara. Jakarta.
- Kistoyo, 2008. *Pengaruh Kepemimpinan, Komunikasi dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Dinas Pendidikan Kabupaten Pekalongan*.
- Kiswanto. 2010. Pengaruh Kepemimpinan Dan Komunikasi Terhadap Kinerja Karyawan Kaltim Pos Samarinda. *Jurnal Eksis* (6 (1) : 1267-1439.

- Mathis R.L dan Jackson J.H, 2002, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Salemba Empat, Jakarta.
- Mathis, Robert L. dan Jackson, John H, 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Buku kedua, Edisi 1. Salemba Empat. Jakarta.
- Melani, F. 2012. Pengaruh Gaya Kepemimpinan Dan Efektifitas Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Badan Promosi Dan Perizinan Penanaman Modal Daerah (BP3MP) Provinsi Sumatra Selatan. *Artikel Publikasi Ilmiah*. Universitas Sriwijaya. Fakultas Ekonomi.
- Miftah Thoha. 2008. *Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya*, Jakarta : PT. Raja grafindo persada
- Moh As'ad, 2005, *Psikologi Industri*, Liberty : Yogyakarta
- Muhammad, Arni, 2001, *Komunikasi Organisasi*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Mulyasa, 2007, *Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan Sebuah Panduan Praktis*, cet.2, Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Nachrowi D Nachrowi, 2006, *Ekonometrika, untuk Analisis Ekonomi dan Keuangan, Cetakan Pertama*, Jakarta : Lembaga Penerbit FE UI.
- Nawawi, H. 2008. *Kepemimpinan Mengefektifkan Organisasi*. Cetakan Pertama. Penerbit Gadjah Mada Universitas Press. Yogyakarta.
- Razi, N dan E. More. 2010. The Role of Communication in The Acquisition of High Performance Work System Organisations. *Australian Journal of Communication* 37 (1): 55 – 74.
- Rivai, Veithzal, 2004, *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teori ke Praktik*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Robbins, S.P. 2011. *Organizational Behavior*, 9th edition, New Jersey : Prentice Hall
- Robbins SP dan Judge 2008. *Perilaku Organisasi* Buku 2, Jakarta : Salemba Empat Hal 256
- Robbins, Stephen. P. dan Marry Coulter. 2011. *Perilaku Organisasi*. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta : PT Indeks Kelompok
- Santosa dan Ashari (2005). *Analisis Statistic Dengan Microsoft Excel dan SPSS*. Andy, Yogyakarta
- Sarwono, Jonathan, 2006. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Graha Ilmu Yogyakarta
- Sedarmayanti, 2005. *Sumber Daya Manusia Dan Produktivitas Kerja*. Bandung : Ilham Jaya.
- Siagan, Sondang P, 2003. *Teori & Praktek Kepemimpinan*, cetakan kelima, Jakarta, PT Rineka Cipta.
- Siagan, S.P. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi satu. Cetakan Ketujuh belas. Penerbit Bumi Aksara. Jakarta.
- Simammora, Henry, 1995. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. STIE YKPN Yogyakarta.
- Simammora, Henry 2004, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta, Bagian Penerbitan STIE YKPN.
- Sopiah. 2008. *Perilaku Organisasional*. Edisi Satu. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Sugiyono, 2009, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung. Alfabeta
- Sugiyono, 2012, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Bandung, Alfabeta.
- Sugiyono, Prof. Dr, 2011. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*, Bandung. Alfabeta

FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KUNJUNGAN WISATAWAN PADA OBYEK WISATA SENDANG ASRI WADUK GAJAH MUNGKUR WONOGIRI

Winarna, Linda Nur Susila,
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AUB Surakarta
Email: win_aub@yahoo.co.id.,

SUMMARY

Tourism Object Sendang Asri Gajah Mungkur Reservoir is the most visited tourist destinations compared to other tourist objects in the Wonogiri region. The uniqueness that is owned by the tourism object of Sendang Asri is often held certain events such as new year, Idul Fitri holidays, the title of cultural tourism and so on which at that time the number of visitors far beyond the ordinary day. Many factors affect the amount of tourist visits, especially in Tourism Object of Sendang Asri Gajah Mungkur Reservoir such as existing facilities, ease of location, uniqueness and service, price and beauty and scarcity of objects.

This research aimed to test whether factors which researchers convey the above have effect excursions on tourism visit to tourism object of Sendang Asri Wonogiri.

With this research is expected the manager can take strategy in managing this area. In this research into the object is the visitor of tourism object of Sendang Asri Gajah Mungkur Reservoir. Because of the limitations of the researchers, the researchers used samples with convenience Random Sampling. Data analysis techniques used were factor analysis with variable determination stage, correlation matrix formation, factor extraction, matrix rotation, model determination test and SWOT analysis.

. Based on the Rotated Component Matrix test results, each factor is able to adequately explain the variability of initial variables. Some variables that have a strong correlation with factor 1, namely the Ease to Location and Facilities variable. While some variables that have a strong correlation with factor 2, namely Price, beauty and uniqueness variables. By generalizing, then factor one is called means and infrastructure while factor two is called factor of product quality

Keywords: Location, uniqueness, service, ticket price, beauty and scarcity, tourism demand

A. LATAR BELAKANG

Waduk Gajah Mungkur di Kabupaten Wonogiri merupakan potensi tempat wisata yang sangat ramai dikunjungi. Waduk ini hanya berjarak sekitar 3 kilometer dari Kabupaten Wonogiri di mana membendung sungai terpanjang di Jawa Tengah yaitu sungai Bengawan Solo. Usia *Waduk Gajah Mungkur* termasuk tua yaitu dibangun pada tahun 1970 dan baru mulai bisa beroperasi pada tahun 1978. Awalnya pembuatan waduk ini menuai banyak protes dari penduduk setempat karena pemerintah Indonesia terpaksa harus menggeser puluhan ribu orang dari desanya. Untungnya, saat ini kita bisa merasakan berbagai macam manfaat dari pembangunan waduk tersebut.

Di sekitaran tempat *wisata Waduk Gajah Mungkur* akan terlihat lapangan yang sangat luas di mana ada panggung terbuka untuk melakukan pertunjukan musik. Banyak juga terdapat toko-toko cinderamata, pedagang kaki lima yang menawarkan makanan-makanan, warung makan, dan restoran yang menawarkan masakan khas Jawa Tengah seperti Nasi Pecel, dan Bakso. Waduk ini juga masih menjadi tempat mata pencaharian penduduk lokal yang bekerja sebagai nelayan. Maka jangan heran apabila di sekitaran Waduk Gajah Mungkur terdapat banyak kapal-kapal milik nelayan yang tertambat.

Obyek Wisata Sendang Asri Waduk Gajah Mungkur merupakan obyek wisata paling banyak dikunjungi wisatawan dibandingkan obyek wisata lain di wilayah Wonogiri. Obyek ini selama tahun 2014 dikunjungi hampir 300.000 orang. Jumlah itu sedikit menurun dibanding 2013 lalu yang mencapai 325.000 orang. Dari sisi pendapatan, obyek wisata itu juga mengalami penurunan. Tahun 2014 ini, OWSA-WGM meraup pendapatan sebesar Rp 2,8 miliar. Padahal tahun 2013 lalu, OWSA-WGM meraup pendapatan hingga Rp 2,9 miliar. Meski demikian, pendapatan itu telah melampaui target yang ditetapkan sebesar Rp 2,5 miliar.

Adapun keunikan yang dimiliki oleh obyek wisata Sendang Asri ini adalah besarnya jumlah pengunjung saat event – event tertentu seperti tahun baru, hari raya Idul Fitri dan hari besar lainnya. Hal ini terlihat pada saat itu jika cuaca cerah pengunjung bisa mencapai 15.000 pengunjung (Khalid Yogi/CN41/SMNetwork). Dengan padatnya jumlah pengunjung tersebut tentunya menimbulkan permasalahan tersendiri khususnya penyediaan lahan parkir.

Banyak faktor yang mempengaruhi besarnya kunjungan wisata khususnya di Obyek Wisata Sendang Asri Waduk Gajah Mungkur seperti fasilitas yang ada, kemudahan menuju lokasi, keunikan dan pelayanan, harga serta keindahan dan kelangkaan obyek.

Fasilitas merupakan hal yang perlu dipertimbangkan seseorang jika ingin melakukan rekreasi. Fasilitas meliputi fasilitas bermain, tempat ibadah, Toilet, cinderamata informasi dan lain sebagainya. Sedangkan kemudahan menuju lokasi meliputi jarak tempuh, waktu tempuh, kemudahan menuju lokasi dan lain sebagainya. Untuk keunikan dan pelayanan meliputi keunikan obyek wisata, pelayanan tiket, pelayanan informasi dan lain sebagainya. Faktor yang berkaitan dengan harga meliputi harga tiket, harga sewa fasilitas, biaya fasilitas parkir dan lain sebagainya. Sedangkan yang berkaitan dengan keindahan dan kelangkaan meliputi keindahan lokasi wisata, kelangkaan jenis flora atau fauna dan lain sebagainya.

B. KAJIAN TEORITIS

Permintaan periwisata

Permintaan wisata pada dasarnya merupakan orang – orang yang ingin melakukan konsumsi perjalanan wisata.

Faktor – faktor utama dan faktor lain yang mempengaruhi permintaan pariwisata menurut Madlik, 1980 (Ariyanto, 2005:96) antara lain: Harga, Pendapatan, Sosial budaya, Sosial politik (sospol), Intensitas keluarga, Harga barang substitusi dan harga barang komplementer;

Sedangkan menurut Igusti Bagus Ray Utama (2010, 33) faktor-faktor yang menentukan wisatawan untuk membeli atau mengunjungi objek wisata yaitu Fasilitas, lokasi, keunikan, harga serta keindahan dan kelangkaan.

Fasilitas

Pengembangan industri pariwisata membutuhkan fasilitas yang mempunyai kaitan dan hubungan yang sangat luas dan dapat menggerakkan sektor-sektor lainnya dalam perekonomian suatu daerah. Fasilitas pariwisata dapat menentukan jumlah dan lama tinggal wisatawan, besar pengeluaran, dan pola penyebaran wisatawan dalam kawasan wisata. Menurut Sulastiyono, “fasilitas adalah penyediaan atau perlengkapan fisik untuk memberikan kemudahan kepada para tamu dalam melaksanakan aktivitasnya, sehingga kebutuhan pengunjung dapat terpenuhi selama wisata. Menurut Kotler, “fasilitas yaitu segala sesuatu yang bersifat peralatan fisik dan disediakan oleh pihak penjual jasa untuk mendukung kenyamanan konsumen. Perusahaan yang memberikan suasana menyenangkan dengan desain fasilitas yang menarik akan mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian. Artinya bahwa salah satu faktor kunjungan wisata dipengaruhi oleh fasilitas yang diberikan oleh penjual yang dimanfaatkan oleh konsumen sehingga mempermudah konsumen dalam proses pembelian

Lokasi

Kejenuhan akibat rutinitas dan aktivitas sehari-hari menjadi sebab kebutuhan orang untuk berwisata. Berwisata menjadi salah satu cara meredakan kepenatan akibat pekerjaan. Melancong atau sering disebut dengan *traveling* bukan lagi sekedar gaya hidup, tetapi telah menjadi kebutuhan bagi banyak orang.

Selain merencanakan perjalanan wisata beberapa hal perlu diputuskan sebelum berwisata, seperti memilih layanan biro wisata; mempelajari daya tarik daerah tujuan wisata. Mempertimbangkan hal tersebut, wisatawan dapat mengunjungi memilih beberapa lokasi wisata dalam satu perjalanan ke daerah tertentu.

Daya tarik suatu tempat wisata memang bersifat subyektif. Orang memiliki cara pandang tersendiri terkait dengan keindahan dan daya tarik tempat wisata. Meski suatu daerah memiliki daya tarik, ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan matang saat

menentukan yang akan dikunjungi. Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan sebelum memilih lokasi wisata antara lain : Akses yang mudah, Dekat dengan penginapan, Budaya masyarakat

Keunikan

Keunikan dalam hal ini adalah sesuatu yang benar-benar berbeda dengan obyek wisata yang ada. Keunikan dapat saja berupa budaya, tradisi, dan teknologi lokal dimana obyek wisata tersebut dikembangkan. Pada dasarnya, wisata memiliki sifat sebagai sebuah kegiatan yang unik. Sifat-sifat tersebut antara lain : Perpaduan Sifat Fana (*intangible*) dengan sifat Berwujud (*tangible*), Sifat tak terpisahkan (*Inseparable*), Keatsirian (*Volatility*), Keragaman, Sifat Rapuh (*perishable*), Musiman (*seasonality*), Tak Bertuan (*no-ownership*).

Harga

Permintaan dan harga pada umumnya berhubungan negatif, dengan demikian penurunan secara normal akan diikuti dengan peningkatan permintaan, dan sebaliknya. Harga pariwisata dalam hal ini adalah besarnya tiket masuk yang dipungut oleh pengelola pariwisata,

Keindahan dan kelangkaan

Salah satu faktor-faktor keberhasilan dalam pengembangan pariwisata, di antaranya adalah kelangkaan. Jika wisatawan melakukan wisata di suatu kawasan wisata, wisatawan mengharapkan suguhan hamparan perkebunan atau taman yang mengandung unsur kelangkaan karena tanaman tersebut jarang di temukan di tempat wisata berasal.

Selain kelangkaan, Keputusan untuk melakukan perjalanan lebih banyak menyangkut pemilihan daerah tujuan wisata. Pemilihan ini ditentukan oleh daya tarik yang terdapat di daerah yang akan dikunjungi (Oka A.Yoeti, 2008). Daerah tujuan wisata yang memiliki daya tarik yang menarik akan meningkatkan jumlah permintaan objek wisata tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian Igusti Bagus Rai Utama semua faktor berpengaruh terhadap kunjungan wisata di Kebun Raya Eka Karya Bedugul Bali

C. METODE PENELITIAN

Lokasi dan Obyek Penelitian

Lokasi penelitian adalah Obyek Wisata Sendang Asri Waduk Gajah Mungkur Wonogiri yang beralamat di Jl Wonogiri - Pracimantoro Km 5 Wonogiri. Sedangkan yang menjadi obyek penelitian adalah pengunjung Obyek Wisata Sendang Asri Waduk Gajah Mungkur Wonogiri

Populasi dan Sampel Penelitian

a. Populasi

Populasi adalah suatu himpunan unit yang biasanya berupa orang, objek, transaksi, atau kejadian yang menarik untuk diteliti (Kuncoro, 2003 : 22). Populasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah seluruh pengunjung Obyek Wisata Sendang Asri Waduk Gajah Mungkur Wonogiri

b. Sampel

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2003 : 73). Penelitian ini mengambil sampel 100 orang pengunjung Obyek Wisata Sendang Asri Waduk Gajah Mungkur Wonogiri. Adapun teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah *Convenience Random Sampling*. Untuk menentukan apakah proses pengambilan sampel sudah memadai atau tidak digunakan pengukuran *Measure of Sampling Adequacy* (MSA). Menurut Santoso (2002) angka MSA berkisar antara 0 sampai dengan 1, dengan kriteria yang digunakan untuk interpretasi adalah sebagai berikut:

- Jika MSA = 1, maka variabel tersebut dapat diprediksi tanpa kesalahan oleh variabel yang lainnya.
- Jika MSA lebih besar dari setengah (0.5), maka variabel tersebut masih dapat diprediksi dan bisa dianalisis lebih lanjut.

- Jika MSA lebih kecil dari setengah (0.5) dan atau mendekati nol (0), maka variabel tersebut tidak dapat di analisis lebih lanjut, atau dikeluarkan dari variabel lainnya.

Teknik Analisis Data

Tahap Pertama, Masalah Penelitian

Dalam tahap ini, ditentukan duapuluh variabel yang diidentifikasi sebagai variabel-variabel yang mempengaruhi wisatawan berkunjung ke Obyek Wisata Sendang Asri Waduk Gajah Mungkur Wonogiri, dengan jumlah responden atau wisatawan yang diteliti berjumlah 500 orang,

Tahap Kedua, Pembentukan Matrik Korelasi.

Matriks korelasi merupakan matrik yang memuat koefisien korelasi dari semua pasangan variabel dalam penelitian ini. Matriks ini digunakan untuk mendapatkan nilai kedekatan hubungan antar variabel penelitian. Nilai kedekatan ini dapat digunakan untuk melakukan beberapa pengujian untuk melihat kesesuaian dengan nilai korelasi yang diperoleh dari analisis faktor.

Dalam tahap ini, ada dua hal yang perlu dilakukan agar analisis faktor dapat dilaksanakan, yang pertama yaitu menentukan besaran nilai *Barlett Test of Sphericity*, yang digunakan untuk mengetahui apakah ada korelasi yang signifikan antar variabel, dan kedua adalah Keiser-Meyers-Oklin (KMO) *Measure of Sampling Adequacy*, yang digunakan untuk mengukur kecukupan sampel dengan cara membandingkan besarnya koefisien korelasi yang diamati dengan koefisien korelasi parsialnya.

Menurut Wibisono (2003) kriteria kesesuaian dalam pemakaian analisis faktor adalah jika harga KMO sebesar (0,9) berarti sangat memuaskan, jika harga KMO sebesar (0,8) berarti memuaskan, jika harga KMO sebesar (0,7) berarti harga menengah, jika harga KMO sebesar (0,6) berarti cukup, jika harga KMO sebesar (0,5) berarti kurang memuaskan, dan jika harga KMO kurang dari (0,5) tidak dapat diterima.

Tahap Ketiga, Ekstraksi Faktor

Pada tahap ini, akan dilakukan proses inti dari analisis faktor, yaitu melakukan ekstraksi terhadap sekumpulan variabel yang ada ($KMO > 0,5$) sehingga terbentuk satu atau lebih faktor. Metode yang digunakan untuk maksud ini adalah *Principal Component Analysis* dan rotasi faktor dengan metode *Varimax* (bagian dari *orthogonal*).

Penentuan jumlah faktor yang masing-masing merupakan gabungan dari beberapa variabel yang saling berhubungan didasarkan atas nilai *eigenvalue*. *Eigenvalue* merupakan penjumlahan varian nilai-nilai korelasi setiap faktor terhadap tiap-tiap variabel yang membentuk faktor yang bersangkutan. Semakin besar nilai *eigenvalue* suatu faktor, semakin representatif faktor tersebut mewakili kelompok variabel yang ada. Susunan *eigenvalue* selalu diurutkan dari yang terbesar sampai terkecil, dengan kriteria bahwa angka *eigenvalue* di bawah satu tidak digunakan dalam menghitung jumlah faktor yang terbentuk.

Tahap Keempat, Matrik Rotasi Faktor

Setelah diketahui faktor – faktor yang mempengaruhi maka dicari jumlah yang paling optimal, dengan mendiskripsikan *Component Matrix*, yaitu yang menunjukkan distribusi ke 20 variabel dalam penelitian ini pada faktor yang terbentuk melalui rotasi faktor.

Pada rotasi faktor, matrik faktor ditransformasikan ke dalam matrik yang lebih sederhana, sehingga lebih mudah diinterpretasikan. Dalam analisis ini rotasi faktor dilakukan dengan metode rotasi *varimax*. Interpretasi hasil dilakukan dengan melihat faktor *Loading*. Faktor *Loading* adalah angka yang menunjukkan besarnya korelasi antara suatu variabel dengan faktor satu, faktor dua, faktor tiga, faktor empat atau faktor lima yang terbentuk. Proses penentuan variabel mana akan masuk ke faktor yang mana, dilakukan dengan melakukan perbandingan besar korelasi pada setiap baris di dalam tabel. Menurut Hair (1998), suatu variabel dapat

dikatakan termasuk dalam suatu faktor apabila *factor loading* dari faktor tersebut minimal 0,5.

Tahap kelima, Memberi Nama Faktor

Pada tahap ini, akan diberikan nama-nama faktor yang telah terbentuk berdasarkan faktor *loading* suatu variabel terhadap faktor terbentuknya

Tahap keenam Uji Ketepatan Model

Ketepatan model dapat diketahui dari besarnya residual yang terjadi, yaitu perbedaan korelasi yang diamati dengan korelasi yang diproduksi berdasarkan hasil estimasi matrik *factor*. Dalam penelitian ini ketepatan model yang digunakan dapat dilihat dari hasil prosentase *Residual* dengan tingkat signifikansi sebesar 0,05 atau 5%.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

1. Correlation Matrix

Correlation Matrix merupakan tabel matriks korelasi yang berisi nilai-nilai korelasi antara variabel-variabel yang akan dianalisis. Pada bagian Correlation dapat dilihat besarnya korelasi antar variabel. Hasil dari analisis Correlation Matrix dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Correlation Matrix

		Zscore: Kemudahan ke Lokasi	Zscore: Fasilitas	Zscore: Harga	Zscore: Keindahan	Zscore: Keunikan
Correlation	Zscore: Kemudahan ke Lokasi	1.000	.261	-.135	.105	-.012
	Zscore: Fasilitas	.261	1.000	-.072	.087	.135
	Zscore: Harga	-.135	-.072	1.000	.182	.172
	Zscore: Keindahan	.105	.087	.182	1.000	.102
	Zscore: Keunikan	-.012	.135	.172	.102	1.000
Sig. (1-tailed)	Zscore: Kemudahan ke Lokasi		.004	.090	.149	.453
	Zscore: Fasilitas	.004		.238	.196	.091
	Zscore: Harga	.090	.238		.035	.044
	Zscore: Keindahan	.149	.196	.035		.157
	Zscore: Keunikan	.453	.091	.044	.157	

Dari tabel di atas diketahui, korelasi antara variabel kemudahan ke lokasi dengan Fasilitas sebesar 0,261 dengan tingkat signifikansi $0.004 < 0.05$, menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan kuat. Artinya, semakin mudah persentase ke lokasi obyek wisata sendang asri waduk gajah mungkur Wonogiri, maka makin banyak persentase fasilitas yang dibutuhkan. Korelasi antara variabel Harga dengan Keindahan sebesar 0,182 dengan tingkat signifikansi $0.035 < 0.05$, menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan kuat. Artinya, semakin tinggi persentase harga obyek wisata sendang asri waduk gajah mungkur Wonogiri, maka makin baik persentase keindahan yang dibutuhkan.

2. Inverse of Correlation Matrix

Sedangkan Inverse of Correlation Matrix menyatakan nilai-nilai pada matriks korelasi setelah matriks tersebut diinverskan.

Inverse of Correlation Matrix

	Zscore: Kemudahan ke Lokasi	Zscore: Fasilitas	Zscore: Harga	Zscore: Keindahan	Zscore: Keunikan
Zscore: Kemudahan ke Lokasi	1.104	-.271	.146	-.123	.037
Zscore: Fasilitas	-.271	1.104	.082	-.066	-.159
Zscore: Harga	.146	.082	1.093	-.204	-.177
Zscore: Keindahan	-.123	-.066	-.204	1.062	-.066
Zscore: Keunikan	.037	-.159	-.177	-.066	1.059

3. Analisis Faktor / Confirmatory Factor Analysis (CFA)

Langkah yang dilakukan setelah setiap variabel awal yang akan dimasukkan dalam analisis diperoleh, yaitu pengujian kecukupan sampel melalui indeks Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Measure of Sampling Adequacy dan nilai signifikansi Bartlett's Test of Sphericity. Indeks ini digunakan untuk meneliti ketepatan penggunaan analisis faktor. Apabila nilai KMO antara 0,5 sampai 1 dan signifikansi Bartlett's Test of Sphericity ini kurang dari level signifikansi (α) yang digunakan dapat diartikan bahwa analisis faktor tepat digunakan. Dari output diperoleh nilai KMO sebesar 0,515 dan nilai signifikansi Bartlett's Test of Sphericitynya adalah 0,032 sehingga dapat disimpulkan bahwa analisis faktor tepat digunakan untuk menyederhanakan kumpulan 5 variabel tersebut. Berikut ini adalah tabel Hasil KMO dan Bartlett's Test of Sphericity.

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.515
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	19.702
	df	10
	Sig.	.032

Di samping itu, berdasarkan **Bartlett's Test of Sphericity** dengan Chi-Square 19,702 (df 10) dan nilai sig = 0,032 < 0,05 menunjukkan bahwa ada korelasi antar variabel multivariat sehingga dapat dilakukan analisis komponen utama.

4. Measure of Sampling Adequacy (MSA)

Measure of Sampling Adequacy (MSA) digunakan untuk mengetahui apakah variabel sudah memadai untuk dianalisis lebih lanjut. Nilai ini dapat dilihat pada nilai anti-image correlation matriks. Jika nilai MSA lebih besar dari 0,5 maka variabel tersebut sudah memadai untuk dianalisis lebih lanjut. Apabila terdapat nilai MSA dari variabel-variabel awal yang kurang dari 0,5 harus dikeluarkan satu per satu dari analisis, diurutkan dari variabel yang nilai MSAnyanya terkecil dan tidak digunakan lagi dalam analisis selanjutnya. Dari hasil output diperoleh nilai MSA sebagai berikut:

Anti-image Matrices

		Zscore: Kemudahan ke Lokasi	Zscore: Fasilitas	Zscore: Harga	Zscore: Keindahan	Zscore: Keunikan
Anti-image Covariance	Zscore: Kemudahan ke Lokasi	.906	-.223	.121	-.105	.032
	Zscore: Fasilitas	-.223	.906	.068	-.056	-.136
	Zscore: Harga	.121	.068	.915	-.175	-.153
	Zscore: Keindahan	-.105	-.056	-.175	.941	-.058
	Zscore: Keunikan	.032	-.136	-.153	-.058	.944
Anti-image Correlation	Zscore: Kemudahan ke Lokasi	.514 ^a	-.246	.133	-.113	.034
	Zscore: Fasilitas	-.246	.519 ^a	.075	-.061	-.147
	Zscore: Harga	.133	.075	.501 ^a	-.189	-.164
	Zscore: Keindahan	-.113	-.061	-.189	.525 ^a	-.062
	Zscore: Keunikan	.034	-.147	-.164	-.062	.520 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy (MSA)

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa dari 5 (lima) variabel yang akan dianalisis, memiliki nilai MSA < 0,5, maka dari 5 (lima) variabel tersebut dapat dianalisis lebih lanjut.

5. Communalities

Communalities pada dasarnya adalah jumlah variansi dari suatu variabel yang bisa dijelaskan oleh faktor yang ada. Dari keseluruhan nilai dalam tabel communalities, diperoleh bahwa ke lima variabel awal mempunyai nilai communalities yang besar (> 0.5). Hal ini dapat diartikan bahwa keseluruhan variabel yang digunakan memiliki hubungan yang kuat dengan faktor yang terbentuk. Dengan kata lain, semakin besar nilai dari communalities maka semakin baik analisis faktor, karena semakin besar karakteristik variabel asal yang dapat diwakili oleh faktor yang terbentuk. Hasil uji Communalities adalah sebagai berikut:

Communalities

	Initial	Extraction
Zscore: Kemudahan ke Lokasi	1.000	.605
Zscore: Fasilitas	1.000	.584
Zscore: Harga	1.000	.629
Zscore: Keindahan	1.000	.425
Zscore: Keunikan	1.000	.419

Extraction Method: Principal Component Analysis.

1. Keeratan hubungan variabel Kemudahan ke Lokasi terhadap faktor yang terbentuk sebesar 0,605 artinya hubungan variabel Kemudahan ke Lokasi terhadap faktor yang terbentuk erat atau dapat juga dikatakan kontribusi variabel Kemudahan ke Lokasi terhadap faktor yang terbentuk sebesar 60,5%.
2. Keeratan hubungan variabel Fasilitas sebesar 0,548 artinya hubungan variabel Fasilitas terhadap faktor yang terbentuk erat atau dapat juga dikatakan kontribusi variabel Fasilitas terhadap faktor yang terbentuk sebesar 54,8%.
3. Keeratan hubungan variabel Harga sebesar 0,629 artinya hubungan variabel Harga terhadap faktor yang terbentuk erat atau dapat juga dikatakan kontribusi variabel Harga terhadap faktor yang terbentuk sebesar 62,9%.

6. Total Variance Explained

Jumlah faktor yang akan dibentuk ditentukan dengan melakukan kombinasi beberapa kriteria untuk mendapatkan jumlah faktor yang paling sesuai dengan data penelitian.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1.361	27.224	27.224	1.361	27.224	27.224	1.342	26.842	26.842
2	1.301	26.028	53.253	1.301	26.028	53.253	1.321	26.411	53.253
3	.931	18.626	71.879						
4	.711	14.215	86.093						
5	.695	13.907	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Kriteria pertama yang digunakan adalah nilai eigenvalue. Faktor yang mempunyai nilai eigen lebih dari 1 akan dipertahankan dan faktor yang mempunyai nilai eigen kurang dari 1 tidak akan diikutsertakan dalam model. Dalam tabel di atas, Faktor 1 memiliki eigenvalue sebesar 1,361 dan Faktor 2 sebesar 1,301. Dengan kriteria ini diperoleh jumlah faktor yang digunakan adalah 2 faktor.

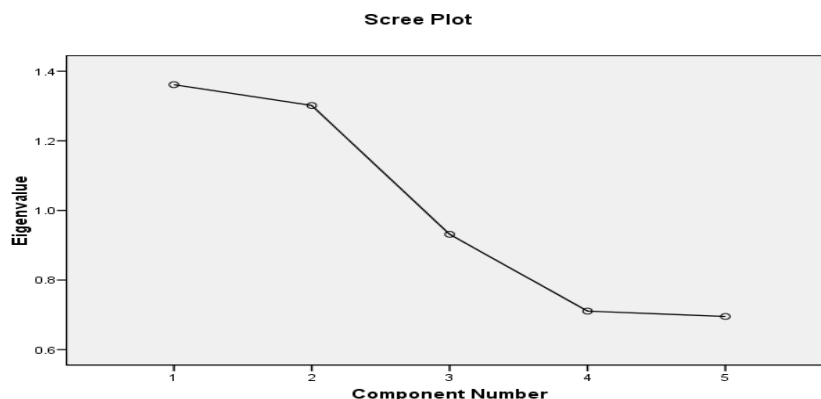
Kriteria kedua adalah penentuan berdasarkan nilai persentase variansi total yang dapat dijelaskan oleh banyaknya faktor yang akan dibentuk. Dari tabel diatas dapat dilakukan interpretasi yang berkaitan dengan variansi total kumulatif sampel. Jika variabel-variabel itu diringkas menjadi beberapa faktor, maka nilai total variansi yang dapat dijelaskan adalah sebagai berikut:

- Jika ke-5 variabel diekstraksi menjadi 1 faktor, diperoleh variansi total yang dapat dijelaskan adalah $1,361/5 \times 100\% = 27,224\%$.
- Jika ke-5 variabel diekstraksi menjadi 2 faktor, diperoleh variansi total yang dapat dijelaskan adalah $1,301/5 \times 100\% = 26,028\%$, dan variansi total kumulatif untuk 2 faktor adalah $27,224\% + 26,028\% = 53,253\%$

Dengan mengekstraksi variabel-variabel awal menjadi 2 faktor telah dihasilkan variansi total kumulatif yang cukup besar yaitu 53,253%, artinya dari 2 faktor yang terbentuk sudah dapat mewakili 5 variabel Kunjungan Wisata.

Proporsi keragaman data yang dijelaskan tiap komponen setelah dilakukan rotasi terlihat lebih merata daripada sebelum dilakukan rotasi. Faktor pertama menerangkan keragaman data dengan proporsi terbesar, yaitu 27,224 persen menurut metode ekstraksi dengan analisis faktor sebelum rotasi dan dengan analisis faktor setelah rotasi keragaman data awal dapat dijelaskan sebesar 26,842 persen. Kemudian untuk faktor kedua menerangkan keragaman data awal dengan proporsi 26,028 persen menurut metode ekstraksi dengan analisis faktor sebelum rotasi dan dengan analisis faktor setelah rotasi keragaman data awal dapat dijelaskan sebesar 26,411 persen. Proporsi keragaman data yang lebih merata setelah dilakukan rotasi menunjukkan keseragaman data awal yang dijelaskan oleh masing-masing faktor menjadi maksimum.

Kriteria ketiga adalah penentuan berdasarkan scree plot. Scree Plot adalah salah satu alternatif yang dapat digunakan untuk membantu peneliti menentukan berapa banyak faktor terbentuk yang dapat mewakili keragaman peubah – peubah asal. Bila kurva masih curam, akan ada petunjuk untuk menambahkan komponen. Bila kurva sudah landai, akan ada petunjuk untuk menghentikan penambahan komponen, walaupun penilaian curam/landai bersifat subjektif



peneliti.

Dari scree plot di atas, terlihat pada saat satu komponen terbentuk, kurva sudah mulai landai, di titik ke 2 menuju titik ke-3 garis kurva mulai curam. Dari penjelasan di atas, dapat kita tarik kesimpulan bahwa terdapat dua komponen atau faktor yang terbentuk.

7. Component Matrix

Setelah diketahui bahwa 2 faktor adalah jumlah yang paling optimal, maka tabel component matriks menunjukkan distribusi kelima variabel tersebut pada dua faktor yang terbentuk sedangkan angka-angka yang ada pada tabel tersebut adalah factor loadings, yang menunjukkan besar korelasi antara suatu variabel dengan faktor 1 dan faktor 2. Proses penentuan variabel mana akan dimasukkan ke faktor yang mana, dilakukan dengan melakukan perbandingan besar korelasi setiap baris. Lebih lengkapnya dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Zscore: Kemudahan ke Lokasi	.611	-.481
Zscore: Fasilitas	.711	-.282
Zscore: Harga	.105	.786
Zscore: Keindahan	.525	.386
Zscore: Keunikan	.442	.472

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 2 components extracted.

Dari table diatas, bila dilihat variabel–variabel yang berkorelasi terhadap setiap faktornya, ternyata loading faktor yang dihasilkan belum mampu memberikan arti sebagaimana yang diharapkan. Tiap faktor belum dapat diinterpretasikan dengan jelas sehingga perlu dilakukan rotasi.

8. Rotated Component Matrix

Proses perotasian pada hasil penelitian ini bertujuan adalah untuk mendapatkan faktor-faktor dengan factor loading yang cukup jelas untuk interpretasi. Komponen matriks rotasi (rotated component matrix) adalah matriks korelasi yang memperlihatkan distribusi variabel yang lebih jelas dan nyata dibandingkan component matrix. Lebih lengkapnya dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Rotated Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Zscore: Kemudahan ke Lokasi	.776	-.051
Zscore: Fasilitas	.746	.169
Zscore: Harga	-.358	.708
Zscore: Keindahan	.215	.616
Zscore: Keunikan	.098	.640

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 3 iterations.

Setelah dilakukan rotasi faktor, diperoleh table seperti yang tertera di atas. Terdapat perbedaan nilai korelasi variabel dengan setiap faktor sebelum dan sesudah dilakukan rotasi. Terlihat bahwa loading faktor yang dirotasi telah memberikan arti sebagaimana yang diharapkan dan setiap faktor sudah dapat diinterpretasikan dengan

jas. Terlihat pula bahwa setiap variabel hanya berkorelasi kuat dengan salah satu faktor saja (tidak ada variabel yang korelasinya $< 0,5$ di kedua faktor).

9. Component Transformation Matrix

Component Transformation Matrix berfungsi untuk menunjukkan apakah faktor-faktor yang terbentuk sudah tidak memiliki korelasi lagi satu sama lain atau orthogonal. Hasil uji Component Transformation Matrix dapat dilihat pada table di bawah ini.

Component Transformation Matrix

Component	1	2
1	.825	.565
2	-.565	.825

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Bila dilihat dari table Component Transformation Matrix, nilai-nilai korelasi yang terdapat pada diagonal utama berada di atas 0,5 yaitu 0,825; 0,825. Hal ini menunjukkan bahwa kedua faktor yang terbentuk sudah tepat karena memiliki korelasi yang tinggi pada diagonal – diagonal utamanya.

A. Interpretasi Hasil Analisis Faktor

Langkah selanjutnya adalah penentuan signifikansi nilai factor loading untuk menentukan pengelompokan variabel ke dalam faktor yang sesuai. Menurut para ahli dalam bidang multivariat, nilai factor loading sebesar 0,55 telah dianggap signifikan untuk ukuran sampel 100 responden pada level signifikansi $\alpha = 0,05$. Berdasarkan hal tersebut, dalam interpretasi seluruh factor loading akan dianggap signifikan jika nilainya 0,55 atau lebih. Berikut ini adalah pengelompokan variabel-variabel awal ke dalam 2 faktor yang telah terbentuk.

Berdasarkan pada hasil uji Rotated Component Matrix, setiap faktor sudah dapat menjelaskan keragaman variabel awal dengan tepat dan hasilnya adalah sebagai berikut

- a. Faktor 1, beberapa variabel yang memiliki korelasi yang kuat dengan faktor 1, yaitu variabel Kemudahan ke Lokasi dan Fasilitas.
- b. Faktor 2, terdapat beberapa variabel yang memiliki korelasi yang kuat dengan faktor 2, yaitu variabel Harga, Keindahan dan Keunikan.

Setelah terbentuk faktor yang masing-masing beranggotakan variabel – variabel yang diteliti, maka dilakukan penamaan faktor berdasarkan karakteristik yang sesuai dengan anggotanya.

Faktor 1 Anggota faktor ini adalah variabel Kemudahan ke Lokasi dan Fasilitas. Dengan melakukan generalisasi dari kedua variabel tersebut, faktor 1 selanjutnya dinamakan sebagai faktor Sarana Prasarana.

Faktor 2 Anggota faktor ini adalah variabel Harga, Keindahan dan Keunikan. Dengan melakukan generalisasi dari ketiga variabel tersebut, faktor 2 selanjutnya dinamakan sebagai faktor Kualitas Produk.

E. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

- 1 Berdasarkan pada hasil uji Rotated Component Matrix, setiap faktor sudah dapat menjelaskan keragaman variabel awal dengan tepat
2. Beberapa variabel yang memiliki korelasi yang kuat dengan faktor 1, yaitu variabel Kemudahan ke Lokasi dan Fasilitas. Sedangkan beberapa variabel yang memiliki korelasi yang kuat dengan faktor 2, yaitu variabel Harga, Keindahan dan Keunikan.
3. Dengan melakukan generalisasi maka faktor satu dinamakan sarana dan prasarana sedangkan faktor dua dinamakan faktor kualitas prduk.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony Fransisko Siallagan dan Evi Yulia Purwanti, *Analisispermintaan Wisatawan Nusantarapada obyek Batu Kursi Siallagan, Simanindo Samosir*, <http://www.academia.edu>
- Dani Triadi, *Strategi pengelolaan pariwisata Gunung Baung*, jurnal Hutan dan Masyarakat, Vol 11 no 1, Pasca Sarjana Unhas.
- Efi Syahadat, 2006, *Faktor –faktor yang mempengaruhi kunjungan wisata pada taman Wisata Gedhe Pangginggo*, Jurnal Sosial Ekonomi Kehutanan Vol 3
- Gozali Imam, 2004, *Analisis Multivariat dengan program SPSS*, Universitas Diponegoro, Semarang
- I Gusti Bagus Rai Utama 2010, *Metodologi penelitian pariwisata dan perhotelan contoh dan Studi kasus*, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Dhyana Pura
- Luck, Michael. 2008 , *The Encyclopedia of Tourism and Recreation in Marine Environments*. Cambridge : Biddles Ltd and King’s Lynn.
- Lundberg, Donald.E ,et al. 1995. *Tourism Economic*. United States of America : John Wiley & Sons, Inct
- Lukman Hakim, 2009, *Demografi Pariwisata*, Universitas Brawijaya, Malang
- Oka A Yoeti, 1996, *Pengantar Ilmu Pariwisata*, Aksara Bandung
- Sinclair, M Thea Miks Stabler, *Economic Of Tourism*, London, Roudledge
- Spilane, Jones J 1997, *Pariwisata Indonesia*, Kanesus, Yogyakarta,
- Sugiyono 2003, *Metde Penelitian kuantitatif dan kualitatif*, Alfabeta Bandung
- Wahab Saleh, 1997, *Pemasaran Pariwisata*, Pradnya Paramita, Jakarta

PENDAMPINGAN PEMBUATAN KEMASAN , LABEL SERTA STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA PRODUKSI RENGGINANG DAN KARAK BERAS DI DESA MATESIH, KECAMATAN MATESIH KABUPATEN KARANGANYAR

Nunuk Herawati¹⁾

Nur Qomariyah²⁾ Irwan Christanto Edy³⁾

¹⁾ Dosen Keuangan dan Perbankan STIEAUB Surakarta

²⁾ Dosen Manajemen STIEAUB Surakarta

³⁾ Dosen Manajemen Informatika STIE AUB Surakarta

Jl. Mr. Sartono 97Cengklik, Nusukan. Surakarta.

e-mail : ¹⁾ nunukherawati17@gmail.com ²⁾ Komariah_Qom@yahoo.co.id
³⁾ irwan_aub@yahoo.co.id

Abstract

Devotion to the Society is titled " Assistance for Packaging, Label Making and Marketing strategy on rengginang and karak beras production in Matesih Village, Karanganyar District". The purpose of devotion is (i) In order for small and medium business actors (SMEs) rengginang and karak beras in Matesih Village, Matesih Sub-district, Karanganyar Regency has insight and knowledge about product attributes, especially packaging and labeling, (ii) With the knowledge of SMEs Rengginang and karak beras can create attractive packaging and labels that can increase sales and ultimately increase revenues, (iii) In order for SMEs rengginang and karak beras to have a marketing strategy in business for increase sales turnover, (iv) with Increased sales turnover, can help the surrounding community efforts to increase revenue, with the absorption of labor on SMEs rengginang and karak beras . The target of the activity is the Rengginang dan and Karak beras SMEs in the village of Kalongan Rt 01 / 12, Matesih Village, Matesih Sub-district Karanganya. Duratin of devotion is 6 months. Impact devotion for SMEs is Understand how to packaging, labeling and marketing strategy , so it is expected to increase sales turnover.

Keywords: Devotion, SME, Packaging, Labels, Marketing Strategy.

Abstrak

Pengabdian Kepada Masyarakat ini berjudul “Pendampingan Pembuatan Kemasan dan Label serta Strategi Pemasaran pada usaha produksi rengginang dan karak beras di Desa Matesih, Kabupaten Karanganyar”. Tujuan Pengabdian adalah (i) Agar pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) rengginang dan karak beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih, Kabupaten Karanganyar memiliki wawasan dan pengetahuan mengenai atribut produk khususnya kemasan dan labeling, (ii) Dengan pengetahuan tersebut pelaku UKM Rengginang dan karak Beras dapat membuat kemasan dan label yang menarik sehingga bisa meningkatkan penjualan dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatannya, (iii) Agar pelaku UKM rengginang dan karak beras memiliki strategi pemasaran dalam usaha meningkatkan omzet penjualan, (iv) Peningkatan omzet penjualan, dapat membantu masyarakat sekitarnya dalam usaha meningkatkan pendapatan, dengan adanya penyerapan tenaga kerja pada UKM rengginag dan karak beras. . Sasaran kegiatan adalah Pelaku UKM Rengginan dan Karak beras di Dusun kalongan Rt 01/12, Desa Matesih, Kecamatan Matesih" Karanganyar. Jangka waktu Pengabdian adalah 6 bulan. Dampak dilaksanakan pengabdian bagi pelaku UKM adalah bisa memahami cara mengemas, labeling dan strategi pemasaran, sehingga diharapkan omzet penjualan bisa meningkat.

Kata Kunci: Pengabdian, UKM, Kemasan, Label, Strategi Pemasaran.

PENDAHULUAN

Kecamatan Matesih terbagi dalam 9 wilayah desa: yaitu Dawung, gantiwarno, girilayu, karaangangun, Koripan, Matesih. Di desa sejuik ini terdapat Sungai Samin yang penuh dengan bebatuan andesit dengan berbagai ukuran. Desa Matesih terbagi atas beberapa pedukuhan aitu: Cangkring, Banaran, Krapyak, Kuncung, Bayanan, Moyoretno, Lor Pasar,

Sidodadi, Panderejo, Pandeyan Mangkang, Mrangen, Kalongan, Sabrang Kulon, dan Sabrang Wetan. Produk pertanian dan perkebunan antara lain buah-buahan seperti durian, rambutan, duku, pondung, mangga, melon, dan semangka. Berperan sebagai Jalur wisata ziarah ke Astana Giri Layu dan Giri Bangun, makam Raja-raja Surakarta maupun ke makam Ibu Tien Soeharto dan mantan Presiden Soeharto (alm) beserta keluarganya.

Keberadaan Usaha Kecil Menengah (UKM) memberikan kontribusi yang cukup besar dalam menopang perekonomian Desa Matesih dan meenjadi salah satu solusi mengatasi pengangguran di desa Matesih.

Fokus pengamatan Tim Pengabdian adalah Mengamatidan mendapatkan gambaran mengenai kondisi UKM Desa Matesih khususnya usaha Rengginang dan Karak Beras.

Berdasar pengamatan dan informasi yang didapat saat kunjungan pendahuluan pada Usaha Produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa matesih Kecamatan matesih Kabupaten Karanganyar oleh Tim Pengabdian Masyarakat STIE-AUB Surakarta dapat menggali informasi bahwa:

1. Usaha Produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar sudah berdiri cukup lama.
2. Usaha Produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar merupakan usaha yang dilakukan di rumah.
3. Usaha Produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar masih menggunakan kemasan dan label yang sederhana..
4. Usaha Produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar kurang berkembang dengan cepat.
5. Usaha Produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar umumnya hanya dipakai memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat sekitarnya.
6. Usaha Produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar belum dikembangkan secara maksimal, sehingga perlu dikembangkan pemasaran yang lebih baik.
7. Usaha Produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar perlu membuat kemasan dan label yang menarik sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan.

Melalui pendampingan ini akan dicari solusi tentang bagaimana membuat kemasan dan label yang menarik serta pemasarannya terhadap usaha produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar, sehingga usaha tersebut bisa semakin berkembang dan mampu meningkatkan pendapatan masyarakat sekitarnya.

Bentuk kegiatan pengabdian ini adalah penyuluhan dan pendampingan pembuatan kemasan dan label yang menarik serta pemasarannya terhadap usaha produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih, Kabupaten Karanganyar

METODE

Metoda yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada Masyarakat adalah penyuluhan dan pendampingan pembuatan kemasan dan label yang menarik serta pemasarannya terhadap usaha produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih, Kabupaten Karanganyar. Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini dirancang dengan sistematis melalui beberapa tahapan. Adapun tahapan yang dilaksanakan adalah :

1. Tahap Persiapan

Dalam tahap persiapan ini yang dilakukan adalah :

- a. Penyeleksian khalayak sasaran, dimana khalayak sasaran adalah pelaku UKM Rengginang dan Karak beras Dusun kalongan Rt 01/12, Desa Matesih, Kecamatan Matesih, Karansanyar
- b. Koordinasi dengan pelaku UKM Rengginang dan Karak beras Dusun kalongan Rt 01/12, Desa Matesih, Kecamatan Matesih, Karansanyar

- c. Penyiapan materi penyuluhan dan pendampingan pembuatan kemasan dan label yang menarik serta pemasarannya terhadap usaha produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih, Kabupaten Karanganyar.
 - d. Penyiapan nara sumber yang kompeten dan relevan dengan materi yang disiapkan.
 - e. Penyiapan jadwal pelatihan.
2. Tahap Implementasi
Pada tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah : Proses pengemasan dan pemasangan label, serta strategi pemasaran rengginang dan karak beras.
3. Tahap Monitoring
Pada tahap monitoring kegiatan yang dilakukan adalah pengawasan/ monitoring terhadap implementasi kegiatan yang telah dilaksanakan.

HASIL, PEMBAHASAN DAN DAMPAK HASIL PENGABDIAN

Pelaksanaan kegiatan dilakukan selama satu bulan dengan memberikan pendampingan terhadap mahasiswa KKN STIE AUB dan UKM Kecamatan Matesih, Kabupaten Karanganyar, dengan konsentrasi pada UKM Rengginang dan Karak Beras. Pendampingan tersebut bertema Pengembangan Atribut Produk dan pemasaran Usaha Kecil Menengah Rengginang dan Karak Beras desa Matesih Kecamatan Matesih kabupaten Karanganyar.

PEMBAHASAN

1. Pelaksanaan dilakukan dengan memberikan penyuluhan dan pendampingan dengan materi dan waktu pemberian sebagai berikut:
 - a. Minggu 1 : Atribut Produk
 - b. Minggu ke 2 :Kemasan dengan materi “ pengemasan Produk Usaha Kecil menengah Rengginang dan Karak beras di Desa matesih Kecamatan Matesih, kabupaten Karanganyar.
 - c. Minggu ke 3 :labeling dengan materi “Pemberian label produk Usaha kecil Menengah rengginang dan karak beras di Desa matesih Kecamatan Matesih, kabupaten Karanganyar.
 - d. Materi 4: Strategi Pemasaran Produk UKM dengan cara membangun technopreneurship pada UMKM di kecamatan matesih, kabupaten Karanganyar.

ANALISA KASUS

Kasus yang terjadi pada UKM Rengginang dan Karak Beras yaitu : bagaimana membuat kemasan dan label yang menarik serta bagaimana strategi pemasaran terhadap usaha produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar, sehingga usaha tersebut bisa semakin berkembang dan mampu meningkatkan pendapatan UKM Rengginang dan Karak Beras serta masyarakat sekitarnya.

Pembuatan kemasan dan label yang menarik terhadap usaha produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar

- 1). Cara membuat kemasan yang menarik pada produk UKM rengginang dan karak :
 - a). Kemasan harus melindungi produk terhadap penyebab timbulnya kerusakan barang.
 - b). Biaya pemilihan bahan tidak melebihi proporsi manfaatnya.
 - c). Bentuk dan ukuran kemasan harus direncanakan dan dirancang sedemikian rupa sehingga tidak sampai menyulitkan peletakan di rak atau tempat pemajangan.
 - d). Kemasan mencerminkan produk, citra merek dan jika bagian dari produksi dengan pertimbangan mudah dilihat, dipahami dan diingat.
 - e). Kemasan mudah dibawa dan dipegang, dibuka dan mudah diambil sangatlah penting.
 - f). Kemasan harus dapat menarik perhatian secara visual, emosional dan nasional.
 - g). Kemasan harus menonjol. Warna terang akan terlihat dari jarak jauh.
 - h). Kemasan harus dapat memberikan informasi tentang isi kemasan dan apa yang terkandung dalam produk. Misalnya: pada kemasan produk-produk makanan biasanya dicantumkan kandungan gizi produk tersebut dan berapa kali yang dihasilkan setelah

konsumen mengkonsumsi produk tersebut.

- 2). Cara pemberian label yang menarik pada produk UKM Rengginang dan Karak beras di Desa Matesih, Kec. Matesi, Kab. Karanganyar

Label yang menarik berisi :

- a). Pemberian informasi tentang isi produk yang diberi label tanpa harus membuka kemasan.
 - b). Hal-hal dari produk yang perlu diketahui oleh konsumen terutama yang kasat mata atau yang tidak diketahui secara fisik.
 - c). Pemberian petunjuk yang tepat pada konsumen hingga diperoleh fungsi produk yang optimum.
 - d). sarana periklanan bagi konsumen.
 - e). pemberian rasa aman bagi konsumen.
- 3). Hasil pembuatan kemasan dan pemberian label terhadap usaha produksi Rengginang dan Karak Beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar



2. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan rengginang dan karak beras di Desa Matesih, Kecamatan Matesih, Kabupaten Karanganyar.

Strategi pemasaran produk rengginang dan karak beras dilakukan dengan menggunakan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari 4P yaitu *Product, price, place dan promotion*. Harga (*Price*) merupakan besaran (jumlah) uang yang harus dikeluarkan pelanggan untuk mendapatkan barang tersebut. Saat menentukan besarnya harga yang harus dibayar konsumen perusahaan harus yang akan didapatnya. Kesesuaian antara harga yang ditawarkan produsen dan nilai yang diterima konsumen akan mengurangi resiko beralihnya konsumen ke produk saingannya. Tempat (*place*) yang mudah dijangkau oleh konsumen akan mempermudah konsumen untuk mendapatkan produk yang diinginkan. Promosi (*Promotion*) dan segala kegiatan pemasaran untuk mengkomunikasikan produk ke pasar. Sasaran konsumen . setidaknya promosi memiliki tiga fungsi, yaitu sebagai pengenalan, pengajak, dan pengingat suatu produk.

Dalam pemasaran produk UKM rengginang dan karak beras bisa menggunakan strategi *technopreneurship*. Pengertian *Technopreneurship* sendiri menurut Tara Sutabri merupakan proses dan pembentukan usaha baru yang melibatkan teknologi sebagai basisnya, dengan harapan bahwa penciptaan strategi dan inovasi yang tepat kelak bisa menempatkan teknologi sebagai salah satu faktor untuk pengembangan ekonomi nasional. Sedangkan *technopreneurship*, *wordpress.com* menyatakan *technopreneurship* adalah masih merupakan bagian dari entrepreneurship itu melibatkan dalam mengirimkan satu produk teknologi tinggi inovatif atau membuat penggunaan teknologi tinggi dalam satu cara inovatif untuk mengirim produknya kepada konsumen atau keduanya. Contohnya perusahaan obat-obatan. Konsep *technopreneurship* sebagaimana diungkap di atas perlu dasar antara teknologi dengan skill. Dalam konsep pengembangan kewirausahaan bertitik tolak dari adanya inovasi dan inovasi dalam bidang teknologi, Teknologi yang dipahami dalam konteks ini tidak sekadar teknologi berupa high tech, tetapi tentu saja tidak selalu harus teknis. Teknologi hanya didefinisikan sebagai aplikasi pengetahuan pada kerja orang (*human work*). Dengan begitu maka akuntansi, ekonomi *order quantity*, pemasaran secara maupun online, dan mentoring yang dirumuskan dengan baik dibutuhkan kombinasi teknologi. Dalam membangun *technopreneurship* dibutuhkan kombinasi teknologi, marketing dan organisasi untuk menghasilkan produk jasa dan solusi. Beberapa contoh *technopreneurship* adalah *online shopping*.

Online shopping atau belanja online via internet adalah suatu proses barang atau jasa dari mereka yang menjual melalui internet. Sejak kehadiran internet, para pedagang telah berusaha membuat toko online dan menjual produk kepada mereka yang sering menjelajah dunia maya (internet). Para pelanggan dapat mengunjungi toko online (*online store*) dengan mudah dan nyaman mereka dapat melakukan transaksi di rumah, sambil duduk di kursi mereka yang nyaman di depan komputer. Bisnis online adalah juga sama seperti kegiatan bisnis yang dilakukan secara online dengan menggunakan media internet.

Contoh atribut produk pada *technopreneurship* :



Kegiatan yang perlu dilakukan

Penerapan Technopreneurship dapat diterapkan jika ada program inkubasi bisnis teknologi yang efektif dan dapat dilaksanakan selama 3 (tiga) tahapan yaitu tahap awal, tahap pengembangan dan tahap lanjutan.

Pada tahap awal kegiatan yang dilaksanakan meliputi :

- 1) Transfer teknologi/pelatihan (technopreneurship,internet,blog)
- 2) Pendampingan penyusunan bisnis plan (rencana usaha),
- 3) Uji coba produksi,
- 4) Legalitas usaha
- 5) Pengurusan HKI, dan

Pada tahap pengembangan kegiatan yang dilaksanakan meliputi

- 1) Uji coba pasar,
- 2) Pendampingan Produksi dan Manajemen Usaha
- 3) Temu Bisnis,
- 4) Aksesibilitas sumber permodalan
- 5) Sertifikasi dan standarisasi produk

Pada tahap lanjutan kegiatan yang dilaksanakan meliputi

- 6) Produksi Komersial,
- 7) Pendampingan Produksi dan Manajemen Usaha
- 8) Perluasan pasar,
- 9) Pengembangan network dan
- 10)Evaluasi dan rapat kerja tahunan inkubator.

KESIMPULAN

1. Cara membuat kemasan yang menarik pada produk UKM rengginang dan karak beras:
 - a. Kemasan harus melindungi produk dari timbulnya kerusakan barang.
 - b. Biaya pemilihan bahan tidak melebihi proporsi manfaatnya.
 - c. Bentuk dan ukuran kemasan harus direncanakan.
 - d. Kemasan mencerminkan produk, citra merek.
 - e. Kemasan mudah dibawa dan dipegang, dibuka dan memudahkan pengambilan barang.
 - f. Kemasan harus dapat menarik perhatian secara visual, emosional dan nasional.
 - g. Kemasan harus menonjol. Warna terang akan terlihat dari jarak jauh.
 - h. Kemasan harus dapat memberikan informasi tentang isi kemasan dan apa yang terkandung dalam produk.
2. Cara pemberian label yang menarik pada produk UKM Rengginang dan Karak beras di Desa Matesih, Kec. Matesi, Kab. Karanganyar.
Label yang menarik berisi :
 - a. Pemberian informasi tentang isi produk yang diberi label tanpa harus membuka kemasan.
 - b. Hal-hal dari produk yang perlu diketahui oleh konsumen terutama yang kasat mata atau yang tidak diketahui secara fisik.
 - c. Pemberian petunjuk yang tepat pada konsumen hingga diperoleh fungsi produk yang optimum.
 - d. sarana periklanan bagi konsumen.
 - e. pemberian rasa aman bagi konsumen.
3. Strategi pemasaran produk rengginang dan karak beras dilakukan dengan menggunakan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari 4P yaitu *Product, price, place dan promotion*. Dalam pemasaran produk UKM rengginang dan karak beras bisa menggunakan strategi technopreneurship

SARAN

1. Pemberian kemasan pada produk rengginang dan karak beras hendaknya menggunakan plastik yang agak tebal, sehingga produk akan kelihatan bagus dan bisa tahan lama/awet.
2. Dalam kemasan dan label hendaknya disertai tanggal kadaluarsa, keterangan legalitas, misal terdaftar di Badan POM, sertifikasi halal.

3. Strategi *technopreneurship* bisa diterapkan dalam pemasaran produk UKM rengginang dan karak beras agar omzet penjualan bisa meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- A.A Gde Rai Remawa, Puslitdes ISI Denpasar/Ddo Bali, Makalah Berjudul”Desain Kemasan Produk Makanan”, yang disampaikan pada Pelatihan Desain Kemasan Makanan di Desa Dangin Puri Kaja Denpasar, 4 Desember 2009.
- Ahmadi Miru,2007. *Hukum Perlindungan Konsumen* . Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Anton Apriyantono dan Nurbowo, 2003. *Panduan Belanja dan Konsumsi Halal*. Jakarta : Khairul Bayan.
- Arnston, Amy E, 1998. *Graphic Design Basic*.Holt, Reinhart and Winston, Inc, Orlando.
- Bagian Proyek Sarana dan Prasarana Produk Halal Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Penyelenggaraan Haji*, Tanya Jawab Seputar Produksi Halal. Jakarta: Departemen Agama, 2003
- Cenadi, Christine S, Elemen-elemen dalam Desain Komunikasi Visual. *Jurnal Nirwana* Volume 1 nomor 1, Universitas Kristen Petra, Surabaya, 1999.
- Donny, Edwin, 2003. *Industri E-commerce Global*. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Eko S., Ari S., 2010. *Technopreneurship: strategi Penting dalam Bisnis Berbasis Teknologi*, PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Hamdan, et.al.,2005. *Teknologi Maklumat*. Malaysia: Mc.Graw Hill My.
- Hisrich, Robert D. & Michael P. Peters. *Marketing Decisions for New and Mature Products*. Macmillan Publishing Co, New York, 1991.

**ANALISIS PENGARUH *RETURN ON ASSET (ROA)*, *NET PROFIT MARGIN (NPM)*,
DAN DEBT TO EQUITY RATIO (DER) TERHADAP PRAKTIK PERATAAN LABA
(Studi Kasus pada Perusahaan Food and Beverages yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia
Periode 2013-2016)**

***The Influence of Return On Asset (ROA), Net Profit Margin (NPM), and Debt to Equity Ratio
(DER) Flows to Practice of Income Smoothing
(Study at Food and Beverages Companies On List In The Indonesia Stock Exchange
Period 2013-2016)***

**Yolanda Atika Sari¹, Siti Hayati Efi Friantin², Yuniatin Trisnawati DKW³
Mahasiswa Prodi S1 Akuntansi STIE AUB Surakarta, Dosen S1 Akuntansi STIE AUB
Surakarta, Dosen S1 Akuntansi STIE AUB Surakarta
Email : yolandaatika46@gmail.com,**

ABSTRACT

The study aims to analyze (1) influence of Return On Asset towards practical income smoothing (2) influence of Net Profit Margin towards practical income smoothing (3) influence of Debt to Equity Ratio towards practical income smoothing towards food and beverages company that is listed in the stock exchange of Indonesia as at 2013-2016. Sampel selection is done by using purposive sampling method with predetermined criteria. The result of the research shows that (1) Return On Asset does have a significant negative influence towards the practical income smoothing with regression coefficient value is $-1,447$ and the significance value is $0,027$. (2) Net Profit Margin also has a significant positive influence towards the practical income smoothing with regression coefficient value is $1,816$ and the significance value is $0,014$. (3) Debt to Equity Ratio does have a significant negative influence towards the practical income smoothing with regression coefficient value is $-0,082$ and the significance value is $0,035$.

Keywords : Return On Asset, Net Profit Margin, Debt to Equity Ratio, Income Smoothing.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis (1) pengaruh *Return On Asset* terhadap praktik perataan laba (2) pengaruh *Net Profit Margin* terhadap praktik perataan laba (3) pengaruh *Debt to Equity Ratio* terhadap praktik perataan laba pada perusahaan food and beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2013-2016. Pemilihan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling* dengan kriteria-kriteria yang telah ditentukan. Hasil dari penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa (1) *Return On Asset* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Praktik Perataan Laba dengan nilai koefisien regresi sebesar $-1,447$ dan nilai signifikansi sebesar $0,027$ (2) *Net Profit Margin* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perataan Laba dengan koefisien regresi sebesar $1,816$ dan nilai signifikansi sebesar $0,014$ (3) *Debt to Equity Ratio* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Perataan Laba dengan koefisien regresi sebesar $-0,082$ dan nilai signifikansi sebesar $0,035$.

Kata kunci : Return On Asset, Net Profit Margin, Debt to Equity Ratio, Praktik Perataan Laba.

PENDAHULUAN

Perkembangan di dalam dunia bisnis saat ini menunjukkan bahwa semakin banyak perusahaan yang bersaing dengan perusahaan yang lain, terutama perusahaan yang *go public*. Untuk bersaing dengan perusahaan lain, manajemen perusahaan selalu berusaha untuk menampilkan kinerja dan performa perusahaan yang terbaik dengan harapan mampu mempengaruhi minat para calon investor untuk menginvestasikan sahamnya pada perusahaan mereka. Tujuan utama yang ingin dicapai perusahaan adalah meningkatkan nilai perusahaan. Kinerja perusahaan dapat diukur dengan kinerja keuangan yang dapat dilihat dalam laporan keuangan.

Laporan keuangan adalah laporan periodik yang disusun menurut prinsip-prinsip akuntansi yang diterima secara umum tentang status keuangan dari individu atau organisasi bisnis yang terdiri dari neraca, laba rugi, perubahan ekuitas, arus kas dan catatan atas laporan keuangan. Disamping itu juga adanya informasi tambahan yang berkaitan dengan laporan tersebut, misalnya, informasi keuangan segmen industri dan geografis serta pengungkapan pengaruh perubahan harga. Laporan keuangan merupakan sarana untuk mempertanggungjawabkan apa yang dilakukan manajer atas sumber daya pemilik.

Pada mulanya laporan keuangan bagi suatu perusahaan hanyalah sebagai ‘alat penguji’ dari pekerjaan bagian pembukuan, tetapi untuk selanjutnya laporan keuangan tidak hanya sebagai alat penguji saja tetapi juga sebagai dasar untuk dapat menentukan atau menilai posisi keuangan perusahaan tersebut. Hasil analisa tersebut digunakan pihak – pihak yang berkepentingan mengambil suatu keputusan. Hal ini juga telah dibuktikan oleh beberapa peneliti bahwa laporan keuangan khususnya laporan laba-rugi merupakan salah satu media yang digunakan oleh investor untuk mengambil suatu keputusan. Laba diperlukan untuk menilai perubahan potensi sumber daya ekonomi yang mungkin dapat dikendalikan pada masa depan, menghasilkan arus kas dari sumber daya yang ada, dan merumuskan pertimbangan tentang efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan tambahan sumber daya.

Perataan laba (*income smoothing*) merupakan bentuk umum manajemen laba. Pada strategi ini, manajer menaikkan atau menurunkan laba yang dilaporkan untuk mengurangi fluktuasinya. Perataan laba juga mencakup tidak melaporkan bagian laba pada periode naik dengan menciptakan cadangan atau “bank” laba dan kemudian melaporkan laba saat periode buruk (Putri, Rahayu, dan Dowati, 2016). Perataan laba (*income smoothing*) menjadi hal yang penting terutama karena praktek ini dapat menimbulkan *disfunctional behaviour* (perilaku yang tidak semestinya) yang muncul sebagai akibat dari konflik yang timbul diantara pihak-pihak yang memiliki kepentingan dengan laporan keuangan perusahaan.

Menurut Suwito dan Herawaty (2005) perataan laba dapat melalui beberapa dimensi perataan laba, yaitu : perataan laba melalui kejadian atau pengakuan suatu peristiwa, perataan laba melalui alokasi selama satu periode tertentu, dan perataan laba melalui klasifikasi. Tindakan perataan laba ini biasanya untuk mengurangi pajak, meningkatkan kepercayaan investor yang beranggapan laba yang stabil akan mengurangi kebijakan deviden yang stabil dan menjaga hubungan antara manajer dan pekerja untuk mengurangi gejolak kenaikan laba dalam pelaporan laba yang cukup tajam. Alasan manajemen melakukan tindakan perataan laba adalah untuk mencapai keuntungan pajak, memberikan kesan baik terhadap kinerja manajemen kepada pemilik dan kreditur, mengurangi resiko sehingga harga sekuritas yang tinggi akan menarik perhatian pasar, untuk menghasilkan laba yang stabil, serta untuk menjaga posisi manajemen dalam perusahaan (Juniarti dan Corolina, 2005).

Perataan laba (*income smoothing*) sering diperdebatkan baik atau tidak dan boleh atau tidak. Perataan laba baik dilakukan jika dalam pelaksanaannya tidak melakukan *fraud*. Perataan laba bukanlah suatu masalah dalam pelaporan keuangan

karena memperbaiki kemampuan laba untuk mencerminkan nilai ekonomi suatu perusahaan dan dinilai oleh pasar efisien. Perataan laba dilakukan manajemen untuk memberi informasi yang relevan dalam melakukan prediksi terhadap laba dimasa yang akan datang. Perataan laba dilakukan untuk meningkatkan relasi- relasi usaha, meningkatkan persepsi pihak eksternal terhadap kemampuan manajemen dan meningkatkan kompensasi manajemen dan perataan laba juga digunakan untuk memperbaiki citra perusahaan dimata pihak eksternal, meratakan siklus bisnis melalui proses psikologis serta menunjukkan bahwa perusahaan memiliki resiko yang rendah (Juniarti dan Corolina, 2005). Disisi lain, perataan laba dianggap tindakan yang harus dicegah. Tindakan perataan laba ini menyebabkan pengungkapan informasi mengenai laba menjadi menyesatkan dan mengakibatkan terjadinya kesalahan dalam pengambilan keputusan oleh pihak-pihak yang berkepentingan terutama investor yang akan memperoleh informasi yang tidak akurat mengenai laba.

Fenomena mengenai manajemen laba yang terjadi pada perusahaan besar yaitu kasus PT Inovisi Infracom (INVS) pada tahun 2015. Dalam kasus ini Bursa Efek Indonesia (BEI) menemukan indikasi salah saji dalam laporan keuangan INVS periode September 2014. Dalam keterbukaan informasi INVS bertanggal 25 Februari 2015, ada delapan item dalam laporan keuangan INVS yang harus diperbaiki. BEI meminta INVS untuk merevisi nilai aset tetap, laba bersih per saham, laporan segmen usaha, kategori instrumen keuangan, dan jumlah kewajiban dalam informasi segmen usaha. Selain itu, BEI juga menyatakan manajemen INVS salah saji item pembayaran kas kepada karyawan dan penerimaan (pembayaran) bersih utang pihak berelasi dalam laporan arus kas. Pada periode semester pertama 2014 pembayaran gaji pada karyawan Rp1,9 triliun. Namun, pada kuartal ketiga 2014 angka pembayaran gaji pada karyawan turun menjadi Rp59 miliar. Sebelumnya, manajemen INVS telah merevisi laporan keuangannya untuk periode Januari hingga September 2014. Dalam revisinya tersebut, beberapa nilai pada laporan keuangan mengalami perubahan nilai, salah satu contohnya adalah penurunan nilai aset tetap menjadi Rp1,16 triliun setelah revisi dari sebelumnya diakui sebesar Rp1,45 triliun. Inovisi juga mengakui laba bersih per saham berdasarkan laba periode berjalan. Praktik ini menjadikan laba bersih per saham INVS tampak lebih besar. Padahal, seharusnya perseroan menggunakan laba periode berjalan yang diatribusikan kepada pemilik entitas induk (<http://www.bareksa.com>, diposting pada: 25 Februari 2015, diakses pada: 18 September 2017).

Beberapa penelitian terdahulu menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi praktik perataan laba (*income smoothing*) antara lain: Ukuran Perusahaan, *Return On Asset*, dan *Winner/Loser Stock* (Iskandar dan Suardana, 2016), Profitabilitas, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Publik, *Devidend Payout Ratio*, dan *Net Profit Margin* (Ginantra dan Putra, 2015), serta Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan *Leverage* (Putri, Rahayu, dan Dowati, 2016)

Return on Asset adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan total aktiva yang ada dan setelah biaya-biaya modal (biaya yang digunakan mendanai aktiva) dikeluarkan dari analisis. *Return On Asset* diduga berpengaruh terhadap perataan laba karena jika perusahaan memiliki ROA yang tinggi, menandakan bahwa laba yang diperoleh perusahaan tinggi. Tingkat laba yang stabil memiliki keuntungan bagi manajemen, yaitu mengamankan posisi jabatan dalam perusahaan karena manajemen terlihat memiliki kinerja yang baik jika dilihat dari kemampuan laba yang dihasilkan. ROA juga digunakan investor dalam memprediksi laba dan memprediksi risiko dalam investasi sehingga memberikan dampak pada kepercayaan investor terhadap perusahaan. Semakin besar perubahan ROA menunjukkan semakin besar fluktuasi kemampuan manajemen dalam menghasilkan laba (Iskandar dan Suardana, 2016:813) maka sehubungan dengan hal itu, manajemen termotivasi untuk melakukan praktik

perataan laba agar laba yang dilaporkan tidak berfluktuatif sehingga dapat meningkatkan kepercayaan investor.

ROA yang tinggi dianggap perusahaan tersebut memiliki laba yang tinggi sehingga investor tertarik menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Namun hal tersebut bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Aji dan Mita (2010) yaitu *Return On Asset* tidak berpengaruh terhadap perataan laba karena semakin tinggi tingkat *Return On Asset* maka perusahaan tersebut akan menjadi sorotan publik, sehingga perusahaan kemungkinan berusaha untuk tidak melakukan perataan laba karena akan membahayakan kredibilitas perusahaan.

Net Profit Margin (NPM) digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih setelah dipotong pajak. Menurut Riyanto (2010:37) *Net Profit Margin* merupakan rasio perbandingan antara *net operating income* (laba bersih setelah pajak) dengan *net sales* (penjualan). Semakin besar NPM, maka kinerja perusahaan akan semakin produktif, sehingga akan meningkatkan kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Rasio ini menunjukkan berapa besar persentase laba bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini, maka dianggap semakin baik kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba yang tinggi. Hubungan antara laba bersih sesudah pajak dan penjualan bersih menunjukkan kemampuan manajemen dalam mengemudikan perusahaan secara cukup berhasil untuk menyisakan margin tertentu sebagai kompensasi yang wajar bagi pemilik yang telah menyediakan modalnya untuk suatu risiko. Hasil dari perhitungan mencerminkan keuntungan netto per rupiah penjualan. Para investor pasar modal perlu mengetahui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Mengetahui hal tersebut investor dapat menilai apakah perusahaan itu *profitable* atau tidak.

Debt to Equity Ratio (DER) berpengaruh terhadap perataan laba (Aji dan Mita, 2010). DER biasanya digunakan oleh investor untuk menilai besarnya modal perusahaan yang diperoleh dari pihak luar. Semakin tinggi DER maka semakin tinggi resiko perusahaan tersebut. Hal ini berarti jika *Debt to Equity Ratio* tinggi maka perusahaan akan cenderung untuk melakukan praktik perataan laba agar tidak terlalu tinggi sehingga perusahaan terlihat baik oleh pihak luar semacam investor. Selain itu juga digunakan untuk menghindari ketidakmampuan membayar hutang yang jatuh tempo.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : 1) Apakah *Return On Asset* berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba di perusahaan food and beverages yang terdaftar di BEI? 2) Apakah *Net Profit Margin* berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba di perusahaan food and beverages yang terdaftar di BEI? 3) Apakah *Debt to Equity Ratio* berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba di perusahaan food and beverages yang terdaftar di BEI?

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan memberikan bukti empiris mengenai : 1) *Return On Asset* (ROA) berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba pada perusahaan Food and Beverages yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia. 2) *Net Profit Margin* (NPM) berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba pada perusahaan Food and Beverages yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia. 3) *Debt to Equity Ratio* (DER) berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba pada perusahaan Food and Beverages yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia.

Metode

Populasi dalam penelitian ini adalah Perusahaan Food and Beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2013-2016 sebanyak 17 perusahaan. Dalam

penelitian ini sampel yang digunakan adalah laporan keuangan pada Perusahaan Food and Beverages yang terdapat di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2016. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Purposive sampling*. Berdasarkan kriteria tertentu diperoleh 12 perusahaan. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah uji statistik deskriptif dan analisis regresi logistik.

Hasil Penelitian

Dari hasil analisis statistik diperoleh output penelitian sebagai berikut;

1. Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 1
Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ROA	48	2,11	66,00	12,5800	11,99684
NPM	48	1,00	32,90	10,4590	9,12473
DER	48	18,39	303,00	103,3956	51,10791
Perataan Laba	48	0	1	,33	,476
Valid N (listwise)	48				

Sumber : Data Sekunder yang diolah 2017

Hasil deskriptif variabel tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Nilai N sebesar 48 diperoleh dari jumlah sampel pada penelitian ini sebanyak 12 perusahaan. Laporan keuangan yang digunakan 4 tahun periode 2013-2016. Berdasarkan hasil dari 48 sampel data perusahaan yang diuji, menunjukkan bahwa nilai *mean* yang diperoleh secara keseluruhan untuk Praktik Perataan Laba yaitu sebesar 0,33 yang menunjukkan bahwa praktik perataan laba dengan kode 1 lebih kecil dari kemunculan perusahaan yang tidak melakukan praktik perataan laba dari 48 sampel yang diteliti.
- b. *Return On Asset* dari setiap perusahaan yang diuji memiliki *mean* sebesar 12,5800. *Standart deviation* sebesar 11,99684. Nilai minimum sebesar 2,11. Nilai maksimum sebesar 66,00.
- c. *Net Profit Margin* dari setiap perusahaan yang diuji memiliki *mean* sebesar 10,4590. *Standart deviation* sebesar 9,12473. Nilai minimum sebesar 1,00. Nilai maksimum sebesar 32,90.
- d. *Debt to Equity Ratio* dari setiap perusahaan yang diuji memiliki *mean* 103,3956. *Standart deviation* sebesar 51,10791. Nilai minimum sebesar 18,39. Nilai maksimum sebesar 303,00.

2. Analisis Regresi Logistik

a. Uji Kelayakan Model

Tabel 2
Hasil Uji Kelayakan Model

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	7,842	8	,449

Sumber : Data Sekunder yang diolah 2017

Tabel 2 menunjukkan bahwa uji *Hosmer and Lemeshow Test* diperoleh signifikansi probabilitas terhadap praktik perataan laba memiliki nilai sebesar 0,449. Nilai sig tersebut lebih besar dari nilai α yang bisa diterima sebesar 0,05 karena hasil *hosmer and lemeshow's goodness of fit test* ini menunjukkan nilai signifikansi yang lebih besar, berarti model ini fit dengan data observasi penelitian, sehingga model dapat digunakan dengan baik dan mewakili prediksi dari hasil observasi.

b. Uji Keseluruhan Model

Tabel 3
 Hasil Uji Keseluruhan Model

Iteration History ^{a,b,c,d}						
Iteration		-2 Log likelihood	Coefficients			
			Constant	X1	X2	X3
Step 1	1	38,756	-,068	-,122	,196	-,011
1	2	31,013	,179	-,265	,410	-,018
	3	25,729	,296	-,496	,755	-,028
	4	23,232	,736	-,758	1,119	-,041
	5	21,952	2,546	-1,106	1,477	-,062
	6	21,641	4,073	-1,381	1,743	-,078
	7	21,631	4,326	-1,444	1,812	-,082
	8	21,631	4,335	-1,447	1,816	-,082
	9	21,631	4,335	-1,447	1,816	-,082

- a. Method: Enter
- b. Constant is included in the model.
- c. Initial -2 Log Likelihood: 61,105
- d. Estimation terminated at iteration number 9 because parameter estimates changed by less than ,001.

Sumber : Data Sekunder yang diolah 2017

Tabel 3 diatas menunjukkan angka awal *-2 Log Likelihood*, yaitu pada (*block number 0*) angka *-2 Log Likelihood* adalah 61,105 dan setelah dimasukkan ketiga variabel independen menunjukan (*block number 1*) angka *-2 Log Likelihood* mengalami penurunan menjadi 21,631. Penurunan *-2 Log Likelihood* sebesar 39,474, hal ini menunjukkan model regresi yang digunakan secara keseluruhan baik dan dapat digunakan untuk menganalisis data. Penurunan yang terjadi dapat diartikan bahwa dengan adanya penambahan variabel independen yaitu *Return On Asset (X1)*, *Net Profit Margin (X2)*, dan *Debt to Equity Ratio (X3)* ke dalam model dapat memperbaiki model *fit* penelitian ini serta menunjukkan model regresi yang lebih baik atau dapat dikatakan model yang diuji telah *fit* dengan data.

c. Uji Koefisien Determinasi (*Nagelkerke R square*)

Tabel 4
 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	21,631 ^a	,561	,779

- a. Estimation terminated at iteration number 9 because parameter estimates changed by less than ,001.

Sumber : Data Sekunder yang diolah 2017

Hasil pengujian pada tabel 4 menunjukkan bahwa uji *model summary* (koefisien determinasi) menghasilkan nilai *Nagelkerke R Square* adalah sebesar 0,779. Hal ini berarti bahwa kombinasi variabel independen yaitu *return on asset*, *net profit margin*, dan *debt to equity ratio* mampu menjelaskan variasi dari variabel dependen yaitu praktik perataan laba

sebesar 77,9%, sedangkan 22,1% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak diikutsertakan dalam model ini.

d.Uji Regresi Logistik

Tabel 5
 Hasil Uji Regresi Logistik

		Variables in the Equation					
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	X1	-1,447	,655	4,875	1	,027	,235
	X2	1,816	,735	6,095	1	,014	6,145
	X3	-,082	,039	4,428	1	,035	,922
	Constant	4,335	4,348	,994	1	,319	76,338

a. Variable(s) entered on step 1: X1, X2, X3.

Sumber : Data Sekunder yang diolah 2017

Hasil pengujian analisis regresi logistik dapat dijelaskan melalui persamaan berikut :

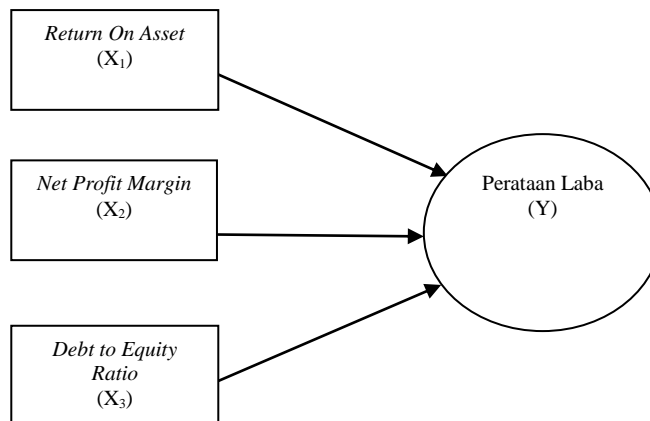
$$Ln = \left(\frac{P}{1 - P} \right) = 4,335 - 1,447X_1 + 1,816X_2 - 0,082X_3$$

Berdasarkan persamaan regresi diatas dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

- 1) $\alpha = 4,335$
 Hal ini dapat diartikan bahwa apabila variabel independen *return on asset* (X_1), *net profit margin* (X_2), dan *debt to equity ratio* (X_3) konstan, maka praktik perataan laba (Y) positif sebesar 4,335.
- 2) $\beta_1 = -1,447$
 Variabel *return on asset* (X_1) memiliki koefisien regresi negatif sebesar -1,447. Artinya, jika variabel *return on asset* meningkat sebesar 1 satuan, maka praktik perataan laba (Y) akan turun sebesar 1,447 dengan anggapan variabel bebas lainnya konstan.
- 3) $\beta_2 = 1,816$
 Variabel *net profit margin* (X_2) memiliki koefisien regresi positif sebesar 1,816. Artinya, jika variabel *net profit margin* meningkat sebesar 1 satuan, maka praktik perataan laba (Y) akan naik sebesar 1,816 dengan anggapan variabel bebas lainnya konstan.
- 4) $\beta_3 = -0,082$
 Variabel *debt to equity ratio* (X_3) memiliki koefisien regresi negatif sebesar -0,082. Artinya, jika variabel *debt to equity ratio* meningkat sebesar 1 satuan, maka praktik perataan laba (Y) akan turun sebesar 0,082 dengan anggapan variabel bebas lainnya konstan.

Berdasarkan hasil analisis statistik yang telah diuraikan di atas diperoleh kerangka akhir atau model penelitian, sebagai berikut :

Gambar 1
Kerangka Pemikiran



Sumber : Ginantra dan Putra (2015), Iskandar dan Suardana (2016), dan Putri, Rahayu, dan Dowati (2016)

Pembahasan

1. Pengaruh ROA terhadap Perataan Laba

Pada variabel *return on asset* (X_1) dengan tingkat signifikansi (p -value) sebesar $0,027 < 0,05$. Nilai signifikansi yang berada di bawah (α) $0,05$ serta koefisien yang bernilai negatif menunjukkan bahwa *return on asset* memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap praktik perataan laba, artinya perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang rendah akan mendorong manajemen untuk melakukan perataan laba.

Fluktuasi yang lebih banyak pada pelaporan laba mempunyai kemungkinan lebih besar terjadi pada perusahaan dengan tingkat profitabilitas rendah. Kondisi tersebut menimbulkan akibat negatif. Sebagai contoh fluktuasi yang berlebihan tersebut menimbulkan kenaikan pada biaya modal atau menurunkan harga saham. Perusahaan-perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang rendah cenderung meratakan pelaporan labanya.

2. Pengaruh NPM terhadap Perataan Laba

Pada variabel *net profit margin* (X_2) dengan tingkat signifikansi (p -value) sebesar $0,014 < 0,05$. Nilai signifikansi yang berada di bawah (α) $0,05$ menunjukkan bahwa NPM memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap praktik perataan laba, artinya bahwa perataan laba yang dilakukan oleh perusahaan dipicu oleh NPM.

Investor cenderung melihat laba setelah pajak untuk pengambilan keputusan terkait dengan investasi yang akan dilakukan. Hal inilah yang memacu manajemen untuk melakukan perataan laba, agar laba terlihat lebih stabil dan kinerja perusahaan tersebut terlihat baik, sehingga investor berminat menanamkan modalnya di perusahaan tersebut.

3. Pengaruh DER terhadap Perataan Laba

Pada variabel *debt to equity ratio* (X_3) dengan tingkat signifikansi (p -value) sebesar $0,035 < 0,05$. Nilai signifikansi yang berada di bawah (α) $0,05$ serta koefisien regresi yang bernilai negatif menunjukkan bahwa *debt to equity ratio* memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap praktik perataan laba, artinya perataan laba dipicu oleh DER. Perusahaan dengan tingkat *debt to equity ratio* yang rendah akan mendorong manajer perusahaan melakukan praktik perataan laba.

Berpengaruhnya DER diduga karena perusahaan tidak mampu melunasi hutang-hutangnya ketika jatuh tempo, akibat dari hal ini maka perusahaan akan cenderung melakukan praktik perataan laba agar mampu memenuhi kewajibannya. DER memberikan informasi kepada pihak investor bahwa bagaimana kemampuan perusahaan tersebut dengan memanfaatkan modalnya sendiri untuk menjamin kewajiban perusahaan.

Penutup

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. *return on asset* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap praktik perataan laba.
2. *net profit margin* berpengaruh positif dan signifikan terhadap praktik perataan laba.
3. *debt to equity ratio* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap praktik perataan laba.
4. Nilai *Negelkerke R Square* pada penelitian ini adalah sebesar 0,779. Hal ini menunjukkan bahwa kombinasi variabel independen yaitu *return on asset*, *net profit margin*, dan *debt to equity ratio* mampu menjelaskan variasi dari variabel dependen yaitu praktik perataan laba sebesar 77,9%, sedangkan 22,1% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan dalam penelitian ini, maka saran-saran yang perlu diperhatikan untuk tujuan perbaikan pada hasil penelitian yang akan datang, yaitu :

1. Bagi peneliti selanjutnya
 - a. Menambah variabel lain diluar penelitian ini seperti ukuran perusahaan , kepemilikan , dll
 - b. Menggunakan rentang waktu lebih lama
 - c. Menggunakan sampel penelitian lain, tidak hanya food and beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia saja agar hasil penelitian menjadi lebih representative

2. Bagi investor dan calon investor

Dalam melakukan investasi terlebih dahulu pelajari kondisi, sejarah, dan perjalanan perusahaan dan tidak hanya melihat dari kondisi keuangan seperti laba dan rasio keuangan. Bagi investor dan calon investor perlu melihat *trend* keuangan perusahaan dan melihat ketepatan waktu pelaporan keuangan yang dilakukan oleh perusahaan. Bagi investor diharapkan dapat lebih berhati-hati memperoleh informasi keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan sehubungan dengan adanya praktik perataan laba pada perusahaan yang sudah *go public* di Indonesia.

Daftar Pustaka

- Aji, D. Y. dan A. F. Mita. 2010. *Pengaruh Profitabilitas, Rasio Keuangan, Nilai Perusahaan, Struktur Kepemilikan Terhadap Praktek Prataan Laba : Studi Empris Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI*. Simposium Nasional Akuntansi XIII Purwokerto.
- Ginantra, I Kumang Gede dan I Nyoman Wijana Asmara Putra. 2015. *Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan Kepemilikan Publik, Devidend Payout Ratio dan Net Profit Margin pada Perataan Laba*. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 10.2 : 602-617
- Iskandar, Andhika Fajar dan Ketut Alit Suardana. 2016. *Pengaruh Ukuran Perusahaan, Return On Asset, dan Winner/Loser Stock Terhadap Praktik Perataan Laba*. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana.14.2.
- Juniarti, dan Corolina.2005. *Analisa Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Perataan Laba (Income Smoothing) pada Perusahaan-perusahaan Go Public*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan. Universitas Kristen Petra.
- Putri, Alifia Yuliandri, Sri Rahayu, dan Siska Ayu Dowati. 2016. *Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Leverage Terhadap Praktik Perataan Laba : Studi*

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

Kasus pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2014). e-Proceeding of Management : Vol.3, No.2 Agustus 2016.

Riyanto, Bambang. 2010. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan Edisi 4*. BPFE : Yogyakarta.

Suwito, Edy dan Arleen Herawati. 2005. *Analisis Pengaruh Karakteristik Perusahaan terhadap Tindakan Perataan Laba yang dilakukan oleh perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta*. Simposium Nasional Akuntansi VIII Solo. 15-16 September.

www.bareksa.com

PERAN SPIRITUALITAS DALAM PERILAKU INDIVIDU DAN ORGANISASI : ERA DIGITAL

Achmad Choerudin¹

¹Akademi Teknologi AUB Surakarta, Jawa Tengah

E-mail: achmadchoerudin77@yahoo.co.id

Abstract

The purpose of this paper is to provide an explanation of the role of spirituality in the organization or the world of work. Spirituality in a person will involve the process of self-building and maintaining relationship with God, as well as a special form of energy for action in the work. The method used is literature study from previous studies. In the discussion give conclusion that are (1) importance of spirituality to organization as supporting to success and performance of company especially concerning employee's behavior, (2) spirituality can influence positive ethics so as to create effectiveness and efficiency in company to improve company competitiveness, and (3)) in this case, spirituality consists of four dimensions: an engaging work, a sense of community, a spiritual connection and a mystical experience.

Keywords: *spirituality, behaviour, organizational*

Abstrak

Tujuan penulisan ini adalah memberikan penjelasan tentang peranan spiritualitas di organisasi atau dunia kerja. Spiritualitas pada seseorang akan melibatkan proses membangun diri dan menjaga hubungan dengan Tuhannya, serta sebagai bentuk energi khusus untuk melakukan tindakan dalam pekerjaan. Metode yang digunakan adalah studi literatur dari penelitian-penelitian sebelumnya. Dalam pembahasan memberikan kesimpulan yaitu (1) pentingnya spiritualitas pada organisasi sebagai pendukung atas keberhasilan dan kinerja perusahaan khususnya menyangkut perilaku karyawan, (2) spiritualitas dapat berpengaruh pada etika positif sehingga menciptakan keefektifan dan efisiensi dalam perusahaan untuk dapat meningkatkan daya saing perusahaan, dan (3) dalam hal ini, spiritualitas terdiri dari 4 dimensi: pekerjaan yang menarik hati (engaging work), rasa kebersamaan (sense of community), hubungan spiritualitas (spiritual connection) dan pengalaman mistik (mystical experience).

Kata kunci : spiritualitas, perilaku, organisasi.

Pendahuluan

Sesungguhnya pertumbuhan dan perkembangan konsep manajemen dari masa ke masa selalu berupaya untuk mencapai sebuah kepuasan dan optimalisasi hasil. Berbagai teknik dan metode serta pendekatan-pendekatan baru dikembangkan untuk menyempurnakan yang sudah ada. Pada awal muncul hingga akhir abad ke-20, konsep manajemen belum sepenuhnya mengatur secara baik tentang program, kegiatan, dan hak pekerja dalam organisasi. Kebanyakan konsep manajemen pada saat itu lebih terfokus pada peningkatan produktifitas dan pencapaian hasil yang maksimal (*result oriented*) (Choerudin, 2016).

Manusia tidak dianggap sebagai aset terpenting dalam perusahaan, yang terpenting masa itu adalah efisiensi dana dan waktu produksi. Hal semacam ini menimbulkan dampak yang sangat signifikan dalam diri karyawan, seperti depresi, stress dengan tekanan hidup, mobilitas antar geografis, karakteristik pekerjaan yang bersifat sementara, himpitan ekonomi, teknologi yang semakin canggih menjadikan kurangnya keterikatan jiwa yang dirasakan oleh banyak orang. Lebih lanjut, generasi *baby boomers* mulai mencari sesuatu yang bermakna dalam hidup, sesuatu yang bermakna di balik pekerjaan. Hal ini menyebabkan karyawan untuk mengintegrasikan kehidupan personal mereka dengan kehidupan profesional. Selain beberapa alasan tersebut, sangat mungkin orang merasakan adanya sesuatu kekosongan nilai dan kepercayaan dalam lingkungan kerja.

Kerangka Teori

Spiritualitas pada seseorang akan melibatkan proses membangun diri dan menjaga hubungan dengan Tuhannya, serta sebagai bentuk energi khusus untuk melakukan tindakan dalam pekerjaan (Dehler dan Welsh, 1994). Keadaan yang demikian itu menjadikan spiritualitas sebagai perasaan mendasar yang terhubung dalam diri sendiri, orang lain dan seluruh alam semesta (Mitroff dan Denton, 1999). Konsep spiritualitas dalam individu berperan dalam konteks kerja dan bermasyarakat (Ashmos dan Duchon, 2000). Konsep tersebut dibedakan antara spiritualitas dan religiusitas yaitu peranan spiritualitas sebagai peran pribadi dan inklusif, sedangkan religiusitas sebagai peran yang bersifat eksternal dan eksklusif (Mohamed, Hassan dan Wisnieski, 2001). Kehidupan spiritualitas seseorang mempunyai dua unsur penting yaitu transendensi diri sebagai manifestasi dalam takdir dan keyakinan bahwa kegiatan manusia memiliki makna dan nilai di luar manfaat ekonomi pada perasaan seseorang (Fry, 2003; Choerudin, 2016). Transendensi atau suatu panggilan perasaan dari Kekuatan Mutlak yang lebih tinggi berarti menumbuhkan perkembangan nilai tertentu, termasuk visi (tujuan, refleksi cita-cita dan mendorong pengharapan), ikhlas (pengampunan, kebaikan, integritas, empati, kejujuran, kesabaran, keberanian, kepercayaan, dan kerendahan hati), dan iman (daya tahan, ketekunan dan kemenangan). Spiritualitas merupakan nilai-nilai spiritual, kejujuran, kebenaran, kepercayaan, kerendahan hati, pengampunan, belas kasih, rasa syukur, layanandan perdamaian, serta pentingnya meraih cita-cita untuk berkembang dan tumbuh di perusahaan modern (Krieger dan Hanson, 1999).

Perwujudan spiritualitas sebagai ungkapan rasa diri sendiri melalui nilai-nilai spiritual (integritas, kepercayaan, pengaruh, etis komunikasi, jujur dan kerendahan hati) dan perilaku spiritual (rasa hormat, mengungkapkan kekhawatiran, mendengarkan responsif, menghargai kontribusi orang lain, dan terlibat dalam praktek rohani) (Reave, 2005). Keyakinan seseorang merupakan nilai spiritualitas yang tidak harus dibatasi oleh doktrin salah satu iman tertentu atau agama (Yukl, 2010).

Nilai dan modal spiritualitas di perusahaan telah semakin dianggap penting oleh manajer, eksekutif dan karyawan untuk berinteraksi dalam perusahaan antaraatasan bawahan, karyawan, pelanggan dan masyarakat (Dehler dan Welsh, 1994; Ashmos dan Duchon, 2000; Choerudin, 2014). Modal spiritualitas ini merupakan sebuah fenomena perusahaan yang berpengaruh pada perilaku karyawan dan membangkitkan perubahan perusahaan. Peranan antara spiritualitas, kinerja manajerial, perilaku kerja dan pekerjaan, saling berhubungan serta berpengaruh pada kinerja pekerjaan dan kepuasan kerjaindividu pada perusahaan (Mohamed, Hassan dan Wisnieski, 2001; Choerudin, 2014). Perusahaan akan menjadi lebih sukses jika kebutuhan karyawan terpenuhi dan setiap karyawan mampu untuk mengekspresikan spiritualitas dalam pekerjaannya pada produktivitas kerja.

Perilaku karyawan dalam perusahaan tersebut didasarkan pada spiritualitas, pengalaman dan perilaku manusia sebagai suatu ekspresi individu (Mitroff dan Denton, 1999; Choerudin, 2014). Paradigma spiritualitas pada ekspresi individu berupa mewujudkan konsep spiritualitas yang tinggi, bertanggung jawab untuk *stakeholder* dan membuka jalan bisnis untuk mengambil evolusi dalam langkah perubahan dari *value-based* perusahaan ke *spiritually-based* perusahaan. Perusahaan harus mampu berperan dalam memposisikan spiritual sebagai ekspresi, yang diwujudkan dalam berbagai bentuk dan menghasilkan manfaat seperti kinerja pekerjaan, yang lebih baik, peningkatan kualitas produk dan jasa, dan tingkat kepuasan kerja. Untuk kedepannya perusahaan harus mampu dan fokus pada tataran implikasi dari spiritualitas untuk perilaku karyawan dan perusahaan serta memberikan perhatian pada hubungan antara spiritualitas dan kepribadian seseorang di suatu perusahaan.

Tabel 1 Definisi tentang Spiritualitas

Peneliti	Definisi
Maslow (1969)	Spiritualitas adalah <i>transcedental</i> termasuk pengalaman ekstrem, seperti keadaan gembira.
Stallwood and Stoll (1975)	Spiritualitas adalah pengakuan eksistensi diri dan memperkuat nilai harmoni dan kedamaian.
Watson (1985)	Spiritualitas adalah semacam energi batin, yang menghasilkan transdensi diri individu.
Trice (1990)	Spiritualitas adalah persepsi transdensi diri dan makna hidup.
Hawley (1993)	Spiritualitas adalah semacam transdensi diri dan berhubungan dengan keyakinan dan nilai-nilai dari makna hidup
Ross (1995)	Spiritualitas adalah berkaitan dengan harapan, akan, dan hidup, dan melibatkan hubungan antara batin, alam semesta, dan transdensi diri.
Skolimowski (1992)	Spiritualitas adalah penemuan utama esensi kehidupandan makna.
Kellehear (2000)	Spiritualitas adalah penemuan maknadan esensidari keberadaan.
Smutny (2001)	Spiritualitas adalah semacam transdensi diri, yang menjelaskan hubungan antaradiri sendiri dan alam semesta.
Pava (2003)	Spiritualitas adalah perasaan mencari makna kehidupan dan tujuan.

(Sumber: Berbagai Jurnal, 2015)

Hasil dan Pembahasan

Tischler *et al.* (2002) terdapat 4 (empat) kompetensi yang didapat dari spiritualitas yaitu: (1) kesadaran pribadi (*personal awareness*), yaitu bagaimana seseorang mengatur dirinya sendiri, *self-awareness*, *emotional self-awareness*, penilaian diri yang positif, harga diri, mandiri, dukungan diri, kompetensi waktu dan aktualisasi diri, (2) keterampilan pribadi (*personal skills*), yaitu mampu bersikap mandiri, fleksibel, mudah beradaptasi dan menunjukkan performa kerja yang baik, (3) kesadaran sosial (*social awareness*), yaitu menunjukkan sikap sosial yang positif, empati dan altruisme dan (4) keterampilan sosial (*social skills*) yaitu memiliki hubungan yang baik dengan teman kerja dan atasan, menunjukkan sikap terbuka terhadap orang lain, mampu bekerja sama, pengenalan yang baik terhadap nilai positif, baik dalam menanggapi kritikan.

Seseorang dengan spiritualitas yang berkembang akan memiliki 4 (empat) kompetensitersebut. Sebagai contoh pada sisi kesadaran pribadi dan kesadaran sosial, seseorang yangspiritualnya baik memperlihatkan sikap menahan diri, mempunyai rasa sosial yang positif, empati, dan menunjukkan *altruisme* yang besar serta cenderung untuk merasa lebihpuas dengan pekerjaannya. Pada sisi ketrampilan pribadi dan ketrampilan sosial, seseorang akan lebih beradaptasi pada lingkungan kerja, dan memahami arti penting hubungan antar karyawan baik rekan kerja, bawahan maupun atasan kerja.

Dyson (2007) menjelaskan 3(tiga) faktor yang berhubungan dengan spiritualitas yaitu (1) diri sendiri sebagai jiwa seseorang dan daya jiwa merupakan hal yang fundamental, eksplorasi spiritualitas dan sebagai hubungan seseorang dengan yang lain, terkait pentingnya dengan diri sendiri, (2) kebutuhan untuk menjadi anggota komunitas dan saling berhubungan telah lama diakui sebagai bagian pokok pengalaman manusiawi dan (3) Tuhan sebagai pemahaman tentang Tuhan dan hubungan manusia dengan Tuhan secara tradisional dipahami dalam kerangka hidup keagamaan. Tuhan dipahami sebagai daya yang menyatukan, prinsip hidup atau hakikat hidup.

Giacalone dan Jurkiewicz (2003) menyatakan terdapat 4 (empat) komponen spiritualitas dalam suatu pekerjaan. *Pertama*, nilai-nilai individu meliputi kebajikan, generativitas, perikemanusiaan, integritas, keadilan, mutualitas, penerimaan, rasa hormat, tanggung jawab, dan kepercayaan. *Kedua*, pengalaman transenden yaitu mengenai bagaimana individu merasa melakukan perubahan melalui pelayanan terhadap orang lain dan dengan melakukannya

individu tersebut merasakan makna dan tujuan dalam hidupnya. *Ketiga*, rasa terhubung, meliputi perasaan dipahami dan dihargai yang didapatkan melalui interaksi sosial dan melalui keanggotaan. *Keempat*, perasaan terlengkapi dan bahagia, individu merasab bahwa pekerjaannya dapat membuatnya merasa terhubung dengan sesuatu yang lebih besar dan sesuatu yang penting bagi kehidupan pribadinya dan membawa kebahagiaan bagi dirinya.

Spiritualitas akan menghasilkan hal-hal positif bagi karyawan dan perusahaan. Spiritualitas dalam pekerjaan seseorang, akan membuat karyawan merasakan makna dan perasaan bertujuan dalam kehidupannya (Litzsey, 2003; Choerudin, 2014). Perasaan karyawan akan merasa utuh sebagai pribadi dan akan memberikan keuntungan bagi perusahaannya dalam kinerja dan produktivitas, moral yang tinggi serta penurunan tingkat absensi karyawan.

Spiritualitas akan membuat karyawan lebih efektif dalam bekerja, karena karyawan yang melihat pekerjaan sebagai alat untuk meningkatkan spiritualitas menunjukkan usaha yang lebih baik dibanding dengan karyawan yang melihat pekerjaannya sebagai alat untuk memperoleh uang. Kegunaan spiritualitas dapat berpengaruh pada etika positif sehingga menciptakan keefektifan dan efisiensi dalam perusahaan untuk dapat meningkatkan daya saing perusahaan (Nurtjahjanti, 2010).

Spiritualitas merupakan keadaan yang dinamis seseorang untuk mencapai suatu tujuan, dengan cara pengukurannya berupa pengalaman individu di tempat kerja. Dalam penelitian ini, spiritualitas terdiri dari 4 dimensi: pekerjaan yang menarik hati (*engaging work*), rasa kebersamaan (*sense of community*), hubungan spiritualitas (*spiritual connection*) dan pengalaman mistik (*mystical experience*) (Kinjerski dan Skrypnek, 2006).

Dimensi spiritualitas menurut Kinjerski dan Skrypnek, (2006) meliputi pekerjaan yang menarik hati (*engaging work*) adalah keterlibatan dalam bekerja ditandai dengan perasaan kedamaian, keyakinan dan rasa bermakna dalam bekerja, dengan indikator memiliki tujuan yang lebih tinggi, kesadaran dari penyelarasan, nilai-nilai dan keyakinan, serta mempunyai perasaan yang otentik (riil). Rasa kebersamaan (*sense of community*) adalah suatu perasaan yang berhubungan dengan orang lain dan tujuan yang sama. Hubungan spiritualitas (*spiritual connection*) merupakan suatu kedekatan hubungan dengan indikator rasa koneksi dengan sesuatu yang lebih besar dari diri sedangkan pengalaman mistik (*mystical experience*) merupakan pernyataan pengalaman ditandai dengan energi positif, atau vitalitas, merasakan kesempurnaan, transendensi, mengalami sukacita dan kebahagiaan (Kinjerski dan Skrypnek, 2006).

Simpulan

Pertama, pentingnya spiritualitas pada organisasi sebagai pendukung atas keberhasilan dan kinerja perusahaan khususnya menyangkut perilaku karyawan. **Kedua**, spiritualitas dapat berpengaruh pada etika positif sehingga menciptakan keefektifan dan efisiensi dalam perusahaan untuk dapat meningkatkan daya saing perusahaan di era digital sekarang ini. **Ketiga**, dalam hal ini, spiritualitas terdiri dari 4 dimensi: pekerjaan yang menarik hati (*engaging work*), rasa kebersamaan (*sense of community*), hubungan spiritualitas (*spiritual connection*) dan pengalaman mistik (*mystical experience*).

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih atas Kemenristekdikti, Republik Indonesia atas dukungan finansialnya pada penelitian ini dan Perguruan Tinggi AUB Surakarta, Jawa Tengah atau dukungannya dalam keikutsertaan dalam kegiatan ilmiah ini. Penulis juga berterima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kegiatan penulisan ini.

Daftar Pustaka

- Ashmos, D.P., & Duchon, D., 2000. Spirituality at work: A conceptualization and measure. *Journal of Management Inquiry*, 9(2):134-44.
- Choerudin, Achmad. 2014. Model of Integration of Spirituality towards The Work Behaviour and Emotional Intelligence as Mediating Variable: An Approach of Structural Equation Modeling (SEM). *International Journal of Research in Commerce, IT & Management*, 4(1): (January 2014): 62 – 70.
- Choerudin, Achmad. 2016. The Effect of Emotional Intelligence on Job performance and Turnover Intention: An empirical study. *Polish of Journal Management Studies*, Polandia, 14:(1), January 2016.
- Dehler, G.E., & Welsh, M.A. 1994. Spirituality and organizational transformation: Implications for the new management paradigm. *Journal of Managerial Psychology*, 9: 17-26.
- Dyson, Jane, Cobb, Mark & Dawn Forman, 1997. The meaning of spirituality: A literature review. *Journal of Advance Nursing*. 26: 1183-1188.
- Fry, L.W., 2003. Toward a theory of spiritual leadership. *The Leadership Quarterly*. 14:693-727.
- Giacalone, R.A., & Jurkiewicz, C.L. 2003. *Handbook of workplace spirituality and organizational performance*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Hawley, J. 1993. *Reawakening the spirit in work: The power of charming management*. Berretta-Koehler, San Francisco, CA.
- Kellehear, A. 2000. Spirituality and palliative care: A model of needs. *Palliative Medicine*. 14:149-155.
- Kinjerski, V., and Skrypnek, B.J. 2004. Defining spirit at work: finding common ground. *Journal of Organizational Change Management*. 17: 26-42.
- Kruger, M.P., & Hanson, B.J. 1999. A value-based paradigm for creating truly healthy organizations. *Journal of Organizational Change Management*, 12(4): 302-317.
- Litzsey, C. 2003. *Spirituality in the workplace and the implications it has on employees and organizations*. (online) diunduh dari:<http://wed.siu.edu/public/department/>.
- Maslow, A.H. 1969. Theory Z. *Journal of Transpersonal Psychology*. 12:31-47.
- Mohamed, A.A., Hassan, A. M., & Wisnieski, J. M. 2001. Spirituality in the workplace: A literature review. *Global Competitiveness*, 9: 644-652.
- Mitrof, L.L & Denton, E.A, 1999. *A spiritual audit of corporate America: a hard look at spirituality religion and values in the workplace*, San Fransisco, CA: Jossey-Bass.
- Nur, Y.A. 2003. *Management by virtues: a comparative study of spirituality in the workplace and its impact on selected organizational outcomes*. (Doctoral dissertation, Indiana Univeristy, 2003). Dissertation Abstract International, 64 (6), 2168A. (UMI No. 3094142).
- Pava, M.L. 2003. Searching for spirituality in all the wrong places. *Journal of Business Ethics*.48:393-400.
- Reave, L. 2005. Spiritual values and practices related to leadership effectiveness. *The Leadership Quarterly*, 16(5): 655-687.
- Ross, L. 1995. The spiritual dimension: It's importance to patient's health, well-being and quality of life and it's implications for nursing practice. *International Journal of Nursing Studies*. 325:457-468.
- Skolimowski, H. 1992. *Living Philosophy: Eco-Philosophy as a Tree of Life*. London: Arkana.
- Smutny, J.F. 2001. *Spiritual Intelligence: Developing Higher Consciousness*. Bloomfield Hills
- Stallwood, J., & Stoll, R. 1975. Spiritual dimension of nursing practice. *Clinical Nursing: Path Physiology & Psychosocial Approaches*. 1086-1098.
- Stark, R. & Finke, R., 2000. *Acts of faith: explaining the human side of religion*, Berkeley, CA: University of California Press.

Prosiding Seminar dan Call For Paper
“Era Digital: Kesiapan Indonesia dalam Menghadapi Financial Technology”
Sabtu, 5 Mei 2018, STIE Adi Unggul Bhirawa (AUB) Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia

- Tischler, L., Biberman, J., & McKeage, R. 2002. Linking emotional intelligence, spirituality and workplace performance: Definitions, models and ideas for research. *Journal of Managerial Psychology*, 17(3):203-218.
- Trice, H.M. 1990. Studying organization cultures through rites and ceremonies. *Academy of Management Review*. 94:55-69.
- Watson, J., 1985. *Nursing: The Philosophy and Science of Caring*. Boulder, CO: Colorado Associated University
- Yukl, G., 2010. *Leadership in organizations* (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

\

**PENGEMBANGAN SISTEM AKUNTANSI BERBASIS TEKNOLOGI
DENGAN METODE *RAPID APPLICATION DEVELOPMENT* (RAD)
BAGI KINERJA UMKM**

Endang Satyawati, Mujiyono
Fakultas Ekonomi, Universitas Kristen
Surakarta, Indonesia

Email : endangsatyawati@uks.ac.id, mujiyono1963@uks.ac.id

ABSTRACT

At this time, micro, small, and medium scale enterprises play an important role in improving the economy of Indonesia, in terms of business number, job creation, and growth of national Economy. Micro, small, and medium scale enterprises is one of the keys for this nation to get out of the crisis because in majority the businesses related to the real sectors are the micro, small, and medium enterprises, and most people believe that one of the keys for this nation to get out of the crisis is by driving the real sectors. At this time many micro, small, and medium enterprises are still in the manual recording process of financial transactions and financial reporting. The objective of this study is to develop an accounting information system method with Rapid Application Development (RAD) for SMEs as to answer whether there is an increased quality of information system in SMEs.

The results of this research are as follows: 1) Many of the owners of the small business enterprises do not understand the accounting and financial report system well. They operate with manual and conservative descriptions with a simple book noted. They have not known or have not been accustomed to computerized accounting system as well as have not known whether or not it is useful to support their business continuity. 2) Personal expenses and operational expenses paid by using the same sources. As a result, the owners will never know how much profit they have made. It causes the owners not to have a clear and accurate financial report to measure the business growth. They just only know that their small businesses are still running now and are enough to earn money for their family. The growth and development of their business are merely a dream.

Keywords: *Accounting Information System, Rapid Application Development, Accounting Performance, SMEs*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kondisi perekonomian Indonesia mengalami fluktuasi yang tidak menentu, membuat usaha kecil menengah menjadi wahana yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif karena proses produksi dalam industri-industri berskala kecil dan menengah pada umumnya bersifat padat karya. Sampai saat ini, usaha mikro kecil dan menengah memegang peranan penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional. Usaha mikro kecil dan menengah adalah salah satu kunci agar bangsa ini keluar dari krisis, karena mayoritas kesatuan organisasi atau usaha yang terkait dengan sektor riil adalah usaha mikro kecil dan menengah, dan sebagian besar orang percaya bahwa salah satu kunci agar bangsa ini keluar dari krisis adalah dengan cara menggerakkan sektor riil.

Pada saat ini masih banyak usaha mikro kecil dan menengah yang masih melakukan proses transaksi pencatatan keuangan dan pembuatan laporan keuangan secara manual. Hal ini sangatlah tidak efektif dan efisien dalam operasional usaha. Sistem manual sering terjadi

kesalahan, apalagi jika data transaksi sangat banyak sehingga dapat menyebabkan informasi keuangan yang disajikan tidak akurat, relevan dan tepat waktu.

Perkembangan teknologi pada saat ini sangat cepat sekali, terutama teknologi informasi yang sangat berperan di segala bidang. Pada bidang usaha, teknologi informasi sangat menunjang bagi kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan menggantungkan diri pada sistem informasi untuk mempertahankan kemampuan berkompetisi. Dengan perkembangan teknologi informasi sangat diharapkan perusahaan untuk meningkatkan kemajuan dalam usahanya. Perusahaan dengan skala besar maupun kecil sangat membutuhkan informasi, apalagi sistem antar satuan unit kerja dalam suatu perusahaan sangatlah penting untuk menunjang kegiatan perusahaan sehingga dapat meningkatkan produktivitas.

Aplikasi teknologi informasi dalam badan usaha mempunyai peran yang sangat besar, terutama dalam manajemen dan pengolahan data badan usaha tersebut. Informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem informasi yang berbasis computer, akan memenuhi kebutuhan pemakai. Sistem informasi yang baik adalah sistem yang sub sistemnya saling menunjang dan dilengkapi dengan kecanggihan komputer.

Pemanfaatan teknologi komputer dalam sistem informasi akuntansi atau yang biasa disebut *Electronic Data Processing* (EDP) akan membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas sistem itu sendiri. Namun kondisi ini dapat terpenuhi dengan catatan bahwa *software* atau aplikasi-aplikasi khusus yang dibuat juga harus memenuhi standar prosedur pengendalian intern yang tepat dan benar. Teknologi komputer tidak hanya digunakan oleh perusahaan berskala besar saja, namun dengan kemajuan teknologi yang pesat dan kebutuhan informasi yang cepat dan tepat, perusahaan berskala kecil dan menengah juga perlu untuk meningkatkan efektivitas kerja. Usaha mikro kecil dan menengah dalam meningkatkan usahanya, sangat membutuhkan suatu pendukung untuk pengolahan data operasional sehari-hari..

Perkembangan teknologi yang sangat cepat dan kebutuhan informasi yang akurat, relevan dan tepat waktu sangat diharapkan oleh pengguna (*user*) informasi baik pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan. Sedangkan dalam kenyataan masih banyak UMKM yang menggunakan sistem manual dalam pengolahan data operasional, membutuhkan suatu pendukung berupa komputer. Penggunaan sistem manual dengan menitikberatkan tenaga manusia dapat menimbulkan masalah-masalah, antara lain:

1. Lamanya waktu proses pengolahan data
2. Kesalahan atau kurang tepatnya dalam perhitungan
3. Laporan dari hasil pengolahan tidak tepat waktu
4. Keamanan data tidak terjamin dengan baik

2.2. Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi

2.2.1. Pengertian Sistem

Sistem adalah suatu *entity* atau kesatuan yang terdiri dari bagian-bagian yang saling berhubungan (sub sistem) yang bertujuan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu (Zaki Baridwan, 1996:2).

2.2.2. Pengertian Akuntansi

Akuntansi merupakan bahasa dari bisnis. Setiap perusahaan menerapkannya sebagai alat komunikasi. Secara klasik akuntansi merupakan proses pencatatan (*recording*), pengelompokan (*classifying*), perangkuman (*summarizing*) dan pelaporan (*reporting*) dari kegiatan transaksi perusahaan.

2.2.3. Pengertian Sistem Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi adalah susunan berbagai formulir, catatan, peralatan, termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksananya dan

laporan yang terkoordinasikan secara erat yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen (Nugroho, 2001:4).

Sistem akuntansi maupun sistem informasi akuntansi mempunyai pengertian yang serupa yaitu serangkaian kegiatan administrasi untuk menangani transaksi perusahaan agar seragam., dilengkapi dengan berbagai prosedur, dokumen dan jurnal yang hasilnya adalah berupa laporan keuangan baik untuk keperluan internal maupun untuk keperluan eksternal (Winarno, 1994:9). Sistem akuntansi memanfaatkan sumber daya yang ada di dalam perusahaan. Sumber daya karyawan, mesin otomatis, komputer dan sumber daya lainnya. Sistem akuntansi dapat dilaksanakan secara manual (dengan memanfaatkan tenaga karyawan dan bantuan mesin otomatis, misalnya mesin foto copy, kalkulator, mesin tik) atau dengan komputerisasi (dengan memanfaatkan komputer).

2.3. Proses Pengembangan Sistem

Proses pengembangan sistem merupakan suatu kumpulan aktivitas, metode, praktek terbaik, proses penyampaian dan peralatan otomatis yang digunakan stakeholder untuk mengembangkan dan meningkatkan sistem informasi dan perangkat lunak (software) secara terus menerus (Whitten, 2001:75). Stakeholder di sini dapat diartikan sebagai seseorang yang berminat atau tertarik terhadap keberadaan suatu sistem informasi atau terhadap suatu sistem informasi yang baru. Stakeholder dapat berupa tenaga teknis ataupun tenaga nonteknis. Dalam sistem informasi, stakeholder dapat diklasifikasikan sebagai: pemilik sistem, pengguna sistem, analis sistem, perancang sistem, pembangun sistem, penjual dan konsultan teknologi informasi.

2.4. Metode Pengembangan Sistem Informasi

Rapid Application Development (RAD) merupakan strategi pengembangan sistem yang mengutamakan kecepatan pengembangan melalui keterlibatan pemakai luas dalam penggunaan suatu rangkaian konstruksi, dimana rangkaian tersebut berfungsi sebagai suatu model (prototype) sistem yang lebih efektif.

Proses pengembangan sistem seringkali menggunakan pendekatan *prototype* (*prototyping*). Metode ini sangat baik digunakan untuk menyelesaikan masalah kesalahpahaman antara *user* dan analis yang timbul akibat *user* tidak mampu mendefinisikan secara jelas kebutuhannya (Mulyanto, 2009).

Prototyping adalah pengembangan yang cepat dan pengujian terhadap model kerja (prototipe) dari aplikasi baru melalui proses interaksi dan berulang-ulang yang biasa digunakan ahli sistem informasi dan ahli bisnis. *Prototyping* disebut juga desain aplikasi cepat (*rapid application design/RAD*) karena menyederhanakan dan mempercepat desain sistem (O'Brien, 2005).

Sebagian *user* kesulitan mengungkapkan keinginannya untuk mendapatkan aplikasi yang sesuai dengan kebutuhannya. Kesulitan ini yang perlu diselesaikan oleh analis dengan memahami kebutuhan *user* dan menerjemahkannya ke dalam bentuk model (prototipe). Model ini selanjutnya diperbaiki secara terus menerus sampai sesuai dengan kebutuhan *user*.

Berdasarkan karakteristiknya prototipe sebuah sistem dapat berupa *low fidelity* dan *high fidelity*. *Fidelity* mengacu kepada tingkat kerincian sebuah sistem (Walker *et al*, 2003).

Low fidelity prototype tidak terlalu rinci menggambarkan sistem. Karakteristik dari *low fidelity prototype* adalah mempunyai fungsi atau interaksi yang terbatas, lebih menggambarkan kosep perancangan dan layout dibandingkan dengan model interaksi, tidak memperlihatkan secara rinci operasional sistem, mendemostrasikan secara umum *feel and look* dari antarmuka pengguna dan hanya menggambarkan konsep pendekatan secara umum (Walker *et al*, 2003).

High fidelity prototype lebih rinci menggambarkan sistem. Prototipe ini mempunyai interaksi penuh dengan pengguna dimana pengguna dapat memasukkan data dan berinteraksi dengan dengan sistem, mewakili fungsi-fungsi inti sehingga dapat mensimulasikan sebagian

besar fungsi dari sistem akhir dan mempunyai penampilan yang sangat mirip dengan produk sebenarnya (Walker *et al*, 2003).

Fitur yang akan diimplementasikan pada prototipe sistem dapat dibatasi dengan teknik vertikal atau horizontal. *Vertical prototype* mengandung fungsi yang detail tetapi hanya untuk beberapa fitur terpilih, tidak pada keseluruhan fitur sistem. *Horizontal prototype* mencakup seluruh fitur antar muka pengguna namun tanpa fungsi pokok hanya berupa simulasi dan belum dapat digunakan untuk melakukan pekerjaan yang sebenarnya (Walker *et al*, 2003).

III. METODE PENELITIAN

3.1. Tahapan Penelitian

Berdasarkan tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini, yakni pengembangan sistem informasi akuntansi dengan metode *Rapid Application Development* (RAD) dan kemudian mengoptimalkan aplikasinya, maka penelitian ini menggunakan metode *action research*. Metode ini dipilih karena pada tahap pertama akan dilakukan kajian (*research*) terhadap model-model pengembangan yang sudah dilaksanakan dan kemudian berdasarkan hasil kajian itu merumuskan satu model pengembangan sistem informasi akuntansi dengan metode *Rapid Application Development* (RAD).

3.2. Teknik Analisis

Teknik analisis penelitian ini menggunakan diskusi terarah (*focused discussion group*).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi UMKM di Klaten saat ini cukup berkembang pesat terutama anak-anak muda yang berani membuka usaha mandiri terutama bisnis secara online. Para anak muda di Klaten mulai tertantang untuk membuka peluang kerja dan bukan hanya sebagai angkatan pencari kerja. Untuk angkatan usia di atas 40 tahun, pelaku UMKM bermunculan karena penyediaan lapangan kerja sektor formal mulai mengecil sehingga memaksa untuk berani membuka usaha mandiri, selain alasan bisnis turun temurun terutama di bidang makanan tradisional.

Kendala paling besar yang dirasakan adalah keterbatasan *skill* para SDM baik pengelola maupun pemilik usaha, terutama di bidang Akuntansi dan juga Keuangan/ *Finance*. Hal yang dilakukan selama ini hanya pencatatan konvensional secara manual dengan buku sederhana, belum pencatatan komputerisasi yang detil dibantu sistem Akuntansi yang terperinci dan akurat. Pencatatan sederhana yang belum bisa memberikan informasi keuangan secara akurat. Sebagian besar pelaku UMKM belum memahami apa itu sistem akuntansi dan bagaimana menjalankannya untuk keberlangsungan usaha.

Bagi sebagian pelaku UMKM yang berusia di atas 40 tahun, masalah pengadaan perangkat komputer atau sarana pendukung masih dianggap sebagai beban biaya investasi yang memberatkan karena masih banyak pelaku usaha UMKM yang merasa belum terlalu butuh untuk pengadaan perangkat pendukung tersebut, dan menemui kesulitan untuk mengoperasikannya, oleh karena latar belakang pendidikan sebelumnya. Sebagian besar pelaku UMKM masih merasa nyaman dengan sistem pencatatan konvensional seperti yang mereka lakukan saat ini.

Belum adanya pemisahan antara keuangan Perusahaan dan pengeluaran biaya untuk kepentingan pribadi, misalnya: beberapa pelaku usaha mengakui masih memakai sistem langsung ambil uang kas kapan pun butuh bahkan kadang terjadi lupa mencatat pengambilan tersebut. Pencatatan keuangan masih banyak “kedodoran” di sana-sini. Oleh karena itu bagi pelaku UMKM sulit mengevaluasi sejauhmana perkembangan usaha yang dialami karena tidak ada catatan keuangan yang jelas dan akurat. Potensi pertumbuhan usaha hanya dinilai dari “bisa bertahan dan mencukupi kebutuhan”, ini terutama banyak dialami oleh pelaku UMKM makanan tradisional.

Tantangan yang dihadapi dan kebutuhan yang *urgent* adalah (a) peningkatan ketrampilan SDM pelaku UMKM dalam menggunakan sarana komputerisasi, (b) Permodalan untuk pengadaan atau investasi komputer dan sistem akuntansi, dan (c) Pembimbingan dari instansi terkait supaya manajemen akuntansi dari para pelaku UMKM ini berkesinambungan, lancardan berjalan seperti yang seharusnya, sehingga tidak hanya periode momentum saja.

V. SIMPULAN

5.1. Simpul

Setelah melalui beberapa tahapan dalam penelitian, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengelolaan usaha mikro kecil menengah (UMKM) masih banyak yang menggunakan sistem manual atau konvensional.
2. Keterbatasan skill/ketrampilan dalam melakukan sistem informasi akuntansi yang baik sesuai dengan standar.
3. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa tantangan yang dihadapi dan kebutuhan yang *urgent* adalah (a) peningkatan ketrampilan SDM pelaku UMKM dalam menggunakan sarana komputerisasi, (b) Permodalan untuk pengadaan atau investasi komputer dan sistem akuntansi, dan (c) Pembimbingan dari instansi terkait supaya manajemen akuntansi dari para pelaku UMKM ini berkesinambungan, lancardan berjalan seperti yang seharusnya, sehingga tidak hanya periode momentum saja.

5.2. Saran

Dinas UMKM Klaten, pelaku UMKM dan para akademisi perlu menyatukan gagasan bersinergi serta terintegrasi dalam mengembangkan sistem informasi akuntansi bagi UMKM. Hal tersebut dapat dilakukan melalui keterlibatan para akademisi dan pelaku UMKM dalam perancangan desain sistem informasi akuntansi sehingga pengelolaan usaha mikro kecil dan menengah lebih berkualitas sehingga membantu perekonomian masyarakat serta memberikan kontribusi bagi peningkatan perekonomian negara.

DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, George H. Penerjemah Amir Abadi Jusuf. 2000. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Bambang Supomo dan Nur Indriantoro. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Edisi I. BPFE: Yogyakarta.
- Bin Ladjamudin, Al-bahra. 2005. *Konsep Sistem Basis Data dan Implementasinya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- HM, Jogyanto. 1998 *Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer*. Yogyakarta: BPFE
- HM, Jogyanto. 2000. *Pengenalan Komputer: Dasar Ilmu komputer, pemrograman, sistem informasi dan inteligensi buatan*. Yogyakarta: Andi Offset
- HM, Jogyanto. 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset
- http://www.bp3m_uksw.edu/upload/document/LAPORAN_AKHIR_HB_KOMPETENSI_KLASTER.pdf
- Imam Ghozali. 2001. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Universitas Diponegoro: Semarang
- Mc.Leod, Raymond. (2001). *Sistem Informasi Manajemen*, edisi Indonesia, edisi ke-7, jilid 2. Terjemahan Teguh, Hendra dan Sukardi, Hardi. PT.Prehallindo, Jakarta.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi*, edisi ke-3, cetakan ke-3. Salemba Empat, Jakarta.
- O'Brien, J.A. (2003). *Introduction To Information System: Essential For The E-Business Enterprise, 11th edition*. Mc.Graw Hill, New York.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa. 1996. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Balai Pustaka: Jakarta.
- Tambunan, Tulus, 2000, *Perusahaan Kecil dan Menengah di Indonesia*, Salemba Empat, Jakarta.
- Whitten, Jeffrey L., Bentley, Lonnie D, Dittman, Kevin C. (2004), *Systems Analysis and Design Methods*, edisi ke-6. Mc.Graw-Hill, New York.

**PENGARUH KECANGGIHAN TEKNOLOGI INFORMASI,
KEMAMPUAN TEKNIK SISTEM INFORMASI DAN PELATIHAN PENDIDIKAN
PEMAKAI SISTEM TERHADAP KINERJA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
(Studi Kasus Pada Satuan Kerja Perangkat Daerah Kota Surakarta)**

Asworo Punatha Ardi, Murni Sulistyowati
Akuntansi STIE AUB Surakarta, Dosen Prodi S1 Akuntansi STIE AUB Surakarta
Email: Asworop@gmail.com, murni.sulistyowati@stie-aub.ac.id

ABSTRACT

This study aims to provide evidence that the sophistication of information technology, information systems engineering skills and user education education system on the performance of accounting information systems at the Regional Work Unit of Surakarta City. The population of this study are 13 SKPD in Surakarta City, amounting to 630 employees. The sampling technique using purposive sampling method and obtained sample 66 respondents. The test used in this research is reliability test and validity test. Classical assumption test consists of normality test, multicollinearity test, heteroskedasticity test, and autocorrelation test, for hypothesis test using multiple linear regression test, t test, F test, and R² test. The results of the classic assumption test show that this research is normally distributed, there is no multicollinearity, no heteroskedasticity, and no autocorrelation occurs. The results of the analysis test show variables Information Technology Sophistication, Information System Engineering Capabilities, User Education Training System has a positive and significant impact on Information System Performance Measurement. R² Independent variable test results explain dependent variable of 66.6% while the remaining 33.4% influenced by other factors not examined.

Keywords: *Information technology sophistication, information systems engineering capability, user education system training, Accounting information system*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan memberikan bukti bahwa kecanggihan teknologi informasi, kemampuan teknik sistem informasi dan pelatihan pendidikan pemakai sistem terhadap kinerja sistem informasi akuntansi pada Satuan Kerja Perangkat Daerah Kota Surakarta. Populasi penelitian ini 13 SKPD di Kota Surakarta yang berjumlah 630 Karyawan. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dan diperoleh sampel 66 responden. Uji yang digunakan penelitian ini uji reliabilitas dan uji validitas. Uji Asumsi Klasik terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi, untuk pengujian hipotesis menggunakan uji regresi linear berganda, uji t, uji F, dan uji R². Hasil uji asumsi klasik menunjukkan penelitian ini terdistribusi normal, tidak terjadi multikolinearitas, tidak terjadi heteroskedastisitas, dan tidak terjadi autokorelasi. Hasil pengujian analisis menunjukkan variabel Kecanggihan Teknologi Informasi, Kemampuan Teknik Sistem Informasi, Pelatihan Pendidikan Pemakai Sistem berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Sistem Informasi Akuntansi. Hasil Uji R² variabel Independen menjelaskan variabel dependen sebesar 66,6% sedangkan sisanya 33,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci : **Kecanggihan teknologi informasi, kemampuan teknik sistem informasi, pelatihan pendidikan pemakai sistem, kinerja Sistem informasi akuntansi**

PENDAHULUAN

Perkembangan pesat teknologi informasi telah membawa dampak kehidupan bagi masyarakat. Sejak ditemukannya komputer pada tahun 1955, peradaban dunia telah memasuki era informasi. Teknologi informasi dengan komputer sebagai motor penggeraknya mengubah segalanya. Pemrosesan informasi yang berbasis komputer mulai dikenal orang dan hingga saat ini sudah banyak *software* yang dapat digunakan orang sebagai alat pengolah data untuk menghasilkan informasi. Kecanggihan Teknologi informasi memungkinkan manusia untuk memperoleh informasi dari tempat yang berjauhan dalam waktu yang singkat dan biaya yang murah. Selain itu teknologi informasi memunculkan suatu sistem yang bisa kita sebut sistem informasi.

Sistem informasi berperan dalam bidang akuntansi karena sistem pemrosesan informasi akuntansi berbasis komputer banyak ditawarkan dengan tujuan untuk memberikan kemudahan bagi para akuntan untuk menghasilkan informasi yang dapat dipercaya, relevan, tepat waktu, lengkap, dapat dipahami, dan teruji. Sistem Informasi Akuntansi dapat didefinisikan sebagai sistem yang merubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemakai itu sendiri. Suatu sistem informasi akan sukses apabila didukung oleh beberapa faktor pendukungnya. Menurut Soegiharto dan Tjhai Fung Jen (2002) beberapa faktor yang berpengaruh terhadap kinerja Sistem Informasi Akuntansi, antara lain: keterlibatan pemakai dalam pengembangan sistem, kemampuan teknik personal sistem informasi, dukungan manajemen puncak, formalisasi pengembangan sistem informasi, serta pelatihan dan pendidikan pemakai Sistem Informasi Akuntansi.

Pengguna pelatihan dan pendidikan pemakai sistem, pengguna bisa mendapatkan kemampuan untuk mengidentifikasi sebuah informasi dan kesungguhan serta keterbatasan sistem informasi dan kemampuan ini dapat mengarah pada peningkatan kinerja. Sebelum menerima sistem yang baru, seseorang yang terlebih dahulu akan mengetahui perubahan dan kemudian akan berusaha untuk memahaminya.

Menurut Soegiharto dan Tjhai Fung Jen (2002) beberapa faktor yang berpengaruh terhadap kinerja Sistem Informasi Akuntansi, antara lain: keterlibatan pemakai dalam pengembangan sistem, kemampuan teknik personal sistem informasi, dukungan manajemen puncak, formalisasi pengembangan sistem dan informasi, serta pelatihan dan pendidikan pemakai Sistem Informasi Akuntansi.

Menurut Almilia dan Briliantien (2006) melakukan pengujian terhadap delapan faktor yang memengaruhi kinerja sistem informasi pada bank umum pemerintah wilayah Surabaya dan Sidoarjo antara lain: keterlibatan pengguna dalam pengembangan sistem informasi, kapabilitas personal sistem informasi, ukuran organisasi, dukungan manajemen puncak, formalisasi pengembangan sistem informasi, program pendidikan dan pelatihan bagi pengguna, keberadaan dewan pengarah sistem informasi, dan lokasi departemen sistem informasi. Hasil penelitian tersebut menunjukkan tidak adanya pengaruh yang signifikan antara keterlibatan pengguna dalam proses pengembangan sistem, kemampuan teknik personal, ukuran organisasi, formalisasi pengembangan sistem informasi, dan lokasi departemen sistem informasi.

Menurut Susilatri dkk. (2010) tentang faktor-faktor yang memengaruhi kinerja sistem informasi akuntansi pada bank umum pemerintah. Kinerja sistem diukur dengan tiga indikator antara lain: penggunaan sistem, persepsi pemakai atau kualitas sistem, dan kepuasan pemakai informasi. Diketahui Hasilnya menunjukkan bahwa semua faktor memiliki pengaruh positif terhadap kinerja sistem, kecuali faktor dukungan manajemen puncak. Adanya pelatihan pendidikan pemakai sistem, pengguna bisa mendapatkan kemampuan untuk mengidentifikasi persyaratan informasi dan kesungguhan serta keterbatasan sistem informasi dan kemampuan ini dapat mengarah pada peningkatan kinerja. Sebelum menerima atas sistem yang baru, seseorang

terlebih dahulu akan mengetahui adanya perubahan tersebut dan kemudian akan berusaha untuk memahaminya.

Kemampuan teknik personal pemakai sistem informasi berperan penting dalam pengembangan sistem informasi untuk dapat menghasilkan informasi guna menciptakan laporan perencanaan yang akurat. Oleh karena itu, setiap karyawan harus dapat menguasai penggunaan sistem berbasis komputer agar dapat cepat memproses sejumlah transaksi dengan cepat dan terintegrasi, dapat menyimpan data dan mengambil data dalam jumlah yang besar, dapat mengurangi kesalahan matematik, menghasilkan laporan tepat waktu dalam berbagai bentuk, serta dapat menjadi alat bantu keputusan (Yullian, 2011:6).

Pemanfaatan Teknologi Informasi tidak hanya pada organisasi sektor bisnis, tetapi juga pada sektor publik. Salah satu instansi sektor publik yang memanfaatkan teknologi sistem informasi adalah perusahaan pemerintah. Bagi Pemerintah, teknologi sistem informasi menjadi kebutuhan untuk menunjang proses pelayanan kepada masyarakat. Pemanfaatan teknologi informasi sangat dibutuhkan untuk meningkatkan efisiensi dan pelayanan terhadap masyarakat.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Alannita dan Ngurah Agung Suaryana (2014) menunjukkan bahwa Kecanggihan Teknologi Informasi terdapat pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja Individu. Menurut Kusumastuti dan Irwani (2012), sistem pengembangan sistem informasi para pemakai menjadi fokus penting yang berkaitan dengan keefektifan sistem informasi akuntansi.

Pemerintah Kota Surakarta memiliki inovasi strategi *e-Government* terbaru tahun 2016, yakni melalui *smartphone*. Pemerintah kota Surakarta mengembangkan versi *mobile* agar masyarakat dapat lebih mudah dalam mengaksesnya melalui *smartphone* tanpa ada kesulitan apapun. Dukungan pemerintah Kota Surakarta menjadi sangat penting untuk mensosialisasikan program tersebut secara lebih luas dan menerapkan strategi komunikasi yang nyata dan tertata terhadap pemakai sistem.

METODE

Tujuan penelitian adalah untuk menguji signifikannya kecanggihan teknologi informasi, kemampuan teknik sistem informasi dan pelatihan pendidikan pemakai sistem terhadap kinerja sistem informasi akuntansi. Jumlah kuesioner yang disebar sebanyak 70, dan jumlah sampel penelitian sebanyak 66 reponden. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling Method* dengan pengujian instrument : uji validitas dan uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji t, uji F dan Uji R². Sehingga dapat diperoleh gambaran perilaku obyek penelitian.

HASIL PENELITIAN

Dari hasil analisis diperoleh output penelitian berikut:

1. Uji Asumsi Klasik
 - a. Uji Normalitas

Tabel 1
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N	Mean	66
Normal Parameters ^{a,b}	Std. Deviation	,0000000
Most Extreme Differences	Absolute	1,14062415 ,060
Kolmogorov-Smirnov Z	Positive	,057 -,060 ,491
Asymp. Sig. (2-tailed)	Negative	,969

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.

Sumber: output SPSS, 2018

Berdasarkan tabel di atas diketahui besarnya nilai *KolmogorovSmirnov* adalah 0,969. Jadi nilai signifikan *Kolmogorov-Smirnov* lebih besar dari 0,05 maka data terdistribusi normal.

- b. Uji Multikolinearitas

Tabel 2
Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	TOL	VIF	Keterangan
Kecanggihan	0,33 1	3,02 2	Tidak terjadi multikolonieritas
Kemampuan	0,59 0	1,69 4	Tidak terjadi multikolonieritas
Pelatihan	0,31 9	3,13 7	Tidak terjadi multikolonieritas

Sumber: output SPSS, 2018

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan bahwa semua nilai TOL > 0,10 dan VIF < 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolonieritas antar independen dalam model ini.

- C. Uji Heteroskedastisitas

Tabel 3
Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig	Keterangan
Kecanggihan	0,27 8	Tidak terjadi heteroskedastisitas
Kemampuan	0,74 0	Tidak terjadi heteroskedastisitas
Pelatihan	0,35 1	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Sumber: output SPSS, 2018

Tabel diatas, menunjukan hasil bahwa semua nilai signifikan lebih besar dari 0,05 (Sig > 0,05), sehingga variabel Kecanggihan, Kemampuan, dan Pelatihan tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Tabel 4
Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,826 ^a	,682	,666	1,168	1,871

- a. Predictors: (Constant), Pelatihan Pendidikan Pemakai Sistem, Kemampuan Teknik Sistem Informasi, Kecanggihan Teknologi
 b. Dependent Variable: Kinerja Sistem Informasi Akuntansi

Data diolah: 2018

Berdasarkan tabel diatas, menunjukan nilai dw 1,871 lebih besar dari batas atas 1,6974 dan kurang dari 3- 1,6974 maka dapat disimpulkan bahwa tidak bisa menolak Ho yang menyatakan bahwa tidak terjadi Autokorelasi.

2. Hasil Analisis Regresi

Tabel 5
Analisis Regresi Linear Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Co linearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1(Constant)	4,210 ,359	1,519 ,104		2,772	,007		
Kecanggihan Teknologi	,214	,084		3,452	,001		
Kemampuan Teknik Sistem Informasi	,213	,106	,430	2,562	,013	,331	3,022
Pelatihan Pendidikan Pemakai Sistem			,239	2,007	,049	,590	1,694
			,255			,319	3,137

- a. Dependent Variable: Kinerja Sistem Informasi Akuntansi

Sumber: output SPSS, 2018

Berdasarkan tabel IV.16 diatas, persamaan regresi linier :
 $Y = 4,210 + 0,359X_1 + 0,214X_2 + 0,213X_3$

Interprestasi:

- a) Nilai konstanta sebesar 4,210, hal ini menunjukan variabel Kecanggihan Teknologi Informasi, Kemampuan Teknik Sistem Informasi, dan Pelatihan Pendidikan Pemakai Sistem jika dianggap tidak ada, maka Kinerja Sistem Informasi Akuntansi adalah 4,210.

- b) Koefisien regresi hal ini variabel Kecanggihan teknologi informasi (b_1) sebesar 0,359. Hal ini berarti apabila kecanggihan teknologi informasi ditingkatkan akan meningkatkan kinerja sistem informasi akuntansi.
- c) Koefisien regresi variabel kemampuan teknik sistem informasi (b_2) sebesar 0,214. Hal ini berarti setiap kenaikan kemampuan teknik sistem informasi ditingkatkan akan menaikkan kinerja sistem informasi akuntansi.
- d) Koefisien regresi variabel pelatihan pendidikan pemakai sistem (b_3) sebesar 0,213. Hal ini berarti apabila pelatihan pendidikan pemakai ditingkatkan akan menaikkan kinerja sistem informasi akuntansi.

Uji F

Tabel 6
 Hasil Uji F
ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	181,191	3	60,397	44,280	,000 ^a
	Residual	84,567	62	1,364		
	Total	265,758	65			

- a. Predictors: (Constant), Pelatihan Pendidikan Pemakai Sistem, Kemampuan Teknik Sistem Informasi, Kecanggihan Teknologi
- Dependent Variable: Kinerja Sistem Informasi Akuntansi

Sumber: output SPSS, 2018

Berdasarkan tabel diatas, nilai signifikan untuk Kecanggihan teknologi informasi, Kemampuan teknik sistem informasi, Pelatihan pendidikan pemakai sistem adalah 0,000 atau kurang dari 0,05. Jadi model regresi Kecanggihan teknologi informasi, Kemampuan teknik sistem informasi, Pelatihan pendidikan pemakai sistem secara simultan berpengaruh terhadap Kinerja Sistem Informasi Akuntansi.

d. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 7
Hasil Uji R^2
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,826 ^a	,682	,666	1,168	1,871

- a. Predictors: (Constant), Pelatihan Pendidikan Pemakai Sistem, Kemampuan Teknik Sistem Informasi, Kecanggihan Teknologi
- b. Dependent Variable: Kinerja Sistem Informasi Akuntansi

Sumber: output SPSS, 2018 Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa nilai Adjusted R square (R^2) adalah 0,666 atau 66,6%. Jadi variabel Kecanggihan, Kemampuan, Pelatihan dapat menjelaskan 66,6% variasi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi dan sisanya 33,4% dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian.

PEMBAHASAN ANALISIS DATA

1. Kecanggihan Teknologi Informasi berpengaruh terhadap Kinerja Sistem Informasi Akuntansi. Berdasarkan hasil perhitungan regresi berganda untuk kecanggihan teknologi informasi didapatkan nilai $t_{hitung} = 3,452 > t_{tabel} = 1,997$ dengan tingkat signifikan sebesar $0,001 < 0,05$, maka hipotesa diterima. Sehingga dapat disimpulkan variabel kecanggihan teknologi informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sistem informasi akuntansi.

Penelitian ini mendukung penelitian Luh Nanda Yogita Fani (2015) menunjukkan hasil bahwa variabel kecanggihan teknologi informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sistem informasi akuntansi. Kecanggihan teknologi informasi dapat menunjang kinerja dan menghasilkan peningkatan pada SKPD Surakarta.

Dalam melaksanakan tugasnya karyawan membutuhkan informasi dari berbagai sumber yang sifatnya luas. Karena itu karyawan membutuhkan kecanggihan teknologi untuk menunjang pekerjaan dalam mengerjakan atau menyelesaikan tugasnya. Kecanggihan teknologi diantaranya sudah memakai komputer, jadi tidak perlu membutuhkan waktu yang banyak dalam menulis laporan keuangan ataupun mengerjakan laporan keuangan.

2. Kemampuan teknik sistem informasi berpengaruh terhadap kinerja sistem informasi akuntansi.

Berdasarkan hasil perhitungan regresi berganda untuk kemampuan mempunyai $2,562 > t_{tabel} = 1,997$ dengan tingkat signifikan sebesar $0,013 < 0,05$, maka hipotesa diterima. Sehingga dapat disimpulkan variabel kemampuan teknik sistem informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sistem informasi akuntansi.

Dalam penelitian Almilia (2007) menunjukkan hasil bahwa kemampuan teknik personal sistem informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sistem informasi akuntansi. Satuan Kerja Perangkat Daerah membutuhkan karyawan yang mampu mengoperasikan sistem dengan baik.

3. Pelatihan Pendidikan Pemakai Sistem berpengaruh terhadap kinerja sistem informasi akuntansi.

Berdasarkan hasil perhitungan regresi berganda untuk pelatihan mempunyai nilai $t_{hitung} = 2,007 > t_{tabel} = 1,997$ dengan tingkat signifikan sebesar $0,049 < 0,05$, maka hipotesa diterima. Pelatihan Pendidikan Pemakai Sistem berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Sistem Informasi Akuntansi.

Dalam penelitian mendukung Rizki Respati Prabowo (2013) menunjukkan bahwa pelatihan pendidikan pemakai sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sistem informasi akuntansi. Dimana pendidikan dan pelatihan ini digunakan oleh karyawan untuk mengembangkan pengetahuannya, dan mengasah apa yang belum dikuasai agar bisa menghadapi pekerjaan yang dikuasai dengan baik dan benar.

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam bab IV, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda dapat disimpulkan bahwa :
 - a. Variabel Kecanggihan Teknologi Informasi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja sistem informasi akuntansi.
 - b. Variabel Kemampuan Teknik Sistem Informasi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja sistem informasi akuntansi.

- c. Variabel Pelatihan Pendidikan Pemakai Sistem berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja sistem informasi akuntansi.

2. Hasil Koefisiensi Determinasi (R^2) menunjukkan :

Nilai R^2 adalah sebesar 0,666 atau 66,6%. Hal ini berarti bahwa 33,4% variabel Kinerja Sistem Informasi Akuntansi dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen yaitu kecanggihan teknologi informasi, kemampuan teknik sistem informasi dan pelatihan pendidikan pemakai sistem, sedangkan sisanya 33,4% dipengaruhi oleh variabel lain diluar peneliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Eqab, Mahmud., and Dalia Adel 2013. *The Impact of IT Sophistications on the perceived usefulness of accounting information haracteristics among Jordania Listed Companies*. International Journal of business and Social Science. 4(3), pp 143-155
- Almilia, Luciana, Spica, dan Briliantien, Irmaya. 2007. Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja SIA pada Bank Umum Pemerintah di Wilayah Surabaya dan Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah*. STIE Perbanas. Surabaya.
- Almilia, Luciana Spica & Irmaya Briliantien. 2007. “Faktor- Faktor yang mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi pada Bank Umum Pemerintahan di Wilayah Surabaya dan Sidoarjo”. *Jurnal Akuntansi*. Vol. 10 No.1- April 2011.
- Anggraeni, Lusi Widia, 2010, *Sistem dan prosedur akuntansi pendapatan pada Dinas pendapatan dan pengelolaan keuangan daerah DPPKAD kabupaten Kudus*.
- Arikunto, Suharsimi. (2010). *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azhar Susanto, 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya Bandung
- Baridwan, Zaki. 2002. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta : BPFE.
- Choe, Jong-Min. 1996. *The Relationsships Among Performance of Accounting Information Systems, Influence Factors, and Evolution Level of Information Systems*. *Journal of Management Information Systems*.
- Romney, Marshal B, Paul Jhon Steinbart. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bukusatu. Edisi sembilan. Selemba Empat. Jakarta.
- Fung, Tjhai, Jen. 2002. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi Volume IV No. 2*.
- Ghozali, Imam, 2005. *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program⁶⁸ SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- hoe, Jong-Min. 1996. *The Relationsships Among Performance of Accounting Information Systems, Influence Factors, and Evolution Level of Information Systems*. *Journal of Management Information Systems*.
- Jen, Tjhai Fung. 2002. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi”. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*. Volume IV
- Jogiyanto HM. 2007. *Sistem Informasi Keperilakuan*. Yogyakarta: ANDI.
- Jumaili, Salman. 2005. Kepercayaan Terhadap Teknologi Sistem Informasi Baru Dalam Evaluasi Kinerja Individual. *Simposium Nasional Akuntansi VIII*, Solo 15-16 September 2005.
- Komara, Acep. 2005. Analisis Faktor faktor yang mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi. *Simposium Nasional Akuntansi 8 (September)*. Solo.

- Kurshardiyantini, Liyagustin. 2010. *FaktorFaktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Sistem Informasi Akuntansi*.
- Kusumastuti, M.cherta dan Irwandi, S.Agus.2012.. *Investigasi empat faktor kontijensi sebagai variabel moderating terhadap Partisipasi Pemakai dan kepuasan pemakai dalam pengembangan Sistem Informasi*. Jurnal Akuntansi Fakultas Ekonomi STIE Perbanas 2.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung : Rosda.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- Nugerahamawati, Astuti. 2013. *Pengaruh Partisipasi Pemakai Sistem Informasi, Kemampuan Pemakai Sistem Informasi, Ukuran Organisasi terhadap Kinerja Sistem Informasi Akuntansi dengan Kompleksitas Tugas sebagai Variabel Moderating (studi pada pt. Pln (persero) distribusi jawa barat dan banten)*. Universitas Pasundan. Bandung.
- Prabowo, Rizky. 2013. “Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja sistem informasi akuntansi di bank umum kota Surakarta”. *JUPE UNS*, vol. 2, No.1, Hal 119 s/d 130.
- Rachmawati, Ike Kusdyah, 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Pertama, Penerbit CV. Andi Offset, Yogyakarta.
- Raymond and Pare,G.1992. *measurement of information Technology Sophistication in small manufacturing Business, Information Resources manajement journal*, vol5.no.2.2, pp4-6
- Romney, Marshal B, Paul Jhon Steinbart. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi*. Buku satu. Edisi sembilan. Salemba Empat. Jakarta.
- Rusdi Dedi, Megawati Nurul. 2011. “Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Informasi Akuntansi (SIA)”. *Jurnal Majalah Ilmiah Agung 2*. Vol. 49 No. 125
- Sari, Annisa Winda. 2012. *Pengaruh Dukungan Manajemen Puncak, Partisipasi Pemakai dan Kemampuan Teknik Personal terhadap Kinerja Sistem Informasi Akuntansi*
- Sekaran, Uma. 2000. “*Research Methods for Business*”. Third Edition . Salemba 4
- Siagian, Sondang P.2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta:Bumi Aksara
- Soegiharto. 2001. “Influence Factors Affecting The Performance Of Accounting Information System”. *Journal International of Business*. Volume III No. 2. May : pp. 177-202.
- Srimindarti, Ceacilia & Elen Puspitasari. 2012. “Kinerja Sistem Informasi Akuntansi (SIA) ditinjau dari Kepuasan Pemakai dan Pemakaian SIA yang dipengaruhi oleh Partisipasi, Kemampuan, Pelatihan dan Pendidikan Pemakai SIA dalam Proceeding for Call Paper”. *Pekan Ilmiah Dosen FEB-UKSW*. Salatiga. Hal. 517-530
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D (Qualitative and Quantitative Research Methods)*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta
- Widjajanto, Nugroho. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi*. Erlangga. Jakarta
- Wikipedia (2013). Kecanggihan Sistem Informasi.(online).Tersedia http://id.wikipedia.org/wiki/sistem_informasi

**KEPUTUSAN PEMBELIAN DI PIZZA RUMAH ROTI DITINJAU DARI FAKTOR
STORE ATMOSPHERE, FOOD QUALITY DAN MEDIA PROMOSI**

***PURCHASE DECISION IN PIZZA RUMAH ROTI BY STORE ATMOSPHERE,
FOOD QUALITY AND PROMOTION MEDIA***

Cynthia Ameilia Giantoro
Email : cyn.chocho@gmail.com
Progdi S1 Manajemen STIE AUB Surakarta

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) signifikansi pengaruh *store atmosphere* terhadap keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti, (2) signifikansi pengaruh *food quality* terhadap keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti dan (1) signifikansi pengaruh media promosi terhadap keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti. Populasi penelitian ini adalah seluruh konsumen Pizza Rumah Roti. Jumlah sampel sebanyak 100 responden yang diambil dengan teknik *non probability sampling*. Teknik pengumpulan data menggunakan instrumen kuesioner yang melalui tahap pengujian validitas dan reliabilitas terlebih dahulu. Uji persyaratan regresi menggunakan uji asumsi klasik dan teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda. Kesimpulan dari pengujian setiap hipotesis menunjukkan bahwa secara parsial variabel *food quality* dan media promosi berpengaruh signifikan sedangkan variabel *store atmosphere* berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti. Selain itu secara simultan ketiga variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dan dengan nilai koefisien determinasi sebesar 0,475 atau 47,5% dan untuk meningkatkan pembelian konsumen, Pizza Rumah Roti perlu meningkatkan faktor *food quality* dan media promosi serta terus mempertahankan kondisi *store atmosphere*.

Kata Kunci: *Store Atmosphere, Food Quality, Media Promosi, Keputusan Pembelian*

Abstract

This research aims to examine (1) significance of store atmosphere on purchasing decision at Pizza Rumah Roti, (2) significance of food quality on purchasing decision at Pizza Rumah Roti and (3) significance of promotion media on purchasing decision at Pizza Rumah Roti. The population of this research is all consumer of Pizza Rumah Roti using 100 respondents to be sampled research and taken with non probability sampling technique. Technique of collecting data using questionnaire instrument through testing phase of validity dan reliability first. Test regression requirements using the classical assumption test and data analysis techniques using multiple linear regression analysis. The conclusion of each hypothesis test shows that partially food quality and promotion media variables have significance influence whereas the variabel store atmosphere has no significance influence on purchasing decision at Pizza Rumah Roti. In addition, simultaneously all of the independent variabel (store atmosphere, food quality and promotion media) significantly influence on purchasing decision and the value of Determination Coefficient is 0,475 or 47,5% and To increas consumer purchases, management of Pizza Rumah Roti needs to improve the facto od food quality and media promotion and keep maintain the existiong conditions of store atmosphere.

Keywords: *Store Atmosphere, Food Quality, Promotion Media, Purchasing Decision*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang semakin cepat berpengaruh pada kehidupan manusia di segala sektor baik di sektor ekonomi, sosial dan budaya. Dari segi budaya, perkembangan teknologi membuat semakin cepatnya pertukaran informasi antar budaya. Kebudayaan mengacu pada seperangkat gagasan, nilai, artefak dan simbol bermakna lainnya yang membantu individu berkomunikasi, membuat tafsiran dan melakukan evaluasi sebagai anggota masyarakat (James F. Engel dkk, 1994). Masyarakat terutama kalangan anak muda di negara-negara Asia cenderung meniru kebudayaan yang berasal dari negara-negara barat baik dalam hal berkomunikasi, berpakaian maupun dalam hal makanan. Makanan kini bukan hanya dipandang sebagai kebutuhan pokok namun juga menjadi gaya hidup.

Setiap perubahan itu sendiri seperti 2 sisi koin mata uang. Selain menimbulkan dampak negatif, perubahan ini menimbulkan dampak positif yaitu dengan semakin bertumbuhnya industri kuliner di berbagai kota di Indonesia termasuk di Kota Solo. Terjadi peningkatan pertumbuhan ekonomi di sektor kuliner seperti yang dikutip dari portal Solopos <http://www.solopos.com/2017/01/24/belanja-kuliner-solo-capai-rp310-miliar-setahun-787347> yang mengatakan bahwa setidaknya terdapat 872 restoran yang ada di Kota Solo. Data tersebut meningkat sebesar 172% dari tahun 2015 namun dari data tersebut pengusaha restoran yang terdaftar hanya 320 tempat saja.

Semakin meningkatnya bisnis kuliner menunjukkan semakin ketat pula persaingan untuk merebut perhatian konsumen sehingga diperlukan strategi pemasaran yang tepat untuk menarik pengunjung menikmati produk atau jasa yang ditawarkan oleh restoran-restoran tersebut tidak terkecuali untuk Pizza Rumah Roti, salah satu penggiat bisnis kuliner baru di Kota Solo. Sebagai pemain baru di industri kuliner, pihak manajemen Pizza Rumah Roti perlu memperhatikan berbagai macam hal yang dimiliki untuk meningkatkan pembelian

Keputusan pembelian menurut Schiffman dan Kanuk (1994) yaitu sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih alternatif. Dalam melakukan keputusan pembelian harus terdapat pilihan contoh saat seseorang lapar, mereka akan diperhadapkan dengan berbagai pilihan antara lain makanan jawa, makanan padang atau makanan Italia.

Dalam penelitian Agung dan Bulan (2016) keputusan konsumen dilihat dari berbagai variabel yaitu variabel store atmosphere dan kualitas produk sedangkan dalam penelitian Ardian Alam (2015) digunakan variabel promosi. Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut diambil kesimpulan bahwa variabel *store atmosphere*, *food quality* dan media promosi dapat digunakan oleh pengusaha untuk menarik konsumen agar datang dan merasakan produk atau menikmati jasa yang ditawarkan demi menstimulus calon konsumen untuk memilih tempat usaha mereka. Store atmosphere atau suasana toko bisa menjadi cara alternatif untuk terlihat unik hal inilah yang dimanfaatkan Pizza Rumah Roti untuk meningkatkan pembeliannya. Levy dan Weitz (2001) mengatakan “customer purchasing behavior is also influenced by the store atmosphere”. Store atmosphere merupakan usaha untuk menciptakan suasana dengan menggunakan visual, penataan cahaya, musik dan aroma di sekitar lingkungan usaha. Hal ini bertujuan untuk memstimulus persepsi dan emosi konsumen untuk melakukan pembelian.

Kualitas produk atau *food quality* berperan penting dalam bisnis kuliner karena *food quality* adalah karakteristik kualitas dari makanan yang dapat diterima oleh konsumen termasuk faktor eksternal seperti bentuk, warna, konsistensi, tekstur dan rasa (Potter dan Hotchkiss, 1995)

standar food quality maupun tidak terlihat dan sulit untuk didefinisikan serta tidak dapat diukur secara mekanik namun masih bisa dievaluasi berdasarkan nutrisi yang terkandung di dalamnya sehingga kualitas makanan tidak hanya dilihat dari penampakan luar dan rasa namun juga dilihat dari kandungan gizi yang terdapat di dalamnya.

Media promosi merupakan kegiatan komunikasi pemasaran selain dari periklanan, penjualan pribadi dan hubungan masyarakat, keuntungan jangka pendek yang ditimbulkan akan memotivasi konsumen untuk membeli barang atau jasa dengan segera (Lamb, Hair dan McDaniel, 2001) Promosi penjualan meruokan stimulus jangka pendek yang diberikan pemasar kepada konsumen dengan memberikan nilai tambah atau insentif pada produk dengan tujuan mendapatkan respon yang cepat dan kuat di pasar. Promosi penjualan menggunakan berbagai alat promosi sebagai alat pemasarannya antara lain yaitu melalui kupon, potongan harga, *sponsorship* suatu kegiatan dan lain-lain

METODE

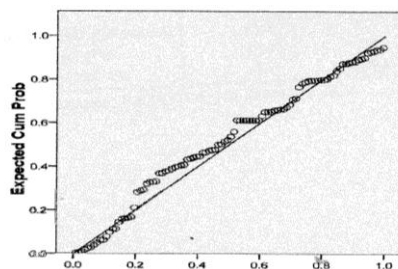
Metode penelitian ini adalah untuk menguji signifikansinya antara keputusan pembelian dari dimensi store atmosphere, food quality dan media promosi. Jumlah sampel penelitian adalah 100 orang dengan tehnik probabilitas sampling. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda dengan pengujian instrumen menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji t, uji f dan uji koefisien determinan. Sehingga dapat diperoleh gambaran perilaku objek penelitian.

HASIL PENELITIAN

Dari hasil analisis statistik, diperoleh output penelitian sebagai berikut:

1. Uji Asumsi Klasik
 - a. Uji Normalitas

Gambar 1.1
Hasil Uji Normalitas



Sumber: Data diolah 2017

Hasil uji normalitas data diatas dapat dilihat bahwa data terdistribusi secara normal, hal ini dilihat berdasarkan plotting data yang menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normal.

b. Uji Multikolinieritas

Tabel 1.1
Tabel Uji Multikolinieritas

Model		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	-2,338	1,380		-1,694	,094		
	Produk	,585	,072	,549	8,140	,000	,684	1,462
	Merek	,189	,074	,183	2,563	,012	,612	1,633
	Harga	,306	,077	,270	3,952	,000	,667	1,500

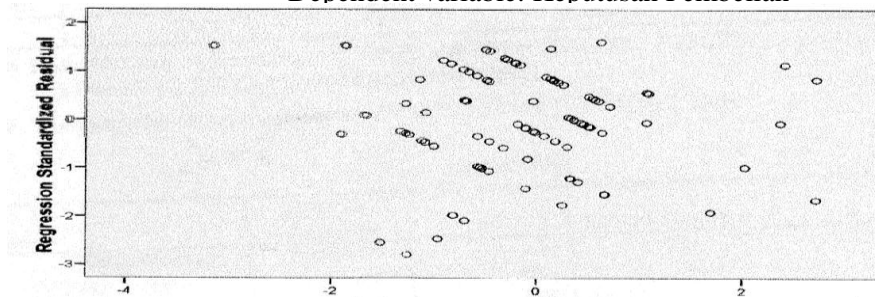
a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah 2017

Berdasarkan tabel 1.1 menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai *tolerance* lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10, maka dapat disimpulkan bahwa variabel *store atmosphere*, *food quality* dan media promosi tidak terjadi gejala multikolinieritas

c. Uji Heterokedasitas

Gambar 1.2
Hasil Uji Heterokedasitas
Dependent variable: Keputusan Pembelian



Regression Standardized Predicted Value

Sumber: Data diolah 2017

Berdasarkan scatter plot di atas dapat menunjukkan adanya sebaran yang heterogen dan nampak pula scatter plot antara SRESID dan ZPRED yang terbentuk menyebar tidak membentuk pola tertentu atau menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y serta di kanan dan di kiri pada sumbu X. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi sudah tidak terjadi hubungan antara variabel bebas dengan nilai residual sehingga dapat disimpulkan bahwa asumsi non heterokedasitas model regresi terpenuhi.

2. Hasil Hipotesis

Tabel 1.2
Tabel Koefisien Regresi

Model	Coefficient				t	Sig.
	Unstandardized Coefficient		Standardized Coefficient			
	B	Std. Error	Beta			
1 (constant)	3,096	1,362		2,273	,025	
STORE ATMOSPHERE	,024	,041	,052	,589	,558	
FOOD QUALITY	,279	,055	,448	5,059	,000	
MEDIA PROMOSI	,199	,061	,311	3,280	,001	

erdasarkan tabel koefisien regresi didapat persamaan regresi:

$$Y = 3,096 + 0,024X_1 + 0,279X_2 + 0,199X_3$$

Persamaan diatas menunjukkan bahwa hubungan antara variabel independen (*store atmosphere*, *food quality* dan media promosi) dengan variabel dependen (keputusan pembelian) yaitu hubungan positif atau searah.

Hasil Uji t

Berdasarkan tabel 1.2 didapatkan hasil uji t sebagai berikut

- a. Pengaruh variabel *store atmosphere* dengan variabel keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti adalah positif dan tidak signifikan dengan nilai signifikansi sebesar $0,558 > 0,05$. (Hipotesis 1 ditolak)
- b. Pengaruh variabel *food quality* dengan variabel keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti adalah positif dan signifikan dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 > 0,05$. (Hipotesis 1 diterima)
- c. Pengaruh variabel media promosi dengan variabel keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti adalah positif dan signifikan dengan nilai signifikansi sebesar $0,001 > 0,05$. (**Hipotesis 1 diterima**)

Hasil Uji F

Tabel 1.3
Annova Test

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
1 Regression	239,101	3	79,700	30,909	,000
Residual	247,539	96	2,579		
Total	486,640	99			

a. Predictors: (Constant), MEDIA PROMOSI, FOOD QUALITY, STORE ATMOSPHERE

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

Sumber: Data diolah. 2017

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Hal ini berarti variabel *store atmosphere*, *food quality* dan media promosi secara simultan berpengaruh signifikan dengan variabel keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti Surakarta

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 1.4
Tabel Koefisien Determinan

Model Summary^b

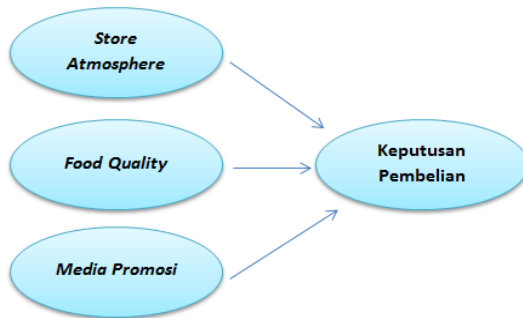
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,701 ^a	,491	,475	1,606

a. Predictor: (Constant), MEDIA PROMOSI, FOOD QUALITY, STORE ATMOSPHERE

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

Berdasarkan tabel 1.4 dapat diketahui nilai adjusted R^2 yaitu sebesar 0,475 maksudnya variabel *store atmosphere*, *food quality* dan media promosi memberikan pengaruh sebesar 0,475 atau 47,5% terhadap variabel keputusan pembelian sedangkan sisanya 52,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti misalnya harga, atribut produk, *brand image*.

Berdasarkan hasil analisis statistik di atas didapat kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 1.3. Kerangka Pemikiran

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini, yang berdasarkan pengujian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

1. *Store atmosphere*, berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti Surakarta dan hipotesis ditolak.
2. *Food quality*, berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti Surakarta dan hipotesis diterima.
3. Media promosi, berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Pizza Rumah Roti Surakarta dan hipotesis ditolak
4. Berdasarkan hasil Uji F variabel independen (*store atmosphere*, *food quality* dan media promosi) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen (keputusan pembelian) dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,005$.
5. Hasil Uji Koefisien Determinasi didapat hasil sebesar 0,475 yang berarti variabel *store atmosphere*, *food quality* dan media promosi berpengaruh sebesar 47,5% sedangkan 52,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti seperti harga, atribut produk dan *brand image*.
6. Variabel yang paling dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah *food quality*, maka upaya untuk meningkatkan keputusan pembelian perlu meningkatkan kualitas produk melalui berbagai kegiatan sesuai dengan yang direkomendasikan pada implikasi manajerial.

Saran

Berdasarkan simpulan yang telah diuraikan maka saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Manajemen Pizza Rumah Roti perlu meningkatkan faktor *food quality* agar dapat meningkatkan jumlah konsumen yang datang dengan:
 - a. Menggunakan chef yang berkompeten agar dapat menyajikan makanan dengan cita rasa yang lezat.
 - b. Menyajikan makanan dengan kondisi yang segar dan yang baru saja dimasak agar aroma makanan dapat menggugah selera makan konsumen.

- c. Menggunakan garnish dan juga media penyajian (piring, mangkuk, gelas) dengan bentuk dan design yang unik agar makanan terlihat menarik.
2. Pizza Rumah Roti perlu mengoptimalkan penggunaan media promosi yang tidak menipu, dapat dipercaya dan yang mampu menarik konsumen untuk datang ke Pizza Rumah Roti dengan:
 - a. Penggunaan media promosi misalnya media sosial (instagram atau facebook) dengan frekuensi yang terus menerus agar konsumen dapat mengingat produk Pizza Rumah Roti.
 - b. Penggunaan konten (foto, tagline, video) yang unik dan menarik pada media promosi agar konsumen tertarik untuk datang ke Pizza Rumah Roti
 - c. Menggunakan media promosi seperti instagram dan facebook yang banyak digunakan segmen pasar sehingga konsumen sasaran tertarik untuk datang ke Pizza Rumah Roti.
3. Pizza Rumah Roti hanya perlu mempertahankan kondisi *store atmosphere* seperti yang selama ini telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Engel, James F. Blackwell, Roger D. Miniard, Paul W. 1994. *Perilaku Konsumen*, Jilid 1. Jakarta Barat: Binarupa Aksara
- Schiffman dan Kanuk. 1994. *Consumer Behavior*. Prentice Hall, Inc., New Jersey
- Meiyanto, Agung dan Prabawani, Bulan. 2016. *Pengaruh Store Atmosphere, Kualitas Produk dan kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian*. Diambil dari: <https://media.neliti.com/media/publications/105994-ID-pengaruh-store-atmosphere-kualitas-produ.pdf>. (1 November 2017)
- Alam, Ardian. 2015. *Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Bsinis Waralaba* (Studi Kasus Pada Restoran Mr. Pancake Solo Paragon Mall), Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, (2 November 2017)
- Levy, M. And Weitz. Barton a. Weitz. 2001. *Retailing Management*. McGraw-Hill. New York
- Potter, N.N. dan Hotchkiss. 1995. *Food Science*. The AVI Publishing Company Inc. Westport, Connecticut
- Lamb, Hair, McDaniel. 2001. *Pemasaran*. Buku 1. Jakarta: PT. Salemba Emban Raya

APLIKASI BANK SOAL UJIAN NASIONAL BERBASIS ANDROID PADA SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK) KRISTEN 1 SURAKARTA

Putri Septiana Ismayati, Paryanta, Wisnu Wendanto
Sekolah Tinggi Manajemen dan Ilmu Komputer Adi Unggul Bhirawa
(STMIK AUB) Surakarta

ABSTRACT

Before the National Examination begin, SMK Kristen 1 Surakarta hold UNBK and Try out simulation National Examination. But there are students can't follow the simulation due to various reasons such a sick reasons. The purpose of this research is to build a National Examination question Bank Applications Android based on the SMK Kristen 1 Surakarta . In establishing the system of the methods used is the approach of design method by using the methods of the waterfall. Method of collecting data by the method of interview, observation methods and methods of the literature. As a tool of analysis and design used is a Flowchart, UML (Unified Moddeling Languange), and Entity Relationship Diagram. While the programming language used is supporting Android Studio version 3.0.1, PHP, Java, and My SQL as the database. The results of this research is to create an application-based national examination question bank of Android that can help students to SMK Kristen 1 Surakarta to increase the value of the national exam.

Keyword: Application, Question Bank, Android, PHP

Pendahuluan

Perkembangan teknologi pada *handphone* sekarang sudah berkembang dengan menggunakan teknologi sistem operasi *android* yang memungkinkan penggunaan *handphone* untuk membuat aplikasi berbasis *android*. Pengguna dapat melakukan kreasi pada telepon selularnya atau dengan *men-download* aplikasi *android* untuk selanjutnya digunakan pada *handphone* mereka. Teknologi *handphone* juga digunakan untuk kegiatan belajar bagi siswa-siswi pada jaman sekarang, khususnya sekarang bagi siswa kelas IX atau XII yang sebentar lagi akan mengikuti Ujian Nasional, mereka sering menggunakan *handphone* untuk mencari contoh latihan soal ujian nasional serta pembahasan dari soal tersebut sebagai persiapan untuk mengikuti Ujian Nasional.

SMK Kristen 1 Surakarta merupakan salah satu sekolah kejuruan yang mempersiapkan Ujian Nasional dengan matang. Persiapan sebelum Ujian Nasional pada SMK Kristen 1 Surakarta yaitu diadakannya jam tambahan pelajaran, simulasi UNBK (Ujian Nasional Berbasis Komputer) dilaksanakan dua sampai tiga kali, tiga kali ujian *tryout* dan mengundang seorang motivator yang bertujuan untuk memotivasi siswa dalam kesiapan secara mental saat menghadapi UNBK.

Metode persiapan UNBK yang diberikan belum memberikan pengaruh terhadap nilai siswa. Maka dari itu siswa diberikan tambahan jam pelajaran yang wajib diikuti oleh siswa, selain dapat memperdalam pengetahuan siswa terhadap materi yang akan diujikan siswa juga diberikan latihan soal untuk dikerjakan bersama disekolah atau untuk dijadikan pekerjaan rumah (PR) dan di pertemuan berikutnya akan dibahas bersama. Namun siswa masih ada yang belum mengikuti tambahan jam pelajaran karena alasan tertentu. Sebagiaian siswa memilih untuk mengikuti bimbingan belajar yang diadakan lembaga bimbingan belajar diluar jam sekolah.

Tidak menutup kemungkinan bahwa kemampuan siswa juga berbeda-beda baik dengan daya ingat, daya tanggap dan cara belajar masing-masing siswa.

Pihak Dinas Pendidikan memberikan simulasi UNBK dengan bantuan komputer berbasis web, sehingga siswa memiliki gambaran tentang bagaimana pengerjaan UNBK mendatang. Namun hal tersebut juga dirasa belum cukup membuat siswa merasa puas dengan diadakannya simulasi UNBK. Siswa masih perlu melakukan latihan soal yang serupa dengan sistem UNBK, untuk itu perlu dibuatkan suatu sistem yang mampu memberikan media bagi siswa untuk melatih keterampilan dan kecakapan dalam mengerjakan soal berbasis komputer.

2. Landasan Teori

Aplikasi perangkat lunak (bahasa Inggris: *software application*) adalah suatu sub kelas perangkat lunak komputer yang memanfaatkan kemampuan komputer langsung untuk melakukan suatu tugas yang diinginkan pengguna. Biasanya dibandingkan dengan perangkat lunak sistem yang mengintegrasikan berbagai kemampuan komputer, tetapi secara tidak langsung menerapkan kemampuan tersebut untuk mengerjakan suatu tugas yang menguntungkan pengguna. Contoh utama perangkat lunak aplikasi adalah pengolahan kata, lembar kerja, dan pemutar media. (Wikipedia, 2017)

2.1. Pengertian Bank Soal

Menurut Grounlund, dalam Rudner mengungkapkan : “*Bank* soal adalah sekumpulan soal yang layak yang dikodekan berdasarkan subjek materi, tingkat pembelajaran, tujuan pembelajaran yang diukur, dan bermacam karakteristik lain butir soal yang berguna.” (Grounlund, dkk, 1985)

Menurut Sumardiyono dalam *handout* diklat *in on in*, pengembangan Keprofesional Berkelanjutan, menyimpulkan : “*Bank* soal berarti sekelompok butir soal *terkalibrasi* (teruji) baik secara teoritis maupun empiris dan memuat informasi penting sehingga dapat dengan mudah dipergunakan dalam penyusunan sebuah instrumen penilaian (tes).” (Sumardiyono, 2003)

2.2. Pengertian Ujian Nasional Berbasis Komputer (UNBK)

Ujian Nasional Berbasis Komputer (UNBK) adalah salah satu alternatif yang dapat dilakukan untuk mengatasi kelemahan Ujian Nasional berbasis kertas. Adapun kelemahan dari Ujian Nasional berbasis kertas menurut Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia (2015 : 5) sebagai berikut. “Ujian Nasional berbasis kertas mempunyai kelemahan, diantaranya: bentuk soal yang digunakan pada saat ujian sulit untuk dibuat bervariasi, tampilan soal terbatas, hanya dua dimensi, diperlukan banyak kertas dan biaya penggandaan yang cukup besar, pengamanan kerahasiaan soal relatif sulit dan memerlukan biaya cukup besar, pengolahan hasil memerlukan waktu yang relatif lama.” (Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, 2015:5)

2.3. Pengertian Android

Android adalah sistem operasi berbasis Linux bagi telepon seluler seperti telepon pintar dan komputer tablet. *Android* juga menyediakan platform terbuka bagi para pengembang untuk menciptakan aplikasi mereka sendiri yang akan digunakan untuk berbagai macam piranti gerak. Awalnya, *Google Inc.* membeli *Android Inc.*, pendatang baru yang membuat piranti lunak untuk ponsel kemudian dalam pengembangan *Android*, dibentuklah *Open Handset Alliance*, konsorsium dari 34 perusahaan piranti keras, piranti lunak, dan telekomunikasi, termasuk *Google, HTC, Intel, Motorola, Qualcomm, T-Mobile, dan Nvidia.* (Safaat, 2012)

a. Versi Android 4.1 (Jelly Bean)

Android Jelly Bean yang diluncurkan pada acara *Google I/O* membawa sejumlah keunggulan dan fitur baru. Adapun penambahan fitur baru diantaranya yaitu meningkatkan *input keyboard*, desain baru fitur pencarian, *UI* yang baru dan pencarian melalui *Voice Search* yang lebih cepat.

Google Now yang juga menjadi bagian yang diperbarui pun tak ketinggalan. *Google Now* memberikan informasi yang tepat pada waktu yang tepat pula. Salah satu kemampuannya adalah dapat mengetahui informasi cuaca, lalu-lintas, ataupun hasil pertandingan olahraga. Sistem operasi *Android Jelly Bean 4.1* muncul pertama kali dalam produk tablet *Asus*, yakni *Google Nexus 7*. Setelah versi *Jelly Bean*, *Android* juga meluncurkan versi *Kitkat* dan yang terbaru versi *Lollipop* tahun 2015. (Safaat, 2012)

b. *Fitur Android*

Adapun beberapa fitur-fitur menurut yang tersedia di *Android* adalah sebagai berikut ini:

1. Kerangka aplikasi: memungkinkan penggunaan dan penghapusan komponen yang tersedia.
2. Dalvik mesin virtual: mesin virtual dioptimalkan untuk perangkat telepon seluler.
3. Grafik: grafik di 2D dan grafis 3D berdasarkan pustaka OpenGL.
4. SQLite: untuk penyimpanan data.
5. Mendukung media: audio, video, dan berbagai format gambar (MPEG4, H.264, MP3, AAC, AMR, JPG, PNG, GIF).
6. GSM, Bluetooth, EDGE, 3G, 4G dan WiFi (tergantung piranti keras) .
7. Kamera, Global Positioning System (GPS), kompas, NFC dan accelerometer (tergantung piranti keras).

c. *Android SDK*

Android SDK adalah tools API (*Application Programming Interface*) yang diperlukan untuk mengembangkan aplikasi pada *platform Android* yang menggunakan bahasa pemrograman *Java*. *Android* merupakan *subset* perangkat lunak untuk ponsel yang meliputi sistem operasi, *middleware* dan aplikasi kunci yang *di-release* oleh *Google*. Saat ini disediakan *Android SDK (Software Development Kit)* sebagai alat bantu dan API untuk mengembangkan aplikasi pada *platform Android* menggunakan bahasa pemrograman *Java*. Sebagai *platform Android* aplikasi – netral, *Android* memberi anda kesempatan untuk membuat Aplikasi yang kita butuhkan yang bukan merupakan aplikasi bawaan *Handphone/Smartphone*. (Safaat, 2012).

2.4. Pengertian *Android Versi 3.0.1*

Android Studio adalah Lingkungan Pengembangan Terpadu – *Integrated Development Environment (IDE)* untuk pengembangan aplikasi *Android*, berdasarkan *IntelliJ IDEA*. Selain merupakan editor kode *IntelliJ* dan alat pengembang yang berdaya guna, *Android Studio* menawarkan fitur lebih banyak untuk meningkatkan produktivitas Anda saat membuat aplikasi *Android*, misalnya:

- a. Sistem versi berbasis *Gradle* yang fleksibel.
- b. *Emulator* yang cepat dan kaya fitur.
- c. Lingkungan yang menyatu untuk pengembangan bagi semua perangkat *Android*.
- d. Instant Run untuk mendorong perubahan ke aplikasi yang berjalan tanpa membuat APK baru.
- e. Template kode dan integrasi Git Hub untuk membuat fitur aplikasi yang sama dan mengimpor kode contoh.
- f. Alat pengujian dan kerangka kerja yang ekstensif.
- g. Alat Lint untuk meningkatkan kinerja, kegunaan, kompatibilitas versi, dan masalah-masalah lain.
- h. Dukungan C++ dan NDK.

- i. Dukungan bawaan untuk *Google Cloud Platform*, mempermudah pengintegrasian *Google Cloud Messaging* dan *App Engine*. (Safaat, 2012)

2.5. Pengertian Java

Java merupakan bahasa berorientasi objek untuk pengembangan aplikasi mandiri, aplikasi berbasis internet, aplikasi untuk perangkat cerdas yang dapat berkomunikasi lewat internet/jaringan komunikasi. Melalui teknologi java, dimungkinkan perangkat audio stero dirumah terhubung jaringan komputer. Java tidak lagi hanya untuk membuat applet yang memerintah halaman web tapi java telah menjadi bahasa untuk pengembangan aplikasi skala *interprise* berbasis jaringan besar. (Haryanto, 2011)

2.6. Pengertian Website

Website adalah suatu jaringan dari dokumen-dokumen elektronik yang disebut halaman *web*, yang isinya dapat berupa teks, grafis, dan bahkan format suatu dan format video. Dokumen-dokumen tersebut terintegrasi dengan *hyperlinks*. *Hyperlinks* menggunakan *user* untuk mendapatkan informasi yang diinginkan dari satu halaman ke halaman lainnya menggunakan *link* tersebut dengan mudah. *Website* memiliki tiga komponen dasar (Coupey, 2011) :

- a. *Homepage*

Homepage merupakan awal yang muncul saat *user* mengakses suatu *website*. *Homepage* dibuat untuk menciptakan kesan pertama *user* terhadap *website*.

- b. *Link*

Penghubung antar *web page* yang digunakan oleh *user* untuk berpindah *web page*.

- c. *Content*

Content merupakan bagian dari *website*, dan dapat berupa teks, gambar, suara, video, *link*, ke status lain yang berkaitan.

2.7. Pengertian PHP

PHP adalah Bahasa *server-side-scripting* yang menyatu dengan HTML untuk membuat halaman web yang dinamis. Karena PHP merupakan *server-side-scripting* maka sintaks dan perintah-perintah PHP akan dieksekusi di server kemudian hasilnya akan dikirimkan ke browser dengan format HTML.

Dengan demikian kode program yang ditulis dalam PHP tidak akan terlihat oleh user sehingga keamanan halaman web lebih terjamin. PHP dirancang untuk membuat halaman web yang dinamis, yaitu halaman web yang dapat membentuk suatu tampilan berdasarkan permintaan terkini, seperti menampilkan isi basis data ke halaman web.

PHP atau singkatan dari Personal Home Page merupakan bahasa skrip yang tertanam dalam HTML untuk dieksekusi bersifat *server side*. PHP termasuk dalam *open source product*, sehingga *source code* PHP dapat diubah dan didistribusikan secara bebas. Versi terbaru PHP dapat diunduh secara gratis melalui situs resmi PHP : <http://www.php.net>. (Nugroho, 2006)

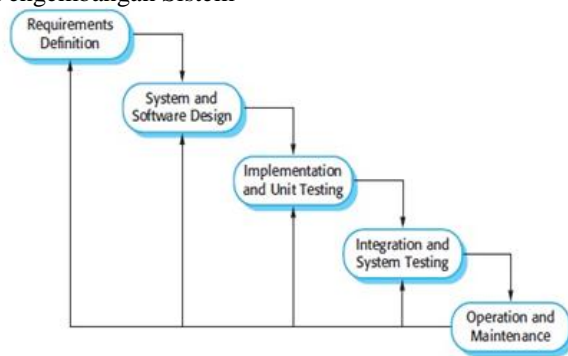
Metodologi

- a. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah :

1. Data Primer, penulis memperoleh data dari SMK Kristen 1 Surakarta melalui wawancara dengan Ibu Novi Nain Ike Prabowati selaku Staff Tata Usaha SMK Kristen 1 Surakarta.
2. Data Sekunder, penulis memperoleh data seperti data siswa, data soal Ujian Nasional dan data kunci jawaban yang berasal dari guru-guru SMK Kristen 1 Surakarta.

- b. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah :
1. Metode wawancara, penulis melakukan wawancara dengan Ibu Novi Nain Ike Prabowati selaku Staff Tata Usaha SMK Kristen 1 Surakarta, bagaimana proses belajar mengajar ketika menjelang Ujian Nasional.
 2. Metode observasi, penulis melakukan observasi dan mengumpulkan data dengan mengamati secara langsung proses pembelajaran di SMK Kristen 1 Surakarta.
- Metode pustaka, untuk memperkuat data-data dan masalah yang dihadapi, penulis mencari informasi lewat perpustakaan, internet, buku literatur serta jurnal sebagai referensi untuk melakukan kegiatan penelitian tersebut

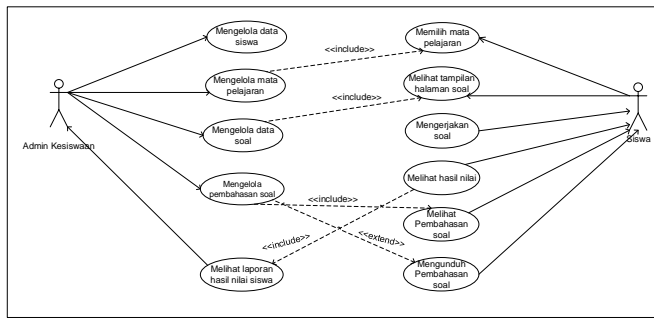
c. Metode Pengembangan Sistem



Gambar 1. Siklus Pengembangan Sistem dengan Metode Waterfall (Sommerville, 2011)

Gambar 1. Siklus Pengembangan Sistem dengan Metode Waterfall (Sommerville, 2011) adalah tahapan umum dari model proses ini. Berikut adalah penjelasan dari tahap-tahap yang dilakukan di dalam model ini :

- a. *Requirements definition*. Pada tahapan ini penulis melakukan wawancara dengan Ibu Novi Nain Ike Prabowati selaku Staff Tata Usaha SMK Kristen 1 Surakarta, untuk menggali informasi dan data yang dibutuhkan dalam membuat aplikasi *bank* soal pada SMK Kristen 1 Surakarta. Informasi yang diperoleh adalah mengenai persiapan sebelum UNBK. Data yang diperoleh adalah data siswa, data soal latihan Ujian Nasional dan data kunci jawaban.
- b. *System And Software Design*. Pada tahap ini penulis merancang alur aplikasi *bank* soal pada SMK Kristen 1 Surakarta dengan menggunakan *Flowchart*, *Usecase Diagram*, *Activity Diagram*, *Sequence Diagram*, *Class Diagram*, dan *Entity Relationship Diagram* yang akan digunakan penulis sebelum melakukan pembuatan sistem.
- c. *Implementation And Unit Testing*. Pada tahap ini penulis membuat aplikasi Bank Soal dengan menggunakan sistem operasi *Android Studio versi* untuk tampilan *user*, sedangkan untuk halaman admin menggunakan Website dengan bahasa *skrip PHP*. Sedangkan *database* menggunakan MySQL.
- d. *Integration And Sytem Testing*. Pada tahap ini penulis melakukan pengujian sistem menggunakan metode *black box testing*.
- e. *Operation And Maintenance*. Pada tahap ini Aplikasi *Bank Soal Ujian Nasional* diterapkan pada SMK Kristen 1 Surakarta dan melakukan suatu pelatihan cara penggunaan Aplikasi *Bank Soal Ujian Nasional* terhadap siswa dan guru
- f. *Use Case Diagram* Aplikasi *Bank Soal Ujian Nasional* yang dibuat seperti pada gambar 2 :



Gambar 2. Use Case Diagram Aplikasi Bank Soal

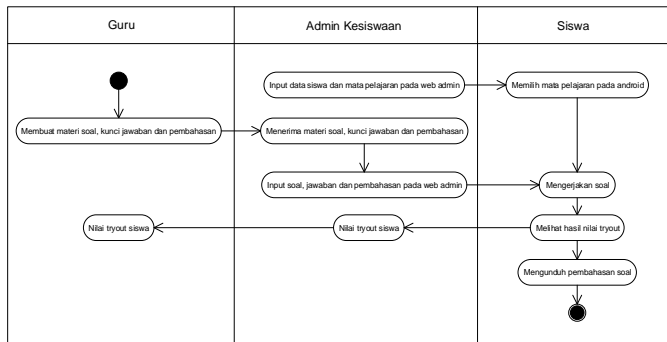
Tabel 1. Narasi Use Case Admin Kesiswaan pada Web Bank Soal. Kepentingan Kriteria :

Nama use case	Mengelola data bank soal
Aktor	Admin Kesiswaan
Keterangan	Modul ini berfungsi untuk mengelola data siswa, mengelola data mata pelajaran, mengelola data soal, mengelola pembahasan soal dan melihat laporan hasil nilai siswa.
Prakondisi	Kondisi saat login sudah terpenuhi.
Alur aplikasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Admin Kesiswaan melakukan login. 2. Admin Kesiswaan dapat mengelola data siswa. 3. Admin Kesiswaan dapat mengelola data mata pelajaran. 4. Admin Kesiswaan dapat mengelola data soal. 5. Admin Kesiswaan dapat mengelola pembahasan soal. 6. Admin Kesiswaan dapat melihat laporan hasil nilai siswa.

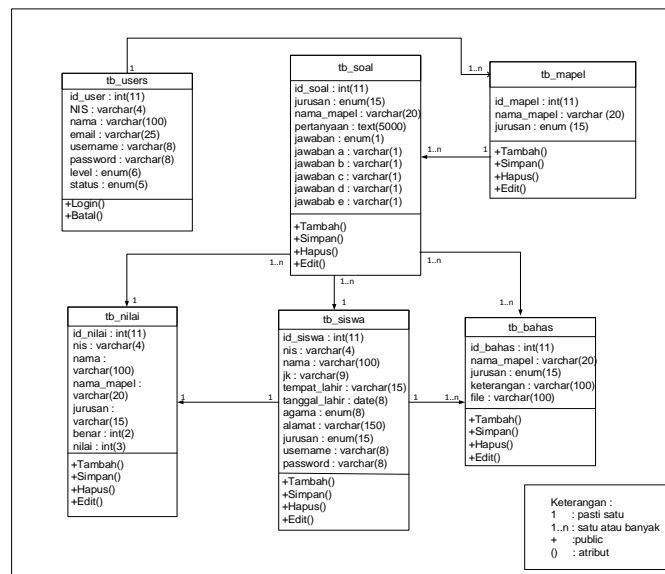
Tabel 2. Narasi Usecase Siswa pada Aplikasi Bank Soal Android. Kepentingan Kriteria :

Nama use case	Memilih mata pelajaran
Aktor	Siswa
Keterangan	Modul ini berfungsi untuk memilih mata pelajaran, melihat tampilan halaman soal, mengerjakan soal, melihat hasil nilai, melihat pembahasan soal dan mengunduh pembahasan soal.
Prakondisi	Kondisi saat login sudah terpenuhi.
Alur aplikasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siswa melakukan login. 2. Siswa memilih mata pelajaran yang akan dikerjakan. 3. Siswa melihat tampilan halaman soal. 4. Siswa mengerjakan soal. 5. Siswa melihat hasil nilai. 6. Siswa melihat pembahasan soal. 7. Siswa dapat melakukan pengunduhan pembahasan soal.

Tabel 3. Activity Diagram Aplikasi Bank Soal



Class Diagram Aplikasi *Bank Soal* tampak pada gambar 3.



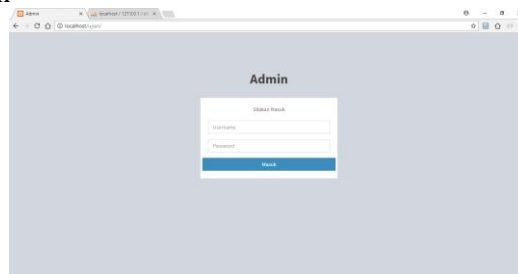
Gambar 3. Class Diagram Aplikasi *Bank Soal*

4. Hasil dan Pembahasan

Pada bagian ini akan dijelaskan penggunaan Aplikasi *Bank Soal*. Dimana ada 2 pengguna yaitu admin kesiswaan dan siswa SMK Kisten 1 Surakarta. Admin kesiswaan menggunakan Web untuk menginputkan data *bank soal* sedangkan siswa menggunakan aplikasi *bank soal* melalui *android* untuk mengerjakan *bank soal*.

a. Antarmuka Halaman Admin Berbasis Web

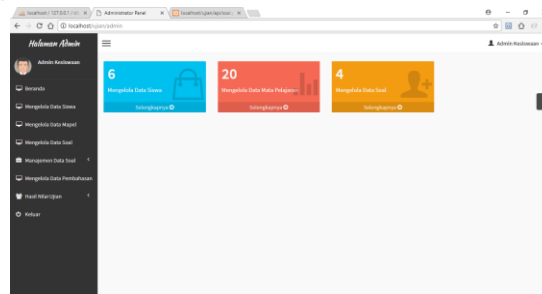
1. Halaman *Login Admin*



Gambar 4. Halaman *Login*

Admin harus memasukkan *username* dan *password* lalu klik tombol *login*. Jika *username* dan *password* benar maka sistem akan menampilkan halaman beranda admin. Jika *username* dan *password* maka admin tidak dapat masuk pada halaman beranda admin seperti gambar 5.

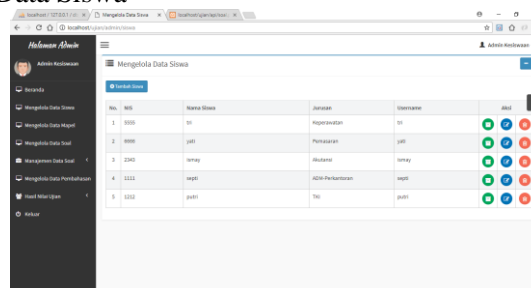
2. Halaman Beranda Admin



Gambar 5. Halaman Beranda Admin

Apabila proses *login* sudah berhasil, maka sistem akan menampilkan halaman beranda admin, menu yang akan di tampilkan pada beranda ada tiga macam, yaitu menu mengelola data siswa, menu mengelola data mata pelajaran dan mengelola data soal. Dan selanjutnya adalah admin klik menu data siswa, maka akan tampil seperti pada gambar 6.

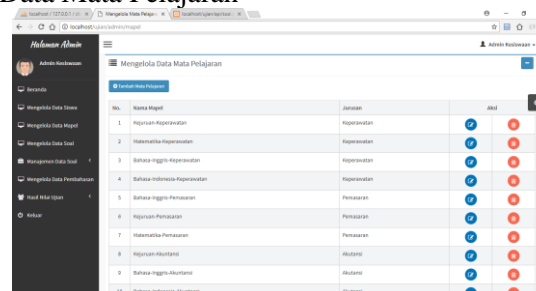
3. Halaman Mengelola Data Siswa



Gambar 6. Halaman Mengelola Data Siswa

Setelah masuk pada halaman mengelola data siswa, admin dapat melihat data.

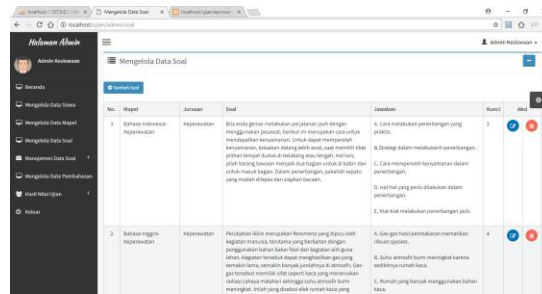
4. Halaman Mengelola Data Mata Pelajaran



Gambar 7. Halaman Mengelola Data Mata Pelajaran

Selanjutnya admin mengelola data mata pelajaran, dengan cara admin memilih menu mengelola data mata pelajaran maka akan muncul halaman mengelola data mata pelajaran pada gambar 7.

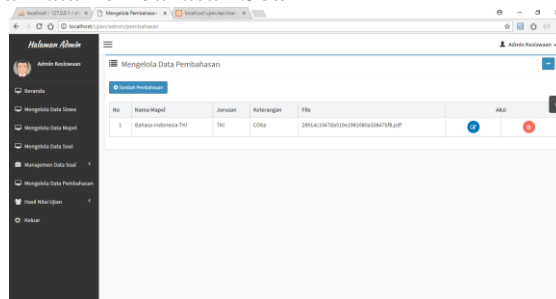
5. Halaman Mengelola Data Soal



Gambar 8. Halaman Megelola Data Soal

Selanjutnya admin dapat mengelola data soal, pilih menu mengelola data soal.

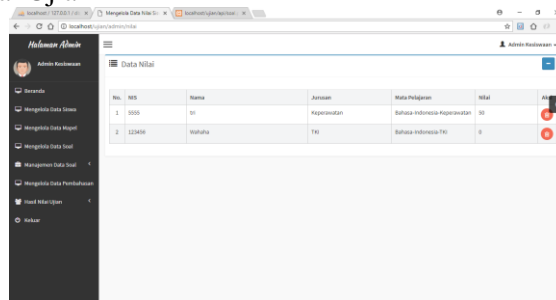
6. Halaman Mengelola Data Pembahasan Soal



Gambar 9. Halaman Mengelola Data Pembahasan Soal

Selanjutnya admin mengelola data pembahasan soal, klik menu mengelola data pembahasan soal, maka akan muncul seperti pada gambar 9.

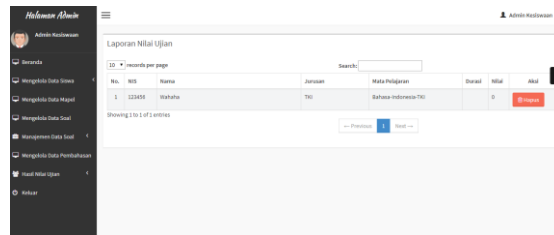
7. Halaman Hasil Nilai Ujian



Gambar 10. Halaman Hasil Nilai Ujian

Selanjutnya admin dapat melihat nilai siswa, klik menu hasil nilai ujian maka akan muncul seperti pada gambar 10.

8. Halaman Laporan Hasil Nilai

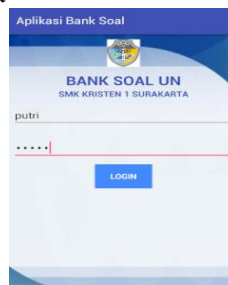


Gambar 11. Halaman Laporan Hasil Nilai Ujian

Selanjutnya admin dapat melihat nilai siswa, klik menu hasil nilai ujian lalu klik menu laporan hasil nilai ujian. Maka akan menampilkan seperti pada gambar 11.

b. Antar Muka Halaman Siswa Berbasis *Android*

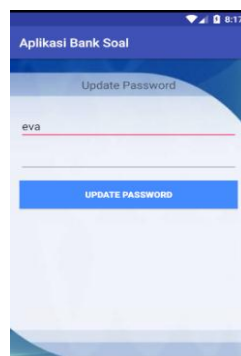
1. Perancangan Halaman *Login* siswa



Gambar 12. Halaman *Login* Siswa

Siswa melakukan *login* dengan menginputkan *username* dan *password*, setelah itu klik *button login* untuk dapat masuk pada halaman utama aplikasi *bank soal* seperti pada gambar 13.

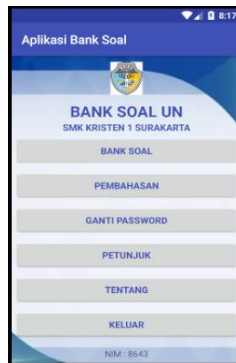
2. Halaman Update password



Gambar 13. Halaman *Update password* user

Siswa melakukan *update password* user dengan memasukkan *username* kemudian pada *form password* masukan *password* yang baru kemudian pilih *button update password* untuk menyimpan *username* dan *password* yang baru.

3. Halaman Utama *User*



Gambar 14. Halaman Utama *User*

Setelah masuk pada halaman utama aplikasi *bank soal*, siswa dapat melakukan klik *button bank soal* untuk memilih mata pelajaran seperti pada gambar 15. Klik *button pembahasan soal* untuk mengunduh pembahasan soal seperti pada gambar 19.

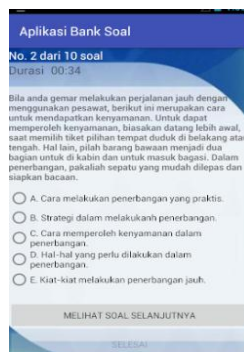
4. Halaman Mata Pelajaran



Gambar 15. Halaman Mata Pelajaran

Dengan adanya otomatisasi jurusan, siswa tidak perlu memilih jurusan sehingga selanjutnya muncul tampilan halaman mata pelajaran yaitu Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, Matematika dan Kejuruan sesuai dengan soal kejuruan masing-masing, siswa memilih salah mata pelajaran yang ingin dikerjakan, misal : siswa klik *button* mata pelajaran “Bahasa-Indonesia-TKI”. Maka selanjutnya akan muncul halaman pengerjaan soal seperti pada gambar 16.

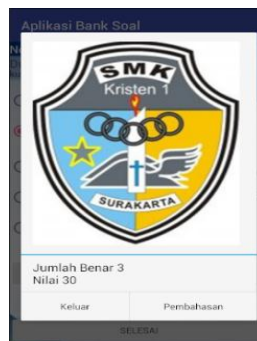
5. Halaman Pengerjaan Soal



Gambar 16. Halaman Pengerjaan Soal

Jika sudah masuk pada halaman pengerjaan soal, siswa mengerjakan soal dengan durasi dan jumlah soal yang sudah ditentukan. Siswa menjawab dengan klik lingkaran disamping pilihan ganda. Jika sudah bertanda merah jambu maka soal sudah dikerjakan. Jika siswa sudah memilih jawaban, siswa dapat melihat soal selanjutnya dengan cara klik *button* melihat soal selanjutnya. Jika sudah selesai mengerjakan soal maka siswa klik *button* selesai untuk melihat nilai seperti pada gambar 17.

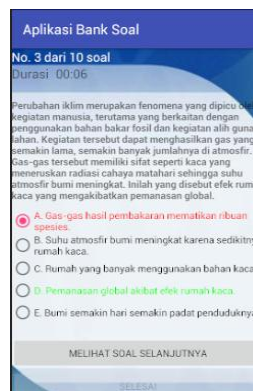
6. Halaman Hasil



Gambar 17. Halaman Hasil Nilai

Setelah siswa mengerjakan soal dan klik *button* selesai maka siswa dapat melihat halaman hasil nilai, terdapat jumlah benar dan nilai untuk mengukur kemampuan siswa dalam mengerjakan soal. Selanjutnya klik pembahasan untuk melihat pembahasan soal seperti pada gambar 19.

7. Halaman Pembahasan



Gambar 18. Halaman Pembahasan

Selanjutnya akan muncul halaman pembahasan, dimana siswa dapat mengerti jawaban yang benar. Teks yang berwarna merah merupakan jawaban dari siswa dan teks yang warna hijau merupakan jawaban yang benar. Setelah itu klik *button* melihat soal selanjutnya jika ingin melihat soal selanjutnya. Jika siswa sudah selesai membaca pembahasan soal maka siswa klik *button* selesai.

8. Halaman Unduh Pembahasan Soal



Gambar 19. Halaman Unduh Pembahasan Soal

Pada halaman utama siswa klik *button* pembahasan soal, maka akan muncul pembahasan soal yang akan di unduh. Klik “Bahasa-Indonesia-TKI” untuk mengunduh pembahasan soal.

5. Kesimpulan

- a. Hasil perancangan Aplikasi *Bank Soal* Ujian Nasional pada Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Kristen 1 Surakarta, jenis dan sumber data menggunakan data premier dan data sekunder. Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, metode observasi dan metode pustaka. Alur sistem menggunakan *Flowchart*, *UML (Unified Modeling Language)* yang terdiri dari *Usecase Diagram*, *Activity Diagram*, *Sequence Diagram*, *Class Diagram*, dan *Entity Relationship Diagram*. Sedangkan untuk metode pengembangan sistem menggunakan Metode *Waterfall*.
- b. Pengembangan sistem menggunakan Bahasa pemrograman pendukung *Android Studio Versi 3.0.1*, *PHP*, *Java* dan *MySQL* sebagai pengolahan *database*. Sistem ini bisa melakukan pengolahan data mata pelajaran, data soal, data siswa, hasil nilai siswa dan pembahasan soal.
- c. Adanya Aplikasi *Bank Soal* Ujian Nasional pada Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Kristen 1 Surakarta memberikan media baru bagi siswa kelas XII dalam menyediakan latihan soal latihan ujian. Selain itu juga dilengkapi dengan pengolahan nilai siswa, yang bisa dijadikan sebagai tolak ukur kemampuan siswa. Sehingga siswa kelas XII di SMK Kristen 1 Surakarta lebih mantap dalam menghadapi Ujian Nasional. Hasil dari penelitian ini adalah membuat suatu aplikasi *bank soal* Ujian Nasional berbasis *Android* yang dapat membantu siswa SMK Kristen 1 Surakarta untuk meningkatkan nilai Ujian Nasional.

Daftar Pustaka

Artikel jurnal :

Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 2015 tentang Kriteria Kelulusan Peserta Didik dari Satuan Pendidikan dan Penyelenggaraan Ujian Sekolah / Madrasah / Pendidikan Kesetaraan dan Ujian Nasional.

Buku :

Coupey, Eloise. 2001. *Marketing and the internet*. PenticeHall, Inc. New Jersey.

- Gronlund, Nourman E dan Linn, Robert L. 1985. *Measurement and Evaluation in Teaching*. New York : McMillan Publishing Company.
- Haryanto, Bambang . 2011. *Esensi-esensi Bahasa Pemrograman Java*. Yogyakarta: Andi.
- Nugroho, Adi. 2006. *E-commerce*. Bandung : Informatika Bandung.
- Safaat, Nazruddin. 2012. *Android Pemrograman Aplikasi Mobile Smartphone dan Tablet PC Berbasis Android* . Bandung :
- Sommerville, Ian. 2011. *Software Engineering (Rekayasa Perangkat Lunak)*. Jakarta : Erlangga.
- Sumardiyono. 2003. *Handout Diklat in on in, Pengembangan Keprofesian Berkelanjutan*. Jakarta : P4TK Matematika.

Internet :

- Wikipedia. 2017. *Aplikasi*. <https://id.wikipedia.org/wiki/Aplikasi> diakses pada 26 Oktober 2017.

**PENGARUH KONTROL DIRI, LITERASI EKONOMI DAN PENGELOLAAN
KEUANGAN TERHADAP GAYA HIDUP HEDONISME MAHASISWA YANG
BEKERJA DI SURAKARTA**

*EFFECT OF SELF CONTROL, ECONOMIC LITERACY AND FINANCIAL MANAGEMENT
OF THE LIFESTYLE OF STUDENT HEDONISM WORKING IN SURAKARTA*

Yosefhin Alvidasari¹, Dra. Nani Irma Susanti²
Mahasiswa Prodi S-1 Manajemen STIE-AUB Surakarta¹,
Dosen Prodi S-1 Manajemen STIE-AUB² Surakarta
Email : yosefhin22@gmail.com³, irma_sumaryanto@yahoo.com³

Abstrak

Penelitian ini menganalisis pengaruh kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta. Teknik analisis dalam penelitian ini terdiri dari pengujian instrumen (uji validitas dan uji reliabilitas), uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji t, uji F dan uji R². Penelitian ini menghasilkan persamaan regresi $Y = 9,307 + 0,158X_1 + 0,248X_2 + 0,176X_3$. Berdasarkan hasil persamaan regresi tersebut dapat diketahui bahwa kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan berpengaruh positif terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta. Hasil uji statistik t menunjukkan bahwa kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel gaya hidup mahasiswa yang bekerja di Surakarta. Hasil uji statistik F di dapatkan nilai sebesar 34,273 signifikan $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan secara bersama-sama variabel kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta. Hasil uji *adjusted R square* didapat hasil sebesar 0,510 yang berarti variabilitas gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta mampu dijelaskan oleh variabel kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan sebesar 51% sedangkan sisanya 49% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terobservasi.

Kata kunci : kontrol diri, literasi ekonomi, pengelolaan keuangan, gaya hidup hedonisme

Abstract

This study analyzes the influence of self control, economic literacy and financial management on the hedonism lifestyle of students working in Surakarta. Analytical techniques in this study consisted of instrument testing (validity test and reliability test), classical assumption test, multiple linear regression analysis, t test, F test and R2 test. This research yields regression equation $Y = 9,307 + 0,158 X1 + 0,248 X2 + 0,176X3$

Based on the results of regression equation it can be seen that self-control, economic literacy and financial management have a positive effect on the lifestyle hedonism of students working in Surakarta. The result of statistical test t shows that self control, economic literacy and financial management partially have a positive and significant effect to the lifestyle variable of students working in Surakarta. The result of F statistic test in obtaining the value of 34,273 significant $0,000 < 0,05$. So that it can be concluded together self-control variables, economic literacy and financial management have a significant influence on lifestyle hedonism of students working in Surakarta. The result of adjusted R square test resulted 0,510 which means that the variability of hedonism lifestyle of students working in Surakarta can be explained by self control variable,

economic literacy and financial management by 51% while the remaining 49% is explained by other unobserved variables.

Keywords: *self-control, economic literacy, financial management, hedonism lifestyle*

PENDAHULUAN

Pendidikan tinggi adalah jenjang pendidikan setelah pendidikan menengah yang mencakup program sarjana, magister, doktor, dan spesialis yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi. Perguruan tinggi adalah satuan pendidikan penyelenggara pendidikan tinggi. Batasan tersebut sesuai dengan pasal 6, PP NO. 60 tahun 1999 sebagai berikut :

1. Satuan pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan tinggi disebut perguruan tinggi, yang dapat berbentuk akademi, politeknik, sekolah tinggi, institut atau universitas.
2. Akademi menyelenggarakan program pendidikan profesional dalam satu cabang atau sebagian cabang ilmu pengetahuan, teknologi, dan/atau kesenian tertentu.
3. Politeknik menyelenggarakan program pendidikan profesional dalam sejumlah bidang pengetahuan khusus.
4. Sekolah tinggi menyelenggarakan program pendidikan akademik dan/ atau profesional dalam lingkup satu disiplin ilmu tertentu.
5. Institut menyelenggarakan program pendidikan akademik dan/atau profesional dalam sekelompok disiplin ilmu pengetahuan, teknologi dan/atau kesenian yang sejenis.
6. Universitas menyelenggarakan program pendidikan akademik dan/atau profesional dalam sejumlah disiplin ilmu pengetahuan, teknologi dan/atau kesenian tertentu. Sedangkan perguruan tinggi swasta (PTS) adalah perguruan tinggi yang pengelolaan dan regulasinya dilakukan oleh swasta. Di Surakarta sendiri terdapat 4 perguruan tinggi negeri (PTN) dan 61 perguruan tinggi swasta (PTS). Sekarang ini PTS pun bersaing ketat dengan PTN yang ada, hal itu terbukti dengan banyaknya jumlah mahasiswa di PTS yang ada.

Berdasarkan pernyataan diatas pendidikan merupakan hak semua orang tetapi untuk menempuh pendidikan tersebut dibutuhkan proses dan pengorbanan yang diantaranya berupa biaya yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan pendidikan khususnya secara formal. Secara rinci kebutuhan mahasiswa guna kelancaran melaksanakan pendidikan sangat beragam dan harus terpenuhi agar kebutuhannya akan pendidikan tidak terganggu, di antaranya seperti untuk membayar biaya kuliah, membeli alat tulis lengkap, membeli buku teks/buku tulis, biaya fotokopi, biaya pelatihan, biaya riset/penelitian, biaya praktek bidang studi, akses internet, berbagai pembiayaan lain untuk memenuhi tuntutan pendidikan khususnya di perguruan tinggi. Terlebih lagi tambahan untuk biaya hidup bagi mahasiswa khususnya yang kuliah di luar kota tentunya yang tidaklah sedikit. Kebutuhan akan hidup yang kian meningkat pula membuat mahasiswa harus mencari cara untuk mampu mencukupi kebutuhannya untuk pendidikan juga untuk biaya hidup khususnya bagi anak rantauan.

Kebanyakan dari mahasiswa tersebut berpenampilan *fashionable* dalam arti mengikuti perkembangan dunia fashion sebagai simbol citra diri yang dibentuk dalam lingkungan sosialnya. Fenomena ini menjadi penting dan menarik untuk diteliti karena gaya hidup hedonisme pada mahasiswa dapat menghilangkan rasionalitas individu serta menghilangkan jati diri individu tersebut.

Lebih lanjut gaya hidup merupakan keinginan individu untuk memproyeksikan citra dirinya (tuntutan pergaulan). Citra dirinya menjadi faktor penting yang menentukan bagaimana cara hidupnya. Citra diri diartikan sebagai bagaimana seseorang memandang dirinya (diartikan sebagai bagaimana individu tersebut memandang individu lain). Hal ini menimbulkan keinginan individu membentuk persepsi yang baik pada orang lain tentang dirinya sehingga mempengaruhi gaya hidup individu tersebut.

Perilaku mahasiswa yang tidak teratur dan diakibatkan oleh dorongan yang tidak direncanakan dan spontan dalam pembelian. Perilaku ini dianggap sebagai pembelian yang tidak disertai dengan pertimbangan yang matang, sesuai dengan tujuan jangka panjang, dan rasionalitas. Pembelian impulsif akan sulit ditahan bila berkaitan dengan sesuatu yang menarik dan menggugah perhatian seseorang. Individu akan mau melakukan segala cara untuk mendapatkan sesegera mungkin. Pembelian impulsif sebenarnya bisa ditahan bila seseorang mempunyai kapasitas untuk menahannya. Melakukan kontrol diri atau *self control* akan membantu setiap individu untuk tetap pada prinsip manajemen, yaitu efektifitas dan efisiensi. Efisiensi yakni menggunakan sumber dana secara optimal untuk mencapai tujuan manajemen keuangan pribadi. Efektifitas yakni merujuk pada manajemen keuangan pribadi dan sehingga menuju pada tujuan yang tepat (Aliffarizani 2015).

Menurut *Program for International Student Assessment (PISA)* pada tahun 2012 (dalam Imawati dkk, 2013) literasi ekonomi adalah pengetahuan dan pemahaman atas konsep keuangan digunakan untuk membuat pilihan keuangan yang efektif, meningkatkan *financial well-being* (kesejahteraan keuangan) dari individu dan kelompok serta untuk berpartisipasi dalam kehidupan ekonomi. Literasi ekonomi diperlukan agar seorang mahasiswa mampu memprioritaskan kebutuhan mana yang harus didahulukan. Untuk memiliki literasi ekonomi yang memadai, mahasiswa perlu memahami ilmu ekonomi. Ilmu ekonomi merupakan pedoman bagi mahasiswa dalam menentukan barang dan jasa yang akan dibeli. Mahasiswa juga dapat menetapkan skala prioritas dalam melakukan kegiatan konsumsi. Teori perilaku konsumen berkaitan dengan proses pengambilan keputusan, bagaimana seseorang konsumen memilih diantara berbagai macam alternatif (*choice*). Maka penting bagi mahasiswa untuk mengetahui bagaimana menjadi mahasiswa yang baik dengan memanfaatkan ilmu ekonomi

Mahasiswa yang telah berpenghasilan banyak menghamburkan uangnya untuk kebutuhan yang tidak penting atau hanya untuk mengikuti perkembangan zaman dan trend. Dalam fenomena tersebut diperlukan pengelolaan yang tepat agar penghasilan mereka terkontrol dengan baik.

Pada awalnya mahasiswa sudah merencanakan mengkonsumsi barang-barang tertentu, namun saat tiba pada pusat perbelanjaan, maka banyak motivasi lain yang mempengaruhi mahasiswa tersebut dalam memilih barang atau jasa yang akan dikonsumsi, hal tersebut dapat berpotensi menjadikan mahasiswa berperilaku konsumtif (Kanserina 2015). Perilaku konsumtif yang sangat tinggi dikalangan mahasiswa, hal tersebut yang menyebabkan pengelolaan keuangan menjadi sesuatu yang tidaklah mudah. Manajemen keuangan sangatlah penting didalam mendukung agar terwujudnya tujuan setiap individu. Melakukan tindakan pengelolaan keuangan pribadi, maka tiap individu tahu akan tujuan yang ingin dicapai, dan dapat memanfaatkan pengelolaan sumber daya keuangan secara optimal untuk mencapai tujuan tersebut. Kegiatan mengelola (pengelolaan) adalah penting karena membutuhkan kedisiplinan dan menentukan prioritas yang berasal dari pengontrolan diri. Individu mengoptimalkan pengelolaan keuangan pribadi, maka individu dapat bertanggung jawab dan mampu merencanakan dan mewujudkan masa depannya.

METODE

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji signifikannya terhadap gaya hidup Mahasiswa yang bekerja di Surakarta dari dimensi kontrol diri, literasi ekonomi, dan pengelolaan keuangan. Jumlah sampel penelitian adalah 97 orang dengan teknik accident random sampling. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda dengan pengujian instrument : uji validitas dan uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji t, uji F dan uji R². Sehingga dapat diperoleh gambaran perilaku obyek penelitian.

HASIL PENELITIAN

Dari hasil analisis statistic output penelitian diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Uji asumsi klasik

a. Uji autokorelasi

Gambar IV.1

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,725 ^a	,525	,510	1,583	1,806

a. Predictors: (Constant), Pengelolaan Keuangan, Kontrol Diri, Literasi Ekonomi

b. Dependent Variable: Gaya Hidup Hedonisme

Sumber : Data diolah, 2018

Uji autokorelasi didapatkan nilai Durbin Watson sebesar 1,806. Dari hasil tersebut dapat diketahui bahwa nilai Durbin Watson adalah 1,806 terletak antara -3 sampai +3 berarti data tidak terjadi autokorelasi

b. Uji normalitas

Gambar IV.2

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		97
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,55767570
Most Extreme Differences	Absolute	,068
	Positive	,068
	Negative	-,055
Kolmogorov-Smirnov Z		,670
Asymp. Sig. (2-tailed)		,761

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : data diolah, 2018

Hasil uji normalitas diperoleh signifikansi 0,761. Dari hasil tersebut diketahui bahwa nilai signifikansi > 0,05 (H₀ diterima) berarti dapat disimpulkan data tersebut terdistribusi normal.

c. Uji Multikolinieritas

Gambar IV.3

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	9,307	1,556		5,980	,000		
	Kontrol Diri	,158	,064	,204	2,459	,016	,739	1,352
	Literasi Ekonomi	,248	,073	,393	3,391	,001	,380	2,632
	Pengelolaan Keuangan	,176	,087	,240	2,024	,046	,362	2,763

a. Dependent Variable: Gaya Hidup Hedonisme

Sumber : Data diolah, 2018

Hasil uji multikolinieritas diatas dapat diketahui bahwa nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10, sehingga data bebas dari multikolinieritas.

d. Uji Heteroskedastisitas

Gambar IV.4

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,472	,875		2,825	,006
	Kontrol Diri	-,040	,036	-,131	-1,105	,272
	Literasi Ekonomi	-,039	,041	-,155	-,937	,351
	Pengelolaan Keuangan	,038	,049	,132	,776	,440

a. Dependent Variable: Absut

Sumber : Data diolah, 2018

Hasil uji heterokedastisitas menunjukkan bahwa tidak ada gangguan heteroskedastisitas, karena berdasarkan tabel *scatterplot* di atas nilai signifikansinya > 0,05.

2. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linier Berganda

Gambar IV.5

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	9,307	1,556		5,980	,000		
	Kontrol Diri	,158	,064	,204	2,459	,016	,739	1,352
	Literasi Ekonomi	,248	,073	,393	3,391	,001	,380	2,632
	Pengelolaan Keuangan	,176	,087	,240	2,024	,046	,362	2,763

a. Dependent Variable: Gaya Hidup Hedonisme

Sumber : Data diolah, 2018

Dari pengujian yang telah dilakukan didapat persamaan regresi sebagai berikut : $Y = 9,307 + 0,158X_1 + 0,248X_2 + 0,176X_3$ berdasarkan persamaan regresi tersebut maka dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

- 1) Nilai konstanta sebesar 9,307, hal ini menunjukkan bahwa apabila variabel kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan tetap maka gaya hidup hedonisme pada mahasiswa yang bekerja di Surakarta meningkat.
- 2) Nilai β_1 adalah 0,158, hal ini berarti variabel kontrol diri berpengaruh positif terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta. Artinya apabila kontrol diri ditingkatkan maka gaya hidup hedonisme meningkat.
- 3) Nilai β_2 adalah 0,248, hal ini berarti variabel literasi ekonomi berpengaruh positif terhadap gaya hidup hedonisme. Artinya apabila kontrol diri ditingkatkan maka gaya hidup hedonisme meningkat.

- 4) Nilai β_3 adalah 0,176, hal ini berarti variabel pengelolaan keuangan berpengaruh positif terhadap gaya hidup hedonisme. Artinya apabila kontrol diri ditingkatkan maka gaya hidup hedonisme meningkat.

Berdasarkan hasil persamaan regresi diatas dapat diketahui bahwa variabel kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan berpengaruh positif terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta.

Uji Statistik t

Gambar IV.6

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	9,307	1,556		5,980	,000		
	Kontrol Diri	,158	,064	,204	2,459	,016	,739	1,352
	Literasi Ekonomi	,248	,073	,393	3,391	,001	,380	2,632
	Pengelolaan Keuangan	,176	,087	,240	2,024	,046	,362	2,763

a. Dependent Variable: Gaya Hidup Hedonisme

Sumber : data diolah, 2018

Berdasarkan hasil uji statistik t pada tabel diatas dapat diimplementasikan sebagai berikut :

Pengaruh kontrol diri terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,016 < 0,05$ maka H_0 ditolak, yang berarti bahwa variabel

- 1) kontrol diri berpengaruh signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta. **(Sehingga Hipotesis 1 Terbukti)**
- 2) Pengaruh literasi ekonomi terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$ maka H_0 ditolak yang berarti bahwa variabel literasi ekonomi berpengaruh signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta. **(Sehingga Hipotesis 2 Terbukti)**
- 3) Pengaruh pengelolaan keuangan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta diperoleh nilai signifikansi $0,046 < 0,05$ maka H_0 diterima, yang berarti bahwa variabel pengelolaan keuangan berpengaruh signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta. **(Sehingga Hipotesis 3 Terbukti)**

c. Uji Statistik F

Gambar IV.7

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	257,524	3	85,841	34,273	,000 ^a
	Residual	232,930	93	2,505		
	Total	490,454	96			

a. Predictors: (Constant), Pengelolaan Keuangan, Kontrol Diri, Literasi Ekonomi

b. Dependent Variable: Gaya Hidup Hedonisme

Sumber : data diolah, 2018

Hasil uji statistik F didapatkan nilai sebesar 34,273 signifikan $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan secara bersama-sama variabel kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan mempunyai pengaruh signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta.

d. Koefisien Determinasi

Gambar IV.8

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,725 ^a	,525	,510	1,583	1,806

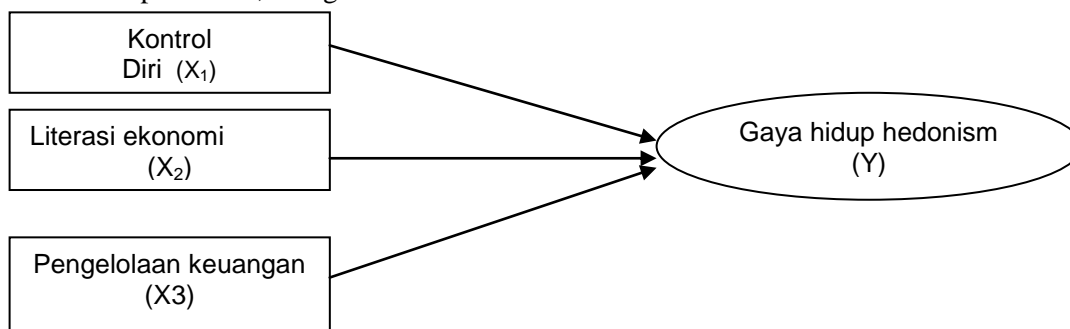
a. Predictors: (Constant), Pengelolaan Keuangan, Kontrol Diri, Literasi Ekonomi

b. Dependent Variable: Gaya Hidup Hedonisme

Sumber : data diolah, 2018

hasil uji *adjusted R square* didapatkan hasil sebesar 0,510 yang berarti variabilitas gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta mampu dijelaskan oleh variabel kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan sebesar 51 % sedangkan sisanya 49 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak ikut terobservasi.

Berdasarkan hasil analisis statistik yang telah diuraikan di atas diperoleh kerangka akhir atau model penelitian, sebagai berikut :



Sumber : Muchamad Aliffarizani (2015),

Dian Kanserina (2015), Kotler dan Armstrong (2008), Ghufron (2010), Nuraeni (2015)

PEMBAHASAN

1. Kontrol diri berpengaruh signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta.

Temuan penelitian ini mendukung teori yang dikemukakan Prima dan Naomi (2008:182) mendefinisikan kontrol diri merupakan pola respon yang baru dimulai untuk menggantikan sesuatu dengan yang lain, misalnya respon yang berkaitan dengan mengalihkan perhatian dari sesuatu yang diinginkan, mengubah emosi menahan dorongan tertentu tertentu dan memperbaiki kinerja. Kontrol diri perlu dimiliki oleh para individu ketika menghadapi situasi pembelian yang bersifat impulsif maupun kompulsif.

2. Literasi ekonomi berpengaruh signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta.

Temuan penelitian ini mendukung teori yang dikemukakan oleh Sina (2012:135) literasi ekonomi merupakan alat yang berguna untuk merubah perilaku dari tidak cerdas menjadi cerdas. Seperti bagaimana memanfaatkan pendapatan untuk menabung, berinvestasi, proteksi dan memenuhi kebutuhan hidup.

3. pengelolaan keuangan berpengaruh signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta.

Temuan penelitian ini mendukung teori yang dikemukakan oleh Ida dan Dwinta (2010:132) pengelolaan keuangan berhubungan dengan tanggung jawab keuangan seseorang mengenai cara pengelolaan mereka. Tanggung jawab keuangan adalah proses pengelolaan uang dan aset lainnya dengan cara yang dianggap produktif

PENUTUP

Kesimpulan

1. Penelitian ini menghasilkan persamaan regresi $Y = 9,307 + 0,158X_1 + 0,248X_2 + 0,176X_3$. Berdasarkan hasil persamaan regresi tersebut dapat diketahui bahwa kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan berpengaruh positif terhadap gaya hidup mahasiswa yang bekerja di Surakarta.
2. Hasil uji statistik t menunjukkan bahwa kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel gaya hidup mahasiswa yang bekerja di Surakarta.
3. Hasil uji statistik F di dapatkan nilai sebesar 34,273 signifikan $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan secara bersama-sama variabel kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta.
4. Hasil uji *adjusted R square* didapat hasil sebesar 0,510 yang berarti variabilitas gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta mampu dijelaskan oleh variabel kontrol diri, literasi ekonomi dan pengelolaan keuangan sebesar 51% sedangkan sisanya 49% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terobservasi

Saran

1. Pada hasil analisis diketahui bahwa literasi ekonomi berpengaruh positif dan signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta. Hal ini mengidentifikasi bahwa jika literasi ekonomi atau pengetahuan mahasiswa mengenai bagaimana memanfaatkan penghasilan untuk menabung, berinvestasi, proteksi dan

- memenuhi kebutuhan hidup ditingkatkan maka dapat meningkatkan perilaku konsumtif mahasiswa dalam berperilaku konsumsi. Hal itu bisa dilakukan dengan cara mengetahui sistem ekonomi yang berlaku di Indonesia, memilih dalam menentukan tempat berbelanja dan mengatur pengeluaran berdasarkan prinsip ekonomi (berbelanja sesuai kebutuhan).
2. Di dalam hasil analisis diketahui bahwa pengelolaan keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap gaya hidup mahasiswa yang bekerja di Surakarta. Hal ini mengidentifikasi bahwa pengelolaan keuangan atau kemampuan seseorang dalam mengatur semua aktifitas yang berhubungan dengan pengeluaran keuangan dalam kehidupan sehari-hari ditingkatkan maka dapat meningkatkan perilaku konsumtif mahasiswa dalam berperilaku konsumsi. Hal itu bisa dilakukan dengan cara seperti menyimpan gaji di bank, mempunyai rekening dari bank yang berbeda untuk mengontrol pengeluaran dan membeli beberapa barang yang bisa dijual kembali sebagai investasi (contoh perhiasan).
 3. Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa kontrol diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap gaya hidup hedonisme mahasiswa yang bekerja di Surakarta. Hal ini mengidentifikasi bahwa mahasiswa yang bekerja perlu memahami mengenai kontrol diri terutama atas sikap dan perilakunya dalam menggunakan penghasilannya. Upaya yang dapat dilakukan untuk mengontrol diri pada mahasiswa yang bekerja dengan cara mengerti jika teknologi perkembangannya pesat, sehingga jika ada barang baru (contoh : handphone) mahasiswa bisa memiliki dengan cara menabung / mencicil, tidak mudah terbuju rayuan penjual dan membuat list terlebih dahulu saat akan berbelanja. Dengan adanya upaya kontrol diri mahasiswa tersebut diharapkan mahasiswa yang bekerja lebih bisa menggunakan penghasilannya untuk hal-hal yang lebih bermanfaat.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliffarizani, M. (2015). Pengaruh Kontrol Diri Pengetahuan Keuangan dan Nilai Materialisme Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Guru Sekolah Menengah Utama di Gresik. *Perpustakaan STIE Perbanas Surabaya*.
- Andriani, A. I. (2015). Pengaruh Rasio Profitabilitas Terhadap Return Saham Syariah Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015.
- Arbaini, N. (2017). Gaya Hidup Shopaholic Pada Mahasiswa (Studi pada FISIP Universitas Riau yang Kecanduan Berbelanja Pakaian). *Jom FISIP Volume 4 No.1 Februari 2017*.
- Arikunto, S. (2013). *Dasar-dasar Evaluasi Pendidikan*. Jakarta: Bumi aksara.
- Baumeister. (2002). Yielding to Temptation : Self Control Failure Impulse Purchasing and Consumer behaviour. *Journal of Consumer Research*. vol 2, 671.
- Ghozali, Imam. (2009). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. Edisi Keempat. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gujarati, D. (2003). *Ekonometrika Dasar*. Jakarta: Erlangga.
- Hipjillah, A. (2015). Mahasiswa Bekerja Paruh Waktu Antara Konsumsi dan Prestasi Akademik (Studi Pada Mahasiswa Bekerja Paruh Waktu di Uno Board Game Cafe) . Vol 3, No 2: *Semester Genap 2014/2015 - SI ILMU EKONOMI*.
- Ibrahim, Idi Subandy. (1997). Ecstasy Gaya Hidup: Kebudayaan Pop dalam “Masyarakat Komoditas” Indonesia. Penerbit.Mizan. Bandung.
- Ida, & Cinthia Yohana Dwinta. (2010). Pengaruh Locus of Control, knowledge dan Income Terhadap Financial Management Behavior. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi vol 12 no 3*.

- Imawati, I. (2013). Pengaruh Financial Literacy Terhadap Perilaku Konsumtif Remaja pada Program IPS SMA N 1 Surakarta Tahun Ajaran 2012/2013.
- Kanserina, D. (2015). Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi UNDIKSHA 2015.
- Kotte, W. (1995). *Change and Challenge Assessing Economic Literacy*.
- Kuder, S.J., Hasit, C. (2002). *Enhancing literacy for all students*. Pearson Education, Inc. New Jersey, USA.
- Kuncoro, Mudrajat. 2003. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Mardelina, E. (2017). Pengaruh Kerja Parttime Terhadap Aktivitas Belajar Prestasi Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Nuraeni. (2015). Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Untuk Produk Fashion Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Peraturan Pemerintah No. 30 tahun 1990 tentang Perguruan Tinggi.
- Peraturan Pemerintah No. 60 tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi.
- Prima Naomi, & Iin Mayasari. (2008). Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif. *Telaah Bisnis vol 9 no 2*.
- Rao, P. (1996). “ *Measuring Consume Perception Throught Factor Analysis*”. *February-march*. The Asian manager.
- Santoso, S. (2010). *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik, Edisi Pertama*. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo.
- Sina, P. G. (2012). Literasi Ekonomi. *Jurnal Economia vol 8*,
- Snow, C. S. (2008). What counts as literacy in early childhood?. Dalam McCartney, K. & Philips, D. (Eds). *Handbook of early childhood development*. (274-316). Singapore: C.O.S Printers Pte. Ltd.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Trimartati, N. (2014). Studi Kasus Tentang Gaya Hidup Hedonisme Mahasiswa Bimbingan dan Konseling Universitas Ahmad Dahlan

**STRATEGI MEMBENTUK PERILAKU NASABAH DENGAN MENINGKATKAN
SYSTEM RELATIONSHIP MARKETING PADA LEMBAGA KEUANGAN DI JAWA
TENGAH**

**STRATEGY TO ESTABLISH CUSTOMER BEHAVIOR BY IMPROVING SYSTEM
RELATIONSHIP MARKETING AT FINANCIAL INSTITUTIONS IN CENTRAL
JAVA**

**SITI FATONAH
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) “AUB” SURAKARTA**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, menguji dan menganalisis Pengaruh System relationship marketing terhadap kepuasan dan dampaknya pada Perilaku Nasabah nasabah Pada Lembaga keuangan Di Jawa Tengah. Penelitian ini merupakan penelitian cost sactional. Data yang digunakan adalah data primer dengan mengambil sampel dalam penelitian ini adalah 100 nasabah. Tehnik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode Random sampling Alat analisis yang dipakai Uji Instrumen Penelitian, Uji linearitas, analisis jalur dan regresi dengan uji t, uji F dan Uji R². Hasil Uji t menunjukkan bahwa Relationship Marketing berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah. Relationship Marketing berpengaruh signifikan terhadap perilaku nasabah. Kepuasan nasabah berpengaruh signifikan terhadap perilaku nasabah. Nilai R² total 89,5%. Ini berarti bahwa perilaku nasabah dijelaskan oleh variabel Relationship Marketing dan kepuasan nasabah sebagai variabel intervening tidak efektif meningkatkan Relationship Marketing dalam membentuk perilaku nasabah dan sisanya sebesar 10,5% dijelaskan variabel lain diluar model penelitian. Jalur langsung Relationship Marketing terhadap perilaku merupakan jalur yang paling efektif dalam membentuk perilaku nasabah, karena mempunyai koefisien regresi yang paling tinggi dibanding yang lainnya, positif dan signifikan. Kata kunci : relationship marketing, kepuasan dan perilaku nasabah

ABSTRACT

This study aims to know, test and analyze the Influence of System Relationship marketing to satisfaction and its impact on Customer Customer Behavior In Financial Institutions In Central Java. This research is cost sactional research. The data used is primary data by taking sample in this research is 100 customer. The sampling technique used in this research was Random Sampling Method Analyzer used Test Instrument Research, linearity test, path analysis and regression with t test, F test and R² test. Test Result shows that Relationship Marketing has a significant effect on customer satisfaction. Relationship Marketing has a significant effect on customer behavior. Customer satisfaction has a significant effect on customer behavior. Total R² value is 89.5%. This means that customer behavior is explained by Relationship Marketing variable and customer satisfaction as intervening variable is not effective to improve Relationship Marketing in shaping customer behavior and the rest of 10,5% explained other variable outside research model. The direct path of Relationship Marketing to behavior is the most effective way of shaping customer behavior, because it has the highest regression coefficient compared to others, positive and significant. Keywords: relationship marketing, customer satisfaction and behavior

PENDAHULUAN

Di era globalisasi persaingan bisnis baik di pasar domestik maupun di pasar internasional baik untuk pasar produk maupun jasa sangat ketat. Perusahaan yang ingin berkembang dan bertahan hidup harus dapat memberikan kepada para pelanggan berupa produk yang bisa memenuhi kebutuhan, keinginan dan kemampuan serta bisa memuaskan secara teknik dan psikologi berkualitas dan pelayanan yang lebih baik daripada pesaingnya. Hal ini dilakukan dalam upaya untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan. Kondisi ini menjadikan kepuasan pelanggan sebagai hal yang penting dan menjadi keharusan agar perusahaan tetap sukses, baik ditingkat operasional, manajerial maupun strategiknya.

Keberadaan dan munculnya banyak jasa keuangan baik dari lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank, koperasi, lembaga keuangan mempunyai peran yang penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. Hal ini sekaligus menyadarkan masyarakat akan manfaat yang diberikan oleh jasa keuangan bagi pemenuhan kebutuhan para nasabah.

Keberadaan lembaga keuangan di era persaingan yang ketat ini menuntut perusahaan lembaga keuangan untuk berbenah diri menyongsong persaingan yang semakin ketat. Hal ini, tentunya dibutuhkan keunggulan suatu pelayanan dimana akan sangat tergantung pada keunikan serta kualitas yang diperlihatkan oleh jasa keuangan tersebut tersebut. Jasa secara spesifik harus memperhatikan kebutuhan dan keinginan nasabah karena jasa yang dirasakan dan dinikmati langsung oleh nasabah akan segera mendapat penilaian sesuai atau tidak sesuai dengan harapan dan penilaian pelanggan.

Menurut Kotler, (2007:24) kualitas harus dimulai dari kebutuhan nasabah dan berakhir pada persepsi nasabah. Hal ini berarti bahwa citra kualitas yang baik bukan dilihat dari persepsi penyedia jasa melainkan berdasarkan persepsi nasabah. Persepsi nasabah terhadap kualitas pelayanan merupakan penilaian menyeluruh atas keunggulan suatu jasa.

Salah satu cara membedakan sebuah perusahaan jasa lembaga keuangan dengan perusahaan jasa lembaga keuangan lainnya adalah bagaimana memberikan pelayanan dengan kualitas yang lebih tinggi dari pesaing secara konsisten. Menurut Parasuraman, Zeithaml dan Berry, dalam Fandy (2005: 67), ada dua faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan, yaitu pelayanan yang diharapkan dan pelayanan yang dirasakan. Jika pelayanan yang diterima sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan, jika pelayanan yang diterima melampaui harapan pelanggan, kualitas pelayanan dipersepsikan ideal, sebaliknya apabila pelayanan yang diterima lebih rendah daripada yang diharapkan, kualitas pelayanan dipersepsikan buruk.

Dalam konteks pengukuran variabel kualitas pelayanan, Parasuraman, Zeithaml dan Berry dalam Fandy (2005:54) mengidentifikasi lima dimensi ukuran kualitas layanan yaitu *reliability* (keandalan), *responsiveness* (daya tanggap), *assurance* (jaminan), *tangibles* (bukti langsung), dan *empathy* (empati). Pengukuran semacam ini dikenal sebagai model *service quality* (*Servqual*). Dabhokar, et al. (2006:61) mengajukan dimensi ukuran kualitas jasa pada bisnis ritel yang meliputi *physical aspects*, *reliability*, *personal interaction*, *relationship dan policy* yang merupakan kombinasi dari literatur ritel dan *Servqual*. Menurut, Engel, et.al. dalam fandy (2005:42) mengatakan bahwa Kepuasan nasabah merupakan evaluasi purna beli setelah alternatif yang dipilih sekurang-kurangnya memberikan hasil sama atau melampaui harapan pelanggan. Kepuasan nasabah merupakan tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang dibanding harapannya (Kotler,2007:68)..

Peran aktivitas lembaga keuangan ini, mendorong penciptaan persaingan antar lembaga ini semakin nyata. Tuntutan kinerja perusahaan lembaga keuangan yang baik menjadi harapan

bagi setiap perusahaan lembaga keuangan untuk dapat melakukannya sebagai konsekuensi tuntutan masyarakat yang semakin kritis untuk memilih perusahaan lembaga keuangan yang baik. Dengan demikian perlu dikaji dan dikembangkan : orientasi pada sisi nasabah misalnya kepuasan nasabah yang dapat menstimuli menggunakan jasa lembaga keuangan. Perusahaan lembaga keuangan sebaiknya mengukur tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan hasil yang dirasakan dengan harapannya. Tanggung jawab utama setiap pelaku bisnis mengarah kepada pencapaian maksimal, yakni Kepuasan nasabah (Kotler, 2007).

Salah satu strategi lain yang dapat mempengaruhi kepuasan adalah adanya *relationship marketing* yang dilakukan oleh lembaga perbankan. *Relationship marketing* ini juga merupakan peningkatan pelayanan yang difokuskan pada pengembangan empati terhadap nasabah untuk jangka panjang sehingga nasabah merasa selalu ada hubungan dengan Lembaga Keuangan yang bisa mengakibatkan terjalinnya hubungan yang sustainable, dan diharapkan masyarakat bisa menjadi nasabah yang potensial bagi Lembaga Keuangan. Lembaga Keuangan perlu inovasi dan kreatifitas dalam menciptakan system relationship marketingnya.

Perusahaan lembaga keuangan berpengalaman menyadari tantangan persaingan ini memerlukan perhatian khusus. Beberapa fenomena yang ada di Lembaga Keuangan dapat ditunjukkan uraian dibawah ini:

Pada masalah nasabah menjadi skala prioritas utama disamping menciptakan unggulan produk yang menarik perlu dikembangkan untuk dapat bersaing dengan perusahaan yang lain. Bahkan saat ini Lembaga Keuangan betul betul menyadari bahwa perlunya untuk mengemas pelayanan unggulan menjadi skala prioritas utama. Untuk itu lima dimensi ukuran kualitas layanan yaitu *reliability* (keandalan), *responsiveness* (daya tanggap), *assurance* (jaminan), *tangibles* (bukti langsung), dan *empathy* (empati), akan menjadi variabel utama yang mengarahkan segala sumber daya menuju pada orientasi kualitas pelayanan diatas.

Orientasi pada masalah target pasar dalam meraih pangsa pasar yang lebih besar menjadi fokus utama langkah Lembaga Keuangan karena untuk dapat bersaing dengan lembaga keuangan yang lain, dibutuhkan strategi yang baik. Sebagai contoh system relationship marketing perlu selalu diinovasi dalam meningkatkan kreatifitas dalam menghadapi perkembangan pertumbuhan sistem digitalisasi.

Orientasi pada masalah perilaku nasabah mempunyai peran yang sangat besar bagi Lembaga Keuangan, sebagai evaluasi terhadap kepentingan strategi kedepan. Lembaga Keuangan, memetakan data tentang nasabah. Lembaga Keuangan mencoba memahami bahwa perilaku nasabah adalah bersifat dinamis. Kedua, adanya interaksi antara efektif dan kognisi nasabah, sehingga perilaku nasabah mempunyai persepsi baik sangat tergantung bagaimana.

Lembaga Keuangan memberikan pelayanan. Ketiga, Lembaga Keuangan mempunyai sumber daya manusia yang kompeten. Dengan kata lain, kegiatan transaksi merupakan hasil dari tahapan yang terjadi selama proses mental dan fisik nasabah. Saat sifat perilaku nasabah yang dinamis ini dihubungkan dengan sumber daya manusia yang handal maka nasabah akan terpuaskan kebutuhan dan keinginannya, untuk itu Lembaga Keuangan mengevaluasi persepsi nasabah terhadap hubungan yang baik dengan nasabah yang perlu dikembangkan. Hal ini akan berkaitan dengan faktor *relationship* yang akan dijadikan fokus strategi kedepan. *Relation marketing* merupakan cara bagaimana suatu perusahaan menjalin hubungan baik dengan nasabahnya agar nasabah melakukan transaksi secara berkelanjutan, sehingga akan tercipta *costumer loyalty* yang merupakan kesetiaan nasabah terhadap suatu produk Lembaga Keuangan. Atas dasar latar belakang tersebut maka peneliti mengambil judul Strategi Membentuk Perilaku Nasabah Dengan Meningkatkan System Relationship Marketing Pada Lembaga Lembaga keuangan Di Jawa Tengah.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian dengan cost sactional. Data yang digunakan adalah data primer dengan mengambil sampel sebanyak 100 (seratus) responden. Penelitian ini menggunakan alat analisis berupa uji validitas, uji reliabilitas, uji linieritas, analisa jalur, analisa regresi linier berganda, uji t, uji F dan koefisien determinasi.

Analisis regresi jalur adalah, analisis jalur merupakan pengembangan langsung bentuk regresi berganda dengan tujuan untuk memberikan estimasi tingkat kepentingan (*magnitude*) dan signifikansi (*significance*) hubungan sebab akibat hipotetikal dalam seperangkat variabel. Hubungan kausalitas akan digunakan analisis jalur dan intervening. Pada penelitian ini variabel kepuasan ditempatkan sebagai variabel intervening untuk variabel *Relationship Marketing* terhadap perilaku nasabah. Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menganalisa pengaruh beberapa variabel bebas atau independen variabel (X) terhadap satu variabel tidak bebas atau dependen variabel (Y) sebagai berikut:

$$Y_1 = \alpha + \beta_1 X_1 + e_1 \quad \text{(Persamaan I)}$$

$$Y_2 = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e_3 \quad \text{(Persamaan II)}$$

HASIL PENELITIAN

Hasil Regresi persamaan pertama

Coefficientsa

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6,794	1,978		3,434	,001
Relationship Marketing	,717	,103	,535	6,964	,000

a. Dependent Variable: Kepuasan

Hasil Model Analisis

Hasil Regresi persamaan Kedua

Coefficientsa

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2,223	1,421		1,564	,121
Relationship Marketing	,391	,085	,388	4,572	,000
Kepuasan	,459	,069	,611	6,666	,000

a. Dependent Variable: Loyalitas

Uji F Persamaan kedua

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	182,793	3	60,931	71,	,000 ^a
Residual	81,717	96	,851	581	
Total	264,510	99			

^a Predictors: (Constant), Kepuasan, Relationship Marketing

^b Dependent Variable: Loyalitas

Koefisien korelasi

Correlations

	Relationship Marketing	Kepuasan	Loyalitas
Relationship Marketing	1	,733**	,739**
Pearson Correlation		,000	,000
Sig. (2-tailed)	100	100	100
N			
Kepuasan	,733**	1	,786**
Pearson Correlation			,000
Sig. (2-tailed)	,000	100	100
N	100	100	
Loyalitas	,739**	,786**	1
Pearson Correlation		,000	
Sig. (2-tailed)	,000	,000	
N	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Berdasarkan hasil analisa jalur dapat diperoleh hasil sbb:

Persamaan 1 yaitu :

$$Y_1 = 6,794 + 0,535 X_1 + e$$

Persamaan 1 yaitu :

$$Y_2 = 2,223 + 0,388 X_1 + 0,611 X_2 + e$$

Dari Hasil Persamaan Pertama bahwa *Relationship Marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan dengan nilai 0,000

Dari Hasil Persamaan Kedua bahwa *Relationship Marketing* dan Kepuasan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas/Perilaku Nasabah dengan nilai signifikan masing – masing 0,000

PEMBAHASAN

1. Pengaruh *Relationship Marketing* terhadap Perilaku Nasabah

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Relationship Marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku nasabah, artinya semakin baik *Relationship Marketing*, maka semakin tinggi perilaku nasabah dalam menggunakan jasa lembaga keuangan. Penggunaan variabel intervening kepuasan nasabah dalam rangka peningkatan perilaku nasabah, untuk variabel *Relationship Marketing* menunjukkan tidak efektif, karena pengaruh langsung *Relationship Marketing* terhadap perilaku nasabah menghasilkan pengaruh yang lebih besar (0,388) dari pada melalui variabel intervening kepuasan nasabah yaitu 0,326. Hal ini berarti bahwa dalam rangka meningkatkan perilaku nasabah sebaiknya tidak melalui variabel intervening kepuasan nasabah tetapi langsung pada variabel *Relationship Marketing*, ini berarti bahwa untuk meningkatkan perilaku nasabah, maka faktor yang mempengaruhi *Relationship Marketing* perlu mendapat perhatian yang tinggi. *Relationship Marketing* merupakan upaya menjalin relasi jangka panjang dengan para pelanggan. Aktifitas yang dilakukan berfokus pada upaya menjalin hubungan jangka panjang dengan pelanggan, pelanggan bersifat unik dan tidak identik satu sama lain, menekankan serangkaian transaksi sepanjang waktu, Lebih banyak didasarkan pada psikologi dan sosiologi, sehingga asumsinya adalah bahwa relasi yang kokoh dan saling menguntungkan antara penyedia jasa dan pelanggan dapat membangun bisnis ulangan (*repeat bussines*) dan menciptakan perilaku pelanggan.

Hasil ini sejalan dengan temuan empiris dari Hasil penelitian yang relevan dilakukan oleh Rooney Palmer (2010), Taylor dan Baker (2004), (2009), Nuraini, (2008) yang menyatakan dalam hasil penelitiannya bahwa *Relationship Marketing* berpengaruh signifikan terhadap perilaku nasabah.

Langkah yang dilakukan adalah meningkatkan *Relationship Marketing* dengan cara :

- a. Lembaga Keuangan sebaiknya mempunyai data para nasabah misalnya bank mempunyai bank data yang berisi data para nasabah potensial yang digunakan untuk dasar pendekatan terhadap nasabah.
- b. Pimpinan Lembaga Keuangan sebaiknya mengerti kebutuhan nasabah, hal ini dilakukan untuk melakukan segmentasi yang menjadi targetnya sehingga dapat diciptakan hubungan pelanggan
- c. Karyawan Lembaga Keuangan sebaiknya selalu menjaga hubungan baik dengan para nasabah misalnya para pegawai dilapangan dihimbau untuk dapat beranjangsana ke tempat nasabah untuk menciptakan pendekatan yang lebih erat lagi.
Misalkan dengan jalan mengirim atau menjamu pada hari ulang tahun nasabah dengan memberikan ucapan yang merupakan perhatian.
- d. Karyawan Lembaga Keuangan sebaiknya melakukan perbaikan kinerja dalam melakukan transaksi dengan nasabah untuk menjaga hubungan dengan nasabah dengan menggunakan, mengenalkan sistem yang menarik.

2. Pengaruh kepuasan nasabah terhadap Perilaku nasabah

Penelitian ini menunjukkan pengaruh kepuasan nasabah yang positif dan signifikan terhadap perilaku nasabah. Hal ini menggambarkan nasabah dengan kepuasan nasabah yang tinggi lebih memberikan pencapaian perilaku yang tinggi sebagai tujuan organisasi. ini berarti bahwa untuk meningkatkan perilaku nasabah, maka faktor yang mempengaruhi *Relationship Marketing* perlu mendapat perhatian yang tinggi. Kepuasan

nasabah merupakan evaluasi pembeli, pengguna jasa dimana alternatif yang dipilih sekurang-kurangnya memberikan hasil (*outcome*) sama atau melampaui harapan nasabah, sedangkan ketidakpuasan timbul apabila hasil yang diperoleh tidak memenuhi harapan nasabah. Menurut Day (2006: 122) menyatakan bahwa kepuasan atau ketidakpuasan nasabah adalah respon nasabah terhadap evaluasi ketidaksesuaian/diskonfirmasi yang dirasakan setelah pemakaiannya. Tingkat kepuasan seseorang akan dicapai setelah membandingkan kinerja (atau hasil) yang ia rasakan dibandingkan dengan harapannya. Umumnya harapan nasabah merupakan perkiraan atau keyakinan nasabah tentang apa yang akan diterimanya bila ia membeli atau mengkonsumsi suatu produk/jasa. Jika harapan tercapai maka akan tercipta kepuasan yang pada akhirnya akan meningkatkan perilaku.

Hasil ini sejalan dengan temuan empiris dari Hasil penelitian yang relevan dilakukan oleh Rooney Palmer (2010), Taylor dan Baker (2004), Wahyu Tri Yudanto (2009), yang menyatakan dalam hasil penelitiannya bahwa kepuasan berpengaruh signifikan terhadap perilaku. Untuk itu perlu meningkatkan kepuasan nasabah dengan cara meningkatkan

- a. Kepuasan terhadap fasilitas fisik yang ada dengan cara memperbaiki kondisi yang lebih baik.
- b. Kepuasan terhadap kemampuan karyawan dalam melayani nasabah dengan cara perlu diadakan pelatihan khusus pada masalah pelayanan.
- c. Kepuasan terhadap karyawan yang cepat tanggap atas transaksi nasabah dengan diadakan meeting rutin yang membahas pelayanan.
- d. Kepuasan terhadap ketelitian transaksi yang dilakukan dengan nasabah diadakan ketrampilan tentang teknologi, sehingga dapat dihindari kesalahan akibat manual.

PENUTUP

Simpulan

1. *Relationship Marketing* berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah.
2. *Relationship Marketing* berpengaruh signifikan terhadap perilaku nasabah.
3. Kepuasan nasabah berpengaruh signifikan terhadap perilaku nasabah.
4. Nilai R^2 total 89,5%. Ini berarti bahwa perilaku nasabah dijelaskan oleh variabel *Relationship Marketing*, kualitas pelayanan, dan kepuasan nasabah sebagai variabel intervening sebesar 89,5% dan sisanya sebesar 10,5% dijelaskan variabel lain diluar model penelitian, misalnya reputasi, promosi dan lain lain Jalur langsung *Relationship Marketing* terhadap perilaku merupakan jalur yang paling efektif meningkatkan perilaku, karena mempunyai koefisien regresi yang paling tinggi dibanding yang lainnya, positif dan signifikan
5. Penggunaan variabel intervening kepuasan nasabah dalam rangka peningkatan perilaku nasabah, untuk variabel *Relationship Marketing* menunjukkan tidak efektif

DAFTAR PUSTAKA

- Albert, Weldison, 2007. *Nasabah Bank Dalam Likuidasi*. Hasil Survei. Econit Advisory Group dalam Swasembada. Desember. Jakarta.
- Alma, Buchari, 2000. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta, Bandung.
- Anderson, James C., D.C. Jain, and Pradeep

- K. Chintagunta, 2007. Customer Value Assessment In Business To Business Markets: A State of Practice Study. *Journal Of Business To Business Marketing*, Vol. 1, US
- Arief, Sritua, 2003. *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Cetakan Pertama. Penerbit Universitas Indonesia. Jakarta.
- Arikunto, Suharsimo, 2003. *Dasar-Dasar Evaluasi Pendidikan*, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta
- Assael, Henry, 2002. *Customer Behaviour and Marketing*. Gourth Edition. PWS-Kent Publishing company. Boston-USA.
- Astuti, 2002, *Pengaruh Nilai Pelanggan, Kualitas Pelayanan, Relationship, Produk terhadap kepuasan dan Transaksi bank di Bank Indonesia wilayah kerja Malang*, thesis, Unair.
- Azwar, Saifudin, 2005. *Basic Econometrics*, 3 McGraw-Hill International. New York.
- Bitner, Mary Jo, 2000. Building Service Relationship: It’s All About Promises. *Journal Of The Academy Of Marketing Science*. Vol. 23, No. 4, Miami Cronin, J. Joseph dan Steven A. Taylor, 2002, *Measuring Service Quality: A Reexamination and Extention*, *Journal of Marketing*, Vol. 56, 55-68. *Measurement of Service Quality*, *Journal of Marketing*, Vol. 58, 125-131
- Elliott, 2003, *three customer values are key to market success*, *The Journal of Retail Banking Service*
- Ferdinand, Augusty, (2000), *Struktural Equation Modeling*, BP Undip Semarang
- Fornell, C., 2006, *A National Customer Satisfaction Barometer: The Swedish Experience*, *Journal of Marketing*, 56, 6-21
- Frie Frieder, Larry A., Gregor, William T., 2006. Bank Valuations : *Meeting Customer and Investor Needs (Part I)*. *Bankers Magazine*. Vol. 179. July/August. UMI-US.
- 2006. Bank Valuations : Meeting Customer and Investor Needs (Part II). *bankers Magazine*. Vol.179. July/August. UMI-US.
- Garvin ,2007, *Competing on quality*, *Harvard Business Review*,65
- Gale, Bradley T., 2004. *Managing Customer value*.Fress Press. New York.
- Gronroos, Christina, 2000. *Service Management and Marketing. Managing The Moment Of Truth In Service Competition*. Lexington Books. New York.
- Ghozali, Imam, 2004, *Analisis Multivariat*, Badan Penerbit Undip, Semarang
- Gujarati, Damodar, 2005. *Basic Econometrics*, 3rd edition. McGraw Hill International. New York.
- Hadi, Sutrisno, 2000. *Analisis Butir*. Ganesha.Bandung.
- Hair et al., 2005. *Multivariate Data Analysis With Reading*, 4th edition. Prentice-Hall International. New Jersey.Humphreys, Michael A., Williams, Michael R.,

Pengaruh Job Description Dan Prosedur Kerja Terhadap Loyalitas Karyawan Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Moderasi (Survey Pada Karyawan PT. Perusahaan Listrik Negara Area Pelayanan Jaringan Surakarta)

Dra. V. Titi Purwantini MM, Endang Sri Suwarni SH.MH
Dosen STIE AUB Surakarta
Email: veronica_purwantini@yahoo.co.id, endangSS@yahoo.com

ABSTRACT

The Influence Of Job Description And Work Procedure Of Employee Loyalty With Job Satisfaction As Moderation Variable (Survey On Employees of PT Government Electric Company Service Area Network Surakarta)

The purpose of this research is to know and analyze the influence of job description, work procedure and satisfaction to employee loyalty, analyze job satisfaction in moderating the influence of job description and work procedure to employee employee loyalty of PT. PLN APJ Surakarta. The sample of this research is 85 employees by using Slovin formula. Data analysis using moderating regression. The result of regression equation I known job description have positive and significant effect to employee loyalty. Working procedures have positive and significant impact on employee loyalty. Job satisfaction has a positive and significant effect on employee loyalty. The result of F test is obtained by result of significant influence of job description, work procedure and job satisfaction to employee loyalty. The result of determination coefficient test obtained Adjusted R² = 0,384 mean influence of job description variable, work procedure and job satisfaction to employee loyalty is equal to 38,4% while 61,6% influenced by other factor not examined. Regression equation test results II known that job satisfaction moderate the effect of job description on employee loyalty. Job satisfaction does not moderate the influence of job description on employee loyalty. Result of F test no significant influence job description, work procedure to employee loyalty with job satisfaction as moderation variable. The result of calculation coefficient determination obtained Adjusted value R² = 0,406 mean influence of job description variable, work procedure to loyalty with job satisfaction as moderation variable is equal to 40,6% while 59,4% influenced by other factor not examined

The result of calculation coefficient determination obtained Adjusted value R² = 0,406 mean influence of job description variable, work procedure to loyalty with job satisfaction as moderation variable is equal to 40,6% while 59,4% influenced by other factor not examined.

Keywords: *job description, work procedures, job satisfaction and loyalty*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *job description*, prosedur kerja dan kepuasan terhadap loyalitas pegawai, menganalisis kepuasan kerja dalam memoderasi pengaruh *job description* dan prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai pegawai

PT. PLN APJ Surakarta. Sampel penelitian ini sebanyak 85 karyawan dengan menggunakan rumus Slovin. Analisis data menggunakan regresi moderating.

Hasil persamaan regresi I diketahui *job description* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pegawai. Prosedur kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pegawai. Kepuasan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pegawai. Hasil uji F diperoleh hasil pengaruh yang signifikan *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja terhadap loyalitas pegawai. Hasil uji koefisien determinasi diperoleh nilai *Adjusted R*²= 0,384 berarti pengaruh variabel *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja terhadap loyalitas pegawai adalah sebesar 38,4% sedangkan 61,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Hasil uji persamaan regresi II diketahui bahwa kepuasan kerja memoderasi pengaruh *job description* terhadap loyalitas karyawan. Kepuasan kerja tidak memoderasi pengaruh *job description* terhadap loyalitas karyawan. Hasil uji F ada pengaruh yang signifikan *job description*, prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai dengan kepuasan kerja sebagai variabel moderasi. Hasil perhitungan koefisien determinasi diperoleh nilai *Adjusted R*²= 0,406 berarti pengaruh variabel *job description*, prosedur kerja terhadap loyalitas dengan kepuasan kerja sebagai variabel moderasi adalah sebesar 40,6% sedangkan 59,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci : job description, prosedur kerja, kepuasan kerja dan loyalitas

Latar Belakang Masalah

Sumber daya manusia (SDM) merupakan satu-satunya aset penting organisasi yang dapat menggerakkan sumber daya lainnya. Sumber daya manusia dapat mempengaruhi efisiensi dan efektivitas organisasi (Simamora, 2006 : 2). Hal tersebutlah yang membuat para pebisnis hotel sadar akan nilai investasi karyawan sebagai sumber daya manusia. Dimana saat ini mengumpulkan tenaga kerja yang cakap dan berkinerja baik semakin sulit dilakukan, terlebih lagi mempertahankan yang sudah ada. Mereka harus memprioritaskan untuk menemukan, mempekerjakan, memotivasi, melatih, mengembangkan karyawan yang paling dekat dengan budaya hotel dan performa yang dikehendaki, serta mempertahankan karyawan berkualitas.

Manusia memiliki kedudukan yang penting. Keberhasilan suatu perusahaan tergantung dari produktivitas kerja para karyawan. Loyalitas karyawan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberadaan perusahaan. Membentuk karyawan dengan loyalitas tinggi adalah tugas pimpinan dalam menjaga komitmen bawahannya. Berdasarkan penelitian diketahui bahwa tingkat komitmen dan loyalitas karyawan Indonesia masih relatif masih rendah. Akibatnya, dua dari tiga karyawan Indonesia berencana pindah ke perusahaan lain jika tawaran jabatan, bidang pekerjaan, serta kompensasi lebih tinggi dari perusahaan tempat individu tersebut bekerja sekarang.

Kartono (2004:59) mengemukakan bahwa tidak adanya loyalitas mengakibatkan terjadinya pemogokan, kemangkiran, sabotase, absensi yang tinggi dan *turn-over* (perpindahan). Pembentukan loyalitas kerja memerlukan adanya kesadaran diri individu, baik langsung atau tidak langsung, serta didukung oleh berbagai faktor dalam pembentukan kepuasan kerja.

Deskripsi kerja berdasarkan jabatan atau disebut dengan TUPOKSI yang ditetapkan untuk suatu jabatan sangat berpengaruh secara langsung terhadap efektivitas pegawai. Efektivitas pegawai dapat dinilai melalui pelaksanaan tugas-tugasnya secara benar dan konsisten. Tugas pokok dan fungsi pegawai merupakan jabaran langsung dari tugas dan fungsi organisasi kedalam jabatan yang dianalisis. Oleh karena itu, untuk dapat menghasilkan tugas pokok dan fungsi yang tepat dan jelas demi meningkatkan efektivitas pegawai dalam upaya

pencapaian tujuan organisasi, upaya awal yang harus dilakukan yaitu melaksanakan proses analisis pekerjaan.

Pemahaman karyawan mengenai uraian tugas yang baik akan sangat mempengaruhi bagi kinerja perusahaan. Maka perlu diadakannya suatu tata kelola *Job Description* yang baik pula seperti dalam menyelesaikan suatu jabatan, jabatan itu dibagi dalam pelaksanaan yang paling sederhana dan menentukan waktu dari pelaksanaan-pelaksanaan ini dengan harapan dapat mempercepat penyelesaian jabatan melalui penyederhanaan kerja dan pemberian dorongan upah. Informasi yang diperoleh dari analisa jabatan tersebut dapat digunakan untuk menentukan karakteristik apa yang harus dimiliki seseorang yang akan menduduki jabatan tertentu.

Selain pemahaman yang baik tentang job description, seorang karyawan juga perlu mengetahui prosedur kerja yang dilakukannya. Prosedur kerja merupakan rangkaian tata kerja yang saling berkaitan sehingga menunjukkan adanya suatu urutan tahap demi tahap yang harus dikerjakan dalam rangka penyelesaian suatu pekerjaan. Prosedur kerja harus disusun dengan baik sehingga memiliki stabilitas dan fleksibilitas. Stabilitas maksudnya bahwa prosedur kerja itu harus mengandung unsur tetap sehingga menjamin kelancaran dan kemantapan kerja. Fleksibilitas artinya bahwa dalam pelaksanaannya tidak kaku tetapi harus luwes sehingga karyawan diharapkan dapat mengambil keputusan yang tepat dalam pengambilan keputusannya.

Seorang karyawan akan merasa nyaman dan tinggi loyalitasnya pada perusahaan apabila memperoleh kepuasan kerja sesuai dengan apa yang diinginkan. Kepuasan kerja merupakan perasaan dan reaksi individu terhadap lingkungan pekerjaannya. Dalam rangka memahami kepuasan kerja karyawan, maka seorang perusahaan harus memahami karakteristik masing-masing bawahan. Dengan memahami karakteristik individu maka akan dapat ditentukan pekerjaan yang sesuai dengan karakteristik masing-masing individu. Apabila hal tersebut terwujud maka kepuasan kerja akan dapat tercapai, sehingga kinerjanya menjadi lebih baik. Dengan kepuasan kerja yang tinggi pada setiap diri karyawan akan mendorong para karyawan untuk memberikan komitmen dan loyal pada perusahaan.

PT. PLN APJ Surakarta yang mengemban misi yaitu “*Listrik untuk Kehidupan Yang Lebih Baik*” dan Visi diakui sebagai perusahaan listrik regional setara kelas dunia yang bertumbuh-kembang, unggul dan terpercaya dengan bertumpu pada potensi insani menjadi salah satu alasan pentingnya tata kelola dan kemampuan manajerial yang baik dalam rangka mewujudkan cita-cita tersebut. Manajemen yang menyangkut perencanaan, pengorganisasian, aktualisasi, pengawasan, manajemen sumber daya manusia, yang menyangkut rencana kerja dan anggaran tahunan serta pelaksanaan pemantauan dan evaluasi kegiatan dilingkungan PT. PLN APJ Surakarta menjadi begitu penting. Begitu pula terhadap pemahaman tentang uraian tugas (*job description*), prosedur kerja dan meningkatkan kepuasan kerja yang baik yang merupakan upaya untuk menciptakan keteraturan di dalamnya.

Perumusan Masalah

Pengaruh Job Description, Prosedur Kerja Terhadap Loyalitas Karyawan dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Moderasi (Survey Pada PT Perusahaan Listrik Negara Area Pelayanan Jaringan Surakarta)

Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis apakah *job description* dan prosedur kerja berpengaruh terhadap loyalitas pegawai PT. PLN APJ Surakarta dengan Kepuasan kerja sebagai variabel moderasi

Tinjauan Pustaka

Job Description (Deskripsi Pekerjaan). Menurut Ardana, Mujiati, dan Utama (2012:32), menyatakan bahwa deskripsi pekerjaan adalah pernyataan tertulis yang meliputi tugas, wewenang, tanggung jawab, dan hubungan lini baik ke atas maupun ke bawah. Deskripsi

pekerjaan adalah pernyataan faktual yang menyangkut tugas dan tanggung jawab dari suatu pekerjaan tertentu. Sedangkan menurut Sedarmayanti (2009:150), memberikan penjelasan yaitu deskripsi pekerjaan adalah catatan sistematis dan teratur tentang tugas dan tanggung jawab suatu jabatan, didasarkan pada kenyataan apa, bagaimana, mengapa, kapan dan dimana pekerjaan dilaksanakan, dan kualifikasi orang yang menduduki jabatan tersebut. Selain itu, menurut Rivai (2009:367), uraian pekerjaan merupakan pernyataan tertulis mengenai apa yang dilaksanakan oleh pelaksana pekerjaan dan bagaimana pekerjaan itu dilakukan serta mengapa dilakukan.

Deskripsi ataupun uraian pekerjaan merupakan dokumen penting untuk memandu proses seleksi yang mana digunakan untuk memberikan pekerjaan tersebut kepada calon pegawai yang berpotensi. Oleh karena itu, uraian pekerjaan hendaknya dapat mendeskripsikan dengan tepat isi pekerjaan, lingkungan, dan kondisi pekerjaan. Menurut Ardana (2012:37), terdapat enam kualifikasi yang harus diperhatikan dalam pembuatan uraian jabatan, antara lain :Sistematis, artinya deskripsi pekerjaan terdiri dari komponen-komponen tertentu yang mempunyai fungsi dan tersusun dalam tata hubungan yang membentuk suatu sistem sehingga mudah dipahami, Jelas, artinya deskripsi pekerjaan dapat memberikan pembacanya isi dan maksud yang jelas, terang, gemilang, dan tidak meragukan., Ringkas, artinya deskripsi pekerjaan perlu menggunakan kata-kata dan kalimat yang singkat, pendek sehingga pembaca tidak memerlukan waktu yang lama untuk membaca dan memahaminya. Tepat, artinya deskripsi pekerjaan dapat menyajikan uraian yang memberikan pengertian yang cocok, sesuai dan tepat seperti apa yang dimaksud oleh isi pekerjaan sehingga pembacanya dapat memperoleh gambaran yang sama dengan isi yang sebenarnya.. Taat azas, artinya deskripsi pekerjaan berisi kata dan kalimat yang isinya menunjukkan arah dan maksud yang sama atau selaras dan tidak bertentangan satu sama lain. Akurat, artinya deskripsi pekerjaan disusun secara teliti, dengan memaparkan keadaan yang lengkap, tidak kurang dan tidak lebih.

Prosedur Kerja

Sistem dan prosedur kerja dalam organisasi adalah unsur penting dalam meningkatkan tata kelola organisasi yang baik, karena keteraturan dan pelaksanaan tugas secara sistematis mempermudah capaian kinerja sesuai dengan standar yang ditetapkan. Menurut Pamoedji (2006:39) mendefinisikan prosedur kerja adalah rangkaian dari suatu tata kerja yang berurut, tahap demi tahap serta jelas menunjukkan jalan atau arus (*flow*) yang harus ditempuh dari mana pekerjaan berasal, kemana diteruskan dan kapan atau dimana selesainya, dalam rangka penyelesaian sesuatu bidang pekerjaan / tugas. Prosedur kerja juga adalah perincian langkah-langkah dari serangkaian fungsi yang diarahkan untuk mencapai hasil yang dikehendaki. Pamoedji (2006:40), mengemukakan bahwa sistem dan prosedur merupakan bagian integral dari pekerjaan setiap manajer. Ini dimaksudkan bahwa setiap orang mengawasi, membimbing, mengurus kegiatan-kegiatan dari bawahan mempunyai pertanggung jawaban yang sejalan dengan pekerjaannya bagi sistem dan prosedur yang dipergunakan dengan bawahannya. Pamudji juga mengemukakan hakekat dan luas prosedur kerja ada bermacam-macam, biasanya terdiri dari hal-hal sebagai berikut: Tidak ada yang diperlakukan apabila bidang lingkup metode demikian padatnya sehingga sedikit sekali koordinasi yang diperlukan,. Koordinasi yang meliputi sejumlah unit pekerjaan benar-benar berarti dan bijaksana, serta prosedur antar bagian harus dicatat dan disetujui agar sistem yang baru dapat berjalan. Serangkaian buku pedoman latihan diperlukan sebagai tambahan pada suatu prosedur umum, agar hal-hal yang penting tidak akan diabaikan apabila sistem yang baru diterapkan. Normal dalam sebuah prosedur, tercantum cara bagaimana setiap tugas akan dilakukan, untuk mengerjakan tugas administrasi tertentu, di dalam organisasi atau perusahaan yang bersangkutan. Prosedur biasanya digunakan terhadap pekerjaan yang berulang. Sebaiknya untuk menempatkan limit waktu, untuk setiap tindakan dalam sebuah prosedur. Untuk menyiapkan prosedur kerja , maka harus mengikuti langkah-

langkah sebagai berikut : Pekerjaan yang akan dibuatkan prosedur kerja itu dicari data-datanya seakurat mungkin, yaitu cukup lengkap, terpercaya kebenarannya dan masih aktual. Data itu diperoleh dari dokumen dari instansi lain yang kira-kira sama, wawancara dengan petugas yang melakukan pekerjaan itu dan lain-lainnya. Data tersebut menyangkut bagaimana cara pekerjaan yang biasa dilakukan, fasilitas apa saja yang digunakan, dan berapa lama rata-rata waktu penyelesaiannya. Setelah data-data tersebut terkumpul secukupnya, kemudian dipelajari seperlunya. Untuk meyakinkan hal itu kemudian pelajari gerak dan waktu (*motion and time study*) dengan mempraktekkan cara pengerjaan perlahan-lahan. Masing-masing langkah gerak dicatat namanya dan diukur waktunya secara berurutan sampai selesainya pengerjaan. Kemudian dianalisis apakah pengerjaan seperti itu sudah benar, dan apakah waktunya tidak terlalu lama.

Prosedur kerja

Prosedur Kerja menyajikan untuk memudahkan pengawasan sehingga tercapai pelaksanaan kerja secara maksimum dengan pengeluaran tenaga dan uang secara minimum dan mencegah terjadinya pekerjaan yang sama atau duplikasi pekerjaan. Tingkat kejelasan Prosedur harus dirancang untuk memajukan pencapaian tujuan organisasi dengan cara efektif, melaksanakan pertanggungjawaban yang telah diberikan dan mengadakan perubahan untuk memajukan keefektifan. Tingkat kemudahan Prosedur kerja menjadi sarana koordinasi yang efektif antara satu bagian dengan yang lain dan memberikan gambaran bagi karyawan tentang bagaimana pekerjaan dilakukan. Tingkat kecepatan Prosedur kerja berjalan dalam rangka dasar struktur organisasi sehingga pekerjaan menjadi lebih lancar.

Kepuasan Kerja

Kepuasan kerja merupakan seperangkat perasaan karyawan tentang menyenangkan atau tidaknya pekerjaan mereka. Kepuasan kerja merupakan respon seseorang terhadap bermacam-macam lingkungan kerja yang dihadapinya. Respon seseorang meliputi respon terhadap komunikasi organisasi, supervisor, kompensasi, promosi, teman sekerja, kebijaksanaan organisasi dan hubungan interpersonal dalam organisasi. Gomes (2003:178) menyebutkan kepuasan atau ketidak-puasan seseorang dengan pekerjaannya merupakan keadaan yang sifatnya subjektif, yang merupakan hasil kesimpulan yang didasarkan pada suatu perbandingan mengenai apa yang secara nyata diterima oleh karyawan dari pekerjaannya dibandingkan dengan apa yang diharapkan, diinginkan dan dipikirkannya sebagai hal yang pantas atau berhak baginya. Kepuasan kerja merupakan sikap umum yang merupakan hasil dari beberapa sikap khusus terhadap faktor-faktor pekerjaan, karakteristik individual, serta hubungan kelompok di luar pekerjaan tersebut (As'ad, 2003 : 113). Kreitner dan Kinicki (2005;271) adalah suatu efektifitas atau respon emosional terhadap aspek pekerjaan. Definisi ini berarti bahwa kepuasan kerja bukanlah suatu konsep tunggal. Sebaliknya, seseorang dapat relatif puas dengan suatu aspek dari pekerjaannya dan tidak puas dengan salah satu atau lebih aspek lainnya. Robbins (2003: 42) mendefinisikan kepuasan kerja sebagai sikap secara umum dan tingkat perasaan positif seseorang terhadap pekerjaannya. Kepuasan kerja adalah perasaan menyokong atau tidak menyokong yang dialami karyawan dalam bekerja (Mangkunegoro, 2006: 117). Kepuasan kerja (*job satisfaction*) dimaksudkan keadaan emosional karyawan dimana terjadi ataupun tidak terjadi titik temu antara nilai balas jasa kerja karyawan dari perusahaan atau organisasi dengan tingkat nilai balas jasa yang memang diinginkan karyawan yang bersangkutan (Martoyo, 2002: 132). Gilmer menyebutkan faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan kerja adalah kesempatan untuk maju, keamanan kerja, gaji, perusahaan dan manajemen, faktor intrinsik dan pekerjaan, kondisi kerja, aspek sosial dalam pekerjaan, komunikasi, dan fasilitas (As'ad,2003:114). Kepuasan kerja mempunyai peran penting dalam rangka mendukung tercapainya tujuan perusahaan. Kepuasan kerja memberikan sumbangan yang besar terhadap keefektifan organisasi,

serta merangsang semangat kerja dan loyalitas karyawan. Kepuasan kerja adalah salah satu konstruk yang diukur dan diteliti paling luas pada perilaku organisasional dan literatur manajemen. Dalam dunia kerja tingkat kepuasan kerja merupakan suatu alternatif yang diharapkan dapat tumbuh dan berkembang dengan baik, karena dari tingkat kepuasan kerja yang demikian akan memacu tingkat produktivitas instansi/organisasi. Kepuasan kerja berasal dari keadaan emosional karyawan dimana terjadi atau tidak terjadi titik temu antara nilai balas jasa kerja karyawan dari perusahaan atau organisasi dengan tingkat nilai balas jasa yang diinginkan karyawan yang bersangkutan. Dengan kata lain, kepuasan kerja adalah keadaan emosional yang menyenangkan para karyawan bila memandang pekerjaan mereka. Kepuasan terhadap suatu pekerjaan mencerminkan perasaan para karyawan terhadap pekerjaannya. Oleh karena itu pekerjaan dipandang penting terutama dalam menciptakan suasana yang positif dalam perusahaan. Kepuasan kerja seseorang juga berhubungan dengan jenis pekerjaan yang dipunyainya. Jenis-jenis pekerjaan yang menantang sangat disukai oleh mereka yang memiliki posisi top manajemen. Sementara mereka yang bekerja di tingkat operator atau staf sudah cukup puas kalau bekerja sesuai dengan prosedur operasi standar. Hal ini berkaitan dengan otoritas pengambilan keputusan yang dimiliki seseorang karyawan (manajemen dan non-manajemen). Sementara itu aspek lingkungan kerja seperti kepemimpinan, kompensasi dan pengembangan karirpun berhubungan erat dengan kepuasan kerja karyawan. Semakin nyaman kondisi lingkungan kerja cenderung semakin tinggi derajat kepuasan kerja karyawan. Dan ini merupakan salah satu langkah dalam meningkatkan motivasi kerjanya. Para karyawan yang mendapat kepuasan akan cenderung lebih sering hadir. Mereka sering tidak merencanakan untuk absen, tetapi bila ada berbagai alasan untuk absen, untuk mereka lebih mudah menggunakan alasan-alasan tersebut, dengan demikian dapat dilihat apabila kepuasan para pekerja menurun maka berakibat turunnya tingkat produksi perusahaan. Monitoring atau kontrol yang cermat dan *continue* terhadap kepuasan kerja para karyawan oleh atasan maupun teman sesama karyawan sangat penting mendapat perhatian pimpinan, terutama pada bagian personalia. Terlihat bahwa *human relation* merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam hal ini. Kegiatan *human relation* banyak dilancarkan dalam dunia kerja (*work situation*) dan organisasi karyawan (*work organization*) untuk menghilangkan hambatan komunikasi. Kepuasan kerja seorang karyawan kadang-kadang tidak sama dengan kecakapan yang dimilikinya. Memang faktor penyebabnya tidak sama antara karyawan yang satu dengan karyawan yang lainnya. Faktor penyebab ini tergantung dari orangnya sendiri atau lingkungan kerjanya. Ketidakesesuaian tersebut bisa karena seorang karyawan tidak mempunyai kemauan, tidak mempunyai rasa senang kepada pemimpinnya, kurang energi dan sebagainya. Berdasarkan pada perilaku, menunjukkan bahwa kepuasan kerja merupakan bagian dari perilaku manusia yang dipengaruhi oleh komunikasi kepemimpinan, sehingga dapat dikatakan bahwa kepuasan kerja merupakan upaya seseorang untuk mencurahkan dan menggunakan seluruh kemampuan fisik dan psikisnya untuk melakukan tugas dalam usaha bersama mencapai tujuan tertentu dengan segenap perasaan. Demikian juga bahwa kepuasan kerja karyawan yang tinggi dapat dilihat dari tingkat partisipasi karyawan terhadap kehidupan lembaga atau perusahaan yang bersangkutan. Hal ini penting untuk menciptakan suatu hal yang positif dalam suatu perusahaan dimana karyawan bekerja. Untuk mengetahui tinggi rendahnya kepuasan kerja karyawan bukanlah hal yang mudah, karena kita memaklumi bahwa kepuasan kerja itu merupakan suatu gejala psikologis yang kompleks dan banyak faktor yang berpengaruh atau terkandung didalamnya.

4. Loyalitas Pegawai

Hasibuan (2009:69), mengemukakan bahwa loyalitas atau kesetiaan merupakan salah satu unsur yang digunakan dalam penilaian karyawan yang mencakup kesetiaan terhadap pekerjaannya, jabatannya dan organisasi. Kesetiaan ini dicerminkan oleh kesediaan karyawan

menjaga dan membela organisasi didalam maupun diluar pekerjaan dari rongrongan orang yang tidak bertanggungjawab. Loyalitas adalah tekad dan kesanggupan individu untuk mentaati, melaksanakan, mengamalkan peraturan-peraturan dengan penuh kesadaran dan sikap tanggung jawab. Hal ini dibuktikan dengan sikap dan tingkah laku kerja yang positif (Saydam, 2004 : 77).. Poerwopoespito (2004 : 152), menyebutkan bahwa loyalitas kepada pekerjaan tercermin pada sikap karyawan yang mencurahkan kemampuan dan keahlian yang dimiliki, melaksanakan tugas dengan tanggungjawab, disiplin serta jujur dalam bekerja. Poerwopoespito (2005 : 162), juga menjelaskan bahwa sikap karyawan sebagai bagian dari perusahaan yang paling utama adalah loyal. Sikap ini diantaranya tercermin dari terciptanya suasana yang menyenangkan dan mendukung ditempat kerja, menjaga citra perusahaan dan adanya kesediaan untuk bekerja dalam jangka waktu yang lebih panjang. Definisi-definisi diatas dapat peneliti simpulkan bahwa loyalitas karyawan tercermin dari sikap dan perbuatan mencurahkan kemampuan dan keahlian yang dimiliki, melaksanakan tugas dengan tanggungjawab, disiplin, serta jujur dalam bekerja, menciptakan hubungan kerja yang baik dengan atasan, rekan kerja, serta bawahan dalam menyelesaikan tugas, menciptakan suasana yang mendukung dan menyenangkan di tempat kerja, menjaga citra perusahaan dan adanya kesediaan untuk bekerja dalam jangka waktu yang lebih panjang. Aspek-Aspek loyalitas menurut Saydam (2004 : 78-79) adalah sebagai berikut : Ketaatan atau kepatuhan ; ketaatan yaitu kesanggupan seorang pegawai untuk mentaati segala peraturan kedinasan yang belaku dan mentaati perintah dinas yang diberikan atasan yang berwenang, serta sanggup tidak melanggar larangan yang ditentukan. Ciri-ciri ketaatan yaitu : Mentaati segala peraturan perundang-undangan dan ketentuan yang berlaku. Mentaati perintah kedinasan yang diberikan atasan yang berwenang dengan baik selalu mentaati jam kerja yang sudah ditentukan selalu memberikan pelayanan kepada masyarakat dengan sebaik-baiknya Bertanggungjawab ; tanggungjawab adalah kesanggupan seorang karyawan dalam menyelesaikan pekerjaan yang diserahkan kepadanya dengan baik, tepat waktu, serta berani mengambil resiko untuk keputusan yang dibuat atau tindakan yang dilakukan. Ciri-ciri tanggungjawab yaitu :Dapat menyelesaikan tugas dengan baik dan tepat waktu, Selalu menyimpan atau memelihara barang-barang dinas dengan sebaikbaiknya, Mengutamakan kepentingan dinas dari kepentingan golongan, Tidak pernah berusaha melemparkan kesalahan yang dibuatnya kepada orang lain. Pengabdian ; pengabdian yaitu sumbangan pemikiran dan tenaga secara ikhlas kepada perusahaan, Kejujuran ; kejujuran adalah keselarasan antara yang terucap atau perbuatan dengan kenyataan. Ciri-ciri kejujuran yaitu : Selalu melakukan tugas dengan penuh keikhlasan tanpa merasa dipaksa tidak menyalahgunakan wewenang yang ada padanya, Melaporkan hasil pekerjaan kepada atasan apa adanya

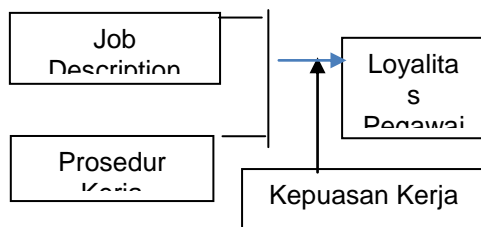
Loyalitas kerja akan tercipta apabila karyawan merasa tercukupi dalam memenuhi kebutuhan hidup dari pekerjaannya, sehingga meraka betah bekerja dalam suatu perusahaan. Kadarwati (2003 : 187) menegaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas karyawan adalah adanya fasilitas-fasilitas kerja, tunjangan kesejahteraan, suasana kerja serta upah yang diterima dari perusahaan. Selanjutnya Hasibuan (2009 : 71-72) menyatakan bahwa timbulnya loyalitas kerja dipengaruhi oleh karakteristik pribadi merupakan faktor yang menyangkut karyawan itu sendiri yang meliputi usia, masa kerja, jenis kelamin, tingkat pendidikan, prestasi yang dimiliki, ras dan sifat kepribadian. Karakteristik pekerjaan menyangkut pada seluk beluk perusahaan yang dilakukan meliputi tantangan kerja, job stress, kesempatan untuk berinteraksi sosial, identifikasi tugas, umpan balik dan kecocokan tugas.Karakteristik desain perusahaan ;menyangkut pada *interen* perusahaan yang dapat dilihat dari sentralisasi, tingkat formalitas, tingkat keikutsertaan dalam pengambilan keputusan, paling tidak telah mengajukan berbagai tingkat asosiasi dengan tanggung jawab perusahaan. Keetergantungan fungsional maupun fungsi kontrol perusahaan. Pengalaman yang diperoleh dari perusahaan. Pengalaman

tersebut merupakan internalisasi individu terhadap perusahaan setelah melaksanakan pekerjaan dalam perusahaan sehingga menimbulkan rasa aman, merasakan adanya keputusan pribadi yang dipenuhi oleh perusahaan. Berdasarkan faktor-faktor yang telah diungkap diatas dapat dilihat bahwa masing-masing faktor mempunyai dampak tersendiri bagi kelangsungan hidup perusahaan, sehingga tuntutan loyalitas yang diharapkan oleh perusahaan, baru dapat terpenuhi apabila karyaawn memiliki karakteristik seperti yang diharapkan dan perusahaan sendiri telah mampu memenuhi harapan-harapan karyawan, sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi loyalitas tersebut meliputi : adanya fasilitas-fasilitas kerja, tunjangan kesejahteraan, suasana kerja, upah yang diterima, karakteristik pribadi individu atau karyawan, karakteristik pekerjaan, karakteristik desain perusahaan dan pengalaman yang diperoleh selama karyawan menekuni pekerjaan itu.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran digunakan untuk mempermudah arah penelitian yang dilakukan. Adapun skema kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 1
Skema Kerangka Pemikiran



Sumber : Harumaningsih, (2003), Wahyuni (2005), Nugroho (2009),
Sari dan Widyastuti (2009)

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas dapat dijelaskan bahwa secara kasualitas akan dilakukan pengujian pengaruh *job description* (X_1), prosedur kerja (X_2) terhadap loyalitas pegawai serta pengaruh *job description* (X_1), prosedur kerja (X_2) dengan kepuasan kerja (X_3) terhadap loyalitas pegawai pegawai (Y). Alat analisis yang digunakan untuk model diatas adalah model MRA. *Moderator Regression Analysis (MRA)* adalah Alat analisis yang digunakan untuk mengetahui efek interaksi antara variabel independen (kepemimpinan dan komunikasi) dan variabel endogen (motivasi) sebagai variabel moderator, terhadap variabel Dependen (kinerja pegawai)

Hipotesis

Ada pengaruh yang signifikan *job description* terhadap loyalitas pegawai PT. PLN APJ Kota Surakarta. Ada pengaruh yang signifikan prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai PT. PLN APJ Kota Surakarta. Ada pengaruh yang signifikan kepuasan kerja terhadap loyalitas pegawai PT. PLN APJ Kota Surakarta. Kepuasan kerja memoderasi pengaruh *job description* terhadap loyalitas pegawai PT. PLNAPJ Kota Surakarta. Kepuasan kerja memoderasi pengaruh prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai PT. PLN APJ Kota Surakarta.

Metode Penelitian

Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini penulis memilih lokasi di PT. PLN APJ Surakarta dengan obyek adalah para pegawai di PT. PLN APJ Kota Surakarta

Populasi dan Sampel

Populasi

Menurut Sugiyono (2010:95) menyebutkan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Berdasarkan pengertian di atas, maka populasi yang diambil adalah semua karyawan PT. PLN (Persero) APJ Surakarta yang berjumlah 125 orang.

Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (Sugiyono, 2010 : 69).

Untuk mengetahui besarnya sampel maka digunakan rumus Slovin dengan rumus sebagai berikut :

$$s = \frac{\lambda^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{d^2 (N-1) + \lambda^2 \cdot P \cdot Q} \quad (\text{Sugiyono, 2010 : 69-70}).$$

Keterangan :

λ dengan dk = 1, taraf kesalahan bisa 1%, 5%, 10%

P = Q = 0,5 d = 0,05

s = jumlah sampel

Berdasarkan rumus tersebut dapat dihitung jumlah sampel dari populasi 125 dengan taraf kesalahan 10% diperoleh jumlah sampel 85.

Definisi Operasional Variabel

Job Description

Deskripsi pekerjaan merupakan dokumen penting untuk memandu proses seleksi yang mana digunakan untuk memberikan pekerjaan tersebut kepada pegawai yang berpotensi. Indikator deskripsi pekerjaan berdasarkan pernyataan Ardana, Mujiati dan Utama (2012) tentang enam kualifikasi dalam pembuatan uraian jabatan yaitu sistematis, jelas, ringkas, tepat, taat azas dan akurat. Skala pengukuran dengan menggunakan skala Likert dengan jenjang 1 sampai 5 dengan kriteria : (5) Sangat Setuju, (4) Setuju, (3) Netral, (2) Tidak Setuju, (1) Sangat Tidak Setuju.

Prosedur Kerja

Prosedur kerja adalah mekanisme kegiatan yang ditetapkan oleh perusahaan yang harus ditempuh oleh para pegawai dalam melaksanakan pekerjaan sesuai dengan bidang tugasnya masing-masing. Indikator prosedur kerja berdasarkan penelitian Harumaningsih (2003) yang terdiri dari tingkat kesedarhanaan, tingkat kejelasan, tingkat kemudahan dan tingkat kecepatan. Skala pengukuran menggunakan skala likerja dengan jenjang 1 sampai 5 dengan kriteria : (5) Sangat Setuju, (4) Setuju, (3) Netral, (2) Tidak Setuju, (1) Sangat Tidak Setuju.

Kepuasan Kerja

Dalam penelitian ini kepuasan kerja diartikan sebagai suatu perasaan senang atau emosi positif yang merupakan hasil persepsi pengalaman selama masa kerjanya. Kepuasan kerja berkenaan dengan individu bukan keluarga dan menyangkut kondisi masa lalu. Indikator kepuasan kerja berdasarkan pernyataan As'ad (2003) bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan kerja adalah kesempatan untuk maju, keamanan kerja, gaji, perusahaan dan manajemen, faktor intrinsik dan pekerjaan, kondisi kerja, aspek sosial dalam pekerjaan, komunikasi, dan fasilitas. Setiap pernyataan mempunyai lima pilihan jawaban dengan skala likert yaitu skala satu sampai

lima, yaitu Sangat Setuju (skor 5), Setuju (skor 4), Netral (skor 3), Tidak Setuju (skor 2), dan Sangat Tidak Setuju (skor 1).

1. **Loyalitas Pegawai**

Loyalitas pegawai adalah sejauh mana seseorang karyawan mengidentifikasi tempat kerjanya yang ditunjukkan dengan keinginan untuk bekerja dan berusaha sebaik-baiknya. Indikator loyalitas pegawai berdasarkan pernyataan Saydam (2004) tentang aspek loyalitas terdiri dari ketaatan atau kepatuhan, bertanggung jawab, pengabdian dan kejujuran. Skala pengukuran menggunakan skala Likert dengan jenjang 1 sampai 5 dengan kriteria : (5) Sangat Setuju, (4) Setuju, (3) Netral, (2) Tidak Setuju, (1) Sangat Tidak Setuju.

Jenis Data dan Sumber Data

Data Kualitatif

Data kualitatif adalah nilai dari perubahan-perubahan yang tidak dapat dinyatakan dalam angka-angka. Data kualitatif dalam penelitian ini adalah tanggapan karyawan tentang *job description*, prosedur kerja, kepuasan kerja dan loyalitas pegawai. Data kualitatif ini selanjutnya dikuantitatifkan dengan menggunakan Skala Likert.

Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah nilai dari perubahan yang dapat dinyatakan dalam angka-angka, yang termasuk data kuantitatif adalah jumlah karyawan.

Sumber Data Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung dari responden dengan menggunakan kuesioner. Data Sekunder adalah data diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti, data ini dikutip dari literatur-literatur yang ada hubungannya dengan penelitian.

Teknik pengumpulan Data

Kuesioner merupakan suatu daftar tertulis yang berisikan rangkaian-rangkaian pertanyaan mengenai suatu hal tertentu untuk dijawab secara tertulis pula. Dalam penelitian ini peneliti menyebar angket dan disertai alternatif jawaban dengan menggunakan skala Likert. Studi Pustaka Yaitu dengan menggunakan studi pustaka melalui literatur yang ada hubungannya dengan penelitian.

Hasil dan Analisa

Deskripsi Responden

Responden yang digunakan dalam penelitian ini dapat dikategorikan ke dalam beberapa kategori Hasil profil responden pada tabel di bawah ini :

Tabel IV.1

Identifikasi Responden

Karakteristik Responden	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Jenis Kelamin		
Laki-laki	54	63,5
Perempuan	31	36,5
Jumlah	85	100
Usia Responden		
< 30 tahun	10	11,8
30 – 45 tahun	36	42,3
> 45 tahun	39	45,9
Jumlah	85	

Pendidikan		
SD	0	0,0
	0	0,0
SMP	14	16,5
	71	83,5
SMA		
PT		
Jumlah	52	100
Masa Kerja		
< 10 tahun	14	16,5
	29	34,1
10 – 15 tahun	42	49,4
> 15 tahun		
Jumlah	52	100

Sumber : data primer diolah, 2012

Berdasarkan hasil tabel tersebut diketahui bahwa deskripsi responden penelitian adalah sebagai berikut :

- a. Responden laki-laki sebanyak 54 orang (63,5%) dan responden perempuan sebanyak 31 orang (36,5%).
- b. Responden dengan usia kurang dari 30 tahun sebanyak 10 orang (11,8%), responden dengan usia 30 – 45 tahun sebanyak 36 orang (42,3%) dan usia responden lebih dari 45 tahun sebanyak 39 orang (45,9%).
- c. Responden dengan tingkat pendidikan SMA sebanyak 14 orang (16,5%), responden dengan tingkat pendidikan Perguruan Tinggi sebanyak 71 orang (83,5%) dan tidak ada responden dengan tingkat pendidikan SD dan SMP.
- d. Masa kerja responden yang kurang dari 10 tahun sebanyak 14 orang (16,5%), responden dengan masa kerja 10 – 15 tahun sebanyak 29 orang (34,1%) dan responden dengan masa kerja lebih dari 15 tahun sebanyak 42 orang (49,4%).

a) Uji Instrumen Penelitian

a. Uji Validitas

Hasil uji validitas variabel *job description*, prosedur kerja, kepuasan kerja dan loyalitas karyawan, dengan menggunakan teknik analisis *Pearson Correlation* dengan hasil pada tabel berikut :

Tabel IV.2
Hasil Uji Validitas

Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
Job Descriptif			
x1_1	0,652	0,213	Valid
x1_2	0,685	0,213	Valid
x1_3	0,698	0,213	Valid
x1_4	0,729	0,213	Valid
x1_5	0,640	0,213	Valid

x1_6	0,638	0,213	Valid
Prosedur Kerja			
X2_1	0,709	0,213	Valid
X2_2	0,633	0,213	Valid
X2_3	0,608	0,213	Valid
X2_4	0,663	0,213	Valid
X2_5	0,605	0,213	Valid
X2_6	0,698	0,213	Valid
Kepuasan Kerja			
X3_1	0,701	0,213	Valid
X3_2	0,721	0,213	Valid
X3_3	0,710	0,213	Valid
X3_4	0,660	0,213	Valid
X3_5	0,685	0,213	Valid
X6_6	0,784	0,213	Valid
Loyalitas Pegawai			
Y_1	0,309	0,213	Valid
Y_2	0,362	0,213	Valid
Y_3	0,552	0,213	Valid
Y_4	0,657	0,213	Valid
Y_5	0,533	0,213	Valid
Y_6	0,328	0,213	Valid

Sumber : data primer diolah, 2013

Dari perhitungan tabel tersebut diketahui bahwa instrumen kuesioner job description, prosedur kerja, kepuasan kerja dan loyalitas pegawai adalah valid karena nilai r hitung $>$ r tabel (0,231) sehingga keseluruhan kuesioner dapat digunakan untuk kepentingan analisis data.

b. Uji Reliabilitas

Hasil perhitungan uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel IV.3
Hasil Uji Reliabilitas

	<i>Alpha cronbach's</i>	r kriteria	Kesimpulan
<i>Job description (X₁)</i>	0,872	0,60	Reliabel
Prosedur kerja (X ₂)	0,859	0,60	Reliabel
Kepuasan kerja (X ₃)	0,891	0,60	Reliabel

Loyalitas pegawai (Y)	0,718	0,60	Reliabel
-----------------------	-------	------	----------

Sumber : data primer diolah, 2013

Tabel tersebut menjelaskan bahwa setiap variabel yang digunakan dalam penelitian ini dinyatakan reliabel. Pernyataan tersebut didasarkan dari hasil uji reliabilitas penelitian diperoleh *Cronbach's Alpha* > 0,60 dengan demikian secara keseluruhan variabel penelitian (*job description*, prosedur kerja, kepuasan kerja dan loyalitas pegawai) dinyatakan reliabel.

b) Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas Data

Uji normalitas data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji menggunakan analisa grafik, adapun hasil dari uji normalitas tersebut dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Tabel IV.4
 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		85
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.06868496
Most Extreme Differences	Absolute	.070
	Positive	.070
	Negative	-.061
Kolmogorov-Smirnov Z		.646
Asymp. Sig. (2-tailed)		.798

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : data primer diolah, 2013

Pengujian normalitas data dengan menggunakan Kolmogorov-Smirnov diperoleh p value 0,798 > 0,05 sehingga data terdistribusi normal.

b. Uji Multikolinieritas

Hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel IV.5
 Uji Multikolinieritas

Variabel	Toleransi	VIF
<i>Job description</i>	0,986	1,014
Prosedur kerja	0,978	1,023
Kepuasan kerja	0,964	1,037

Sumber : data primer diolah, 2012

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.637 ^a	.406	.384	2.107	1.776

a. Predictors: (Constant), Kepuasan Kerja, Job Description, Prosedur Kerja

b. Dependent Variable: Loyalitas Pegawai

Berdasarkan hasil uji d i atas diketahui bahwa nilai toleransi $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 . berarti tidak terjadi multikolonieritas, maka regresi atau model yang digunakan dalam penelitian ini bebas multikolonieritas.

c. Uji Autokorelasi

Hasil uji autokorelasi dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel IV.6
 Hasil Uji Durbin Watson Test

Sumber : data diolah, 2013

Dari hasil tersebut dapat diketahui bahwa nilai D-W adalah 1,776 dan terletak di antara -2 sampai $+2$ berarti tidak ada autokorelasi.

d. Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heterokedastisitas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel IV.7
 Hasil Uji Heterokedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.794	1.371		2.768	.007
	Job Description	.020	.036	.061	.561	.576
	Prosedur Kerja	-.042	.039	-.116	-1.069	.288
	Kepuasan Kerja	-.084	.041	-.222	-2.038	.055

a. Dependent Variable: AbsUt

Sumber : data primer diolah, 2013

Hasil uji menunjukkan bahwa nilai signifikansi variabel job description, prosedur kerja dan kepuasan kerja $> 0,05$ sehingga data bebas dari heterokedastisitas.

c)

Pengujian Hipotesis

a.

Uji Persamaan Regersi I

b.

Regresi

Hasil analisis regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS diperoleh hasil dari nilai a dan b_1 , b_2 dan b_3 adalah sebagai berikut :

Tabel IV.8
 Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.556	2.273		3.325	.001
	Job description	.179	.060	.259	3.005	.004
	Prosedur kerja	.204	.065	.271	3.124	.002
	Kepuasan kerja	.353	.068	.449	5.151	.000

Sumber : data primer diolah, 2013

Dari hasil tersebut diketahui persamaan regresi linier berganda :

$$Y = 7,556 + 0,259X_1 + 0,271X_2 + 0,449X_3$$

Sig (0,001)* (0,004)* (0,002)* (0,000)**

Keterangan :

** : signifikan pada kesalahan 1%

* : signifikan pada kesalahan 5%

Dari persamaan tersebut dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

- a = 7,556, adalah konstanta, artinya apabila *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja sama dianggap tetap, maka loyalitas pegawai adalah positif.
- b₁ = 0,259, koefisien variabel *job description* (X₁), artinya bahwa apabila *job description* pegawai semakin baik maka loyalitas pegawai akan meningkat.
- b₂ = 0,271, koefisien variabel prosedur kerja (X₂), artinya bahwa apabila prosedur kerja pegawai semakin baik maka loyalitas pegawai akan meningkat.
- b₃ = 0,449, koefisien variabel kepuasan kerja (X₃), artinya apabila kepuasan kerja meningkat maka loyalitas pegawai akan meningkat.

Dari hasil koefisien regresi diketahui bahwa nilai koefisien regresi variabel *job description* (0,259), variabel prosedur kerja (0,271) dan variabel kepuasan kerja (0,449), dari hasil tersebut diketahui bahwa kepuasan kerja merupakan variabel yang dominan pengaruhnya terhadap loyalitas pegawai karena nilai koefisien regresinya paling besar.

- c. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)
 Uji t digunakan untuk mengetahui signifikansi pengaruh variabel *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja terhadap loyalitas pegawai secara parsial.
 - a) Pengaruh *job description* terhadap loyalitas pegawai diperoleh nilai signifikansi 0,004 < 0,05 maka Ho ditolak, berarti *job description* berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta (H1 terbukti).

- b) Pengaruh prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai diperoleh nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ maka H_0 ditolak, berarti prosedur kerja berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta (H_2 terbukti).
- c) Pengaruh kepuasan kerja terhadap loyalitas pegawai diperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak, berarti kepuasan kerja berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pegawai PT. PLNAPJ Surakarta (H_3 terbukti).

d. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui signifikansi pengaruh variabel *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja secara bersama-sama terhadap loyalitas pegawai. Perhitungan nilai F hitung menggunakan program SPSS diperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak, berarti terdapat pengaruh yang signifikan *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja terhadap loyalitas pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta.

e. Koefisien Determinasi

Hasil perhitungan diperoleh nilai Adjusted $R^2 = 0,384$ berarti dapat diketahui bahwa pengaruh yang diberikan oleh variabel *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja terhadap loyalitas pegawai adalah sebesar 0,384 atau sebesar 38,4% sedangkan sisanya ($100\% - 38,4\%$) = 61,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

2) Uji Persamaan Regresi II

a. Regresi

Hasil analisis regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS diperoleh hasil dari nilai a dan b_1 , b_2 dan b_3 adalah sebagai berikut :

Tabel IV.8
 Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Mode 1		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.122	11.421		.011	.992
	Job description	.893	.329	1.290	2.713	.008
	Prosedur kerja	-.172	.441	-.228	-.390	.697
	Kepuasan kerja	.782	.592	.996	1.320	.191
	Moderat I	-.037	.017	-1.587	- 2.191	.031
	Moderat II	.018	.022	.775	.820	.415

Sumber : data primer diolah, 2013

Dari hasil tersebut diketahui persamaan regresi linier berganda :

$$Y = 0,122 + 1,290X_1 - 0,228X_2 + 0,996X_3 - 1,587M_1 + 0,775M_2$$

$$\text{Sig } (0,992)^{ns} (0,008)^* (0,0697)^{ns} (0,191)^{ns} (0,031)^* (0,415)^{ns}$$

Keterangan :

** : signifikan pada kesalahan 1%

* : signifikan pada kesalahan 5%

Ns : *not significance*

- b. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)
Uji t digunakan untuk mengetahui signifikansi pengaruh variabel *job description*, prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai dengan kepuasan variabel sebagai variabel moderasi.
- a) Kepuasan kerja sebagai variabel moderasi pengaruh *job description* terhadap loyalitas pegawai mempunyai tingkat signifikansi $0,013 < 0,05$ maka H_0 ditolak, berarti kepuasan kerja memoderasi pengaruh *job description* terhadap loyalitas pegawai pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta (H_4 terbukti).
- b) Kepuasan kerja sebagai variabel moderasi pengaruh prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai mempunyai tingkat signifikansi $0,415 > 0,05$ maka H_0 diterima, berarti kepuasan kerja tidak memoderasi pengaruh *job description* terhadap loyalitas pegawai pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta (H_5 tidak terbukti).
- c. Uji F
Uji F digunakan untuk mengetahui signifikansi pengaruh variabel *job description*, prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai dengan kepuasan kerja sebagai variabel moderasi . Perhitungan nilai F hitung menggunakan program SPSS diperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak, berarti terdapat pengaruh yang signifikan *job description*, prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta dengan kepuasan kerja sebagai variabel moderasi.
- d. Koefisien Determinasi
Hasil perhitungan diperoleh nilai $Adjusted R^2 = 0,406$ berarti dapat diketahui bahwa pengaruh yang diberikan oleh variabel *job description*, prosedur kerja terhadap loyalitas dengan kepuasan kerja sebagai variabel moderasi adalah sebesar 0,406 atau sebesar 40,6% sedangkan sisanya $(100\% - 40,6\%) = 59,4\%$ dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

2. Implikasi Manajerial

Hasil regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja mempunyai pengaruh terhadap loyalitas pegawai. Berdasarkan hal tersebut maka implikasi manajerial yang dilakukan perusahaan antara lain adalah :

1. Pengaruh *job description* terhadap loyalitas pegawai
Hasil penelitian diperoleh hasil *job description* berpengaruh positif terhadap loyalitas pegawai yang berarti bahwa apabila *job description* lebih baik maka loyalitas pegawai juga meningkat. Berdasarkan hal tersebut maka beberapa implikasi kebijakan yang perlu dilakukan oleh PT. PLN (Persero) APJ Kota Surakarta antara lain sebagai berikut :
 - a. Meningkatkan pemahaman pegawai tentang deskripsi jabatan dari pegawai melalui pelatihan-pelatihan.
 - b. Perusahaan perlu membuat dan menetapkan *job description* secara jelas dan teliti sehingga pegawai dapat memahami pekerjaan tersebut dengan baik.
 - c. Menguraikan pekerjaan pada karyawan sehingga ada kesesuaian antara isi pekerjaan dengan pemahaman dari pegawai.
2. Pengaruh prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai
Hasil penelitian diperoleh hasil bahwa prosedur kerja berpengaruh positif terhadap loyalitas pegawai, yang berarti apabila prosedur kerja lebih baik maka loyalitas pegawai meningkat. Berdasarkan hal tersebut maka beberapa implikasi kebijakan yang perlu dilakukan oleh PT. PLN (Persero) APJ Kota Surakarta antara lain sebagai berikut :
 - a. Perusahaan memelakukan pengawasan secara berkala terhadap hasil pekerjaan dari pegawai.

- b. Perusahaan perlu melakukan rapat koordinasi secara berkala agar karyawan dapat memperlancar pekerjaan sesuai dengan prosedur kerjanya masing-masing.
- c. Perusahaan membuat petunjuk pelaksanaan dan petunjuk teknis (juklak dan juknis) pada masing-masing bagian dalam rangka memberikan pemahaman pada pegawai.
3. Pengaruh kepuasan kerja terhadap perputaran karyawan

Hasil penelitian diperoleh hasil bahwa kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap loyalitas pegawai, yang berarti bahwa kepuasan kerja pegawai semakin meningkat maka loyalitas pegawai juga meningkat. Berdasarkan hal tersebut maka beberapa implikasi kebijakan yang perlu dilakukan oleh PT. PLN (Persero) APJ Kota Surakarta antara lain sebagai berikut :

- a. Meningkatkan keamanan kerja karyawan dengan penyediaan fasilitas-fasilitas pekerjaan yang menunjang keamanan dari karyawan.
- b. Perusahaan perlu menetapkan kebijakan-kebijakan dalam rangka peningkatan kepuasan karyawan misalnya adalah manajemen menetapkan promosi jabatan berdasarkan prestasi kerja karyawan.
- c. Perusahaan memberikan fasilitas olahraga dalam ruang bagi pegawai untuk sekedar melepaskan rasa jenuh dalam bekerja misalnya adalah pengadaan tenis meja di kantor.

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

Uji Persamaan Regresi I

- a. Hasil koefisien regresi diperoleh nilai koefisien regresi variabel *job description* (0,259), variabel prosedur kerja (0,271) dan variabel kepuasan kerja (0,449), dari hasil tersebut diketahui bahwa kepuasan kerja merupakan variabel yang dominan pengaruhnya terhadap loyalitas pegawai karena nilai koefisien regresinya paling besar.
- b. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)
 - 1) *Job description* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta (H1 terbukti).
 - 2) Prosedur kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta (H2 terbukti).
 - 3) Kepuasan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta (H3 terbukti).
- c. Uji F
Hasil uji F diperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak, berarti terdapat pengaruh yang signifikan *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja terhadap loyalitas pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta.
- d. Koefisien Determinasi
Hasil uji koefisien determinasi diperoleh nilai $Adjusted R^2 = 0,384$ berarti pengaruh variabel *job description*, prosedur kerja dan kepuasan kerja terhadap loyalitas pegawai adalah sebesar 0,384 atau sebesar 38,4% sedangkan 61,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

3. Uji Persamaan Regresi II

Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)

- 1) Kepuasan kerja memoderasi pengaruh *job description* terhadap loyalitas pegawai pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta (H4 terbukti).
- 2) Kepuasan kerja tidak memoderasi pengaruh *job description* terhadap loyalitas pegawai pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta (H5 tidak terbukti).

Uji F

Hasil uji F diperoleh nilai F hitung menggunakan program SPSS diperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak, berarti terdapat pengaruh yang signifikan *job description*,

prosedur kerja terhadap loyalitas pegawai PT. PLN (Persero) APJ Surakarta dengan kepuasan kerja sebagai variabel moderasi.

Koefisien Determinasi

Hasil perhitungan koefisien determinasi diperoleh nilai *Adjusted R*²= 0,406 berarti pengaruh variabel *job description*, prosedur kerja terhadap loyalitas dengan kepuasan kerja sebagai variabel moderasi adalah sebesar 0,406 atau sebesar 40,6% sedangkan 59,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Referensi

A.A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2009. Manajemen Sumber Daya Manusia Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Ardana. 2012. Manajemen Sumber Daya Manusia . Yogyakarta : Graha Ilmu

As'ad 2003. Kepemimpinan Efektif Dalam Perusahaan Ed .2 Liberty
Yogyakarta

Hasibuan, Malayu. 2012 Manajemen Sumber Daya manusia . Jakarta: PT Bumi Aksara

Kadarwati (2003). Metodologi dan Metode Penelitian ksperimental.
Yogyakarta: Koordinasi Perguruan Tinggi Swasta Wilayah V

Kartono. 2004. “ Meraih Loyalitas Pelanggan ”. Jurnal Menejemen dan
Bisnis. Vol. 9. No. 2. Hal 111 –119

Kreitner, Robert dan Angelo Kinicki . 2005. “Perilaku Organisasi Bu
ku 1 Edisi 5” . Jakarta: Salemba Empat

Martoyo, Susilo. 2002. Manajemen Sumber Daya manusia . Edisi Kedelapan. BPFE.
Yogyakarta.

Pamoedji, 2006, Tata Kerja Organisasi, PT Bina Aksara, Jakarta

Poerwopoespito, F.Z. 2004.Mengatasi Krisis Manusia di Perusahaan . PT
Gramedia Widiasarana Indonesia Jakarta

Rivai (2009) Manajemen Sumber Daya Manusia, Jakarta cetakan
Kesembilan

Robbins, Stephen P. 2003. Perilaku Organisasi. Index. Jakarta.

Sedarmayanti, M.Pd,. APU. 2009, Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja. Bandung
:Penerbit Mandar Maju

Simamora, Henry. 2006. Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 2, STIE YKPN.Yogyakarta

Ibnu Syamsi. 2004. Pokok-pokok Organisasi dan Manajemen Jakarta. Rineka Cipta.

Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Administratif. Bandung: Alfabeta

**KEWIRAUSAHAAN DAN UMKM
DI KAMPUNG CINDEREJO**

Endah Nawangsasi
STIE AUB Surakarta
endah.nawangssasi@stie-aub.ac.id

ABSTRAKSI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di daerah Cinderejo kidul, kelurahan Gilingan, kecamatan Banjarsari, bertujuan memberikan pengetahuan dan pemahaman tentang cara menghitung harga pokok produksi dan menentukan harga jual yang menguntungkan , khususnya pada produksi karak herbal, juga pemahaman tentang strategi pemasaran yang benar.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam interval waktu 6 bulan. Dua bulan pertama digunakan untuk survey dan persiapan proposal, dua bulan berikutnya pelaksanaan, dua bulan terakhir untuk pelaporan dan pertanggungjawaban. Kegiatan mulai Agustus hingga Februari 2017 mendatang.

Peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah para ibu-ibu PKK di Cinderejo Kidul yang bergabung dalam pembinaan kampus pemberdayaan perempuan. Kebanyakan dari para peserta ini berpendidikan rendah, maka metode yang digunakan dalam kegiatan ini melalui pelatihan.

Selama ini para peserta yang sudah mulai merintis usaha mandiri, berupa produksi karak herbal. Namun demikian masih dihadapkan pada masalah dalam menentukan harga pokok produksi yang tepat serta menentukan harga jual yang menguntungkan bagi produksinya.

Oleh sebab itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat “ STIE AUB” ini mempunyai target luaran : para peserta mampu menghitung harga pokok produksi karak herbal yang tepat serta menghitung harga jual yang menguntungkan.

*kata kunci : Harga pokok produksi, Harga jual

PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah sikap jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai yang berguna bagi dirinya dan orang lain .

Wirausaha adalah orang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengarahkan segala sum berdaya dan upaya meliputi kepandaian mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru , memasarkan serta mengatur permodalan operasinya agar

Agar menghasilkan sesuatu yang bernilai tinggi. Dalam kamus besar bahasa indonesia , pengertian wirausaha sama dengan wiraswasta, yaitu orang yang pandai dan berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya.

Wirausaha adalah pelaku utama dalam pembangunan ekonomi dan fungsinya untuk melakukan inovasi atau kombinasi yang baru untuk sebuah inovasi. Dari hasil penelitian world bank, 99% perusahaan negara berkembang di seluruh dunia, pekerja kurang dari 50 persen adalah usha mikro, kecil dan menengah, sedangkan umkm mendominasi sebesar

99,75 persen , dan hanya 0,19 adalah sekala besar. Sementara dominasi skala usaha mikro sebesar 83,27 persen atau sebanyak 18. 933 juta usaha dan 15,81 persen usaha kecil.

Dorongan ekonomi terhadap masa depan semakin rumit banyak tantangan terutama bagi pedagang kecil dalam mengusahakan modal, biaya pabrik dan upah buruh yang relative murah, dampak ekonomi global terhadap biaya sosial dan budaya.

Menurut wasty soemanto (1984 ;43) dilihat secara etimologis kata wiraswasta ialah keberanian, keutamaan atau keperkasaan dalam berusaha dengan bersandar pada kekuatan sendiri, yang berarti sikap mental yang tidak bersandar pada orang lain dalam memecahkan masalah masalah yang dihadapi lebih mengandalkan pada kekuatan sendiri.

PERUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana promosi yang dilakukan ?
2. Bagaimana meningkatkan kualitas produk ?

PEMBAHASAN

Usaha kecil yang dilakukan ibu ibu di kampung cinderejo termasuk usaha rumahan, brarti memiliki skala kecil dengan modal yang terbatas, secara tidak langsung keuntungan merekapun juga terbatas, oleh karena itu perlu perhatian dan pembimbingan intensif dari

lembaga yang berkompeten menanganiserta membantu proses produksi hingga proses penjualan produk mereka .

Sistem yang digunakan dalam promosi mereka masih sederhana, oleh karena itu perlu diberi pen nyuluhan untuk memahami bagaimana cara promosi yang tepat bagi usahanya. Sebuah bauran promosi dapat melibatkan percampuran antara teknik komunikasi perorangan dan non perorangan. Kombinasi yang teliti dari berbagai metode promosi, penjualan secara perorangan, periklanan, dan penggunaan sarana promosi, ditentukan oleh tiga factor utama, factor pertama adalah keadaan geografis dan pasar yang akan dicapai. Sebuah pasar yang tersebar luas membutuhkan strategi promosi melalui periklanan hal tersebut membutuhkan biaya lebih mahal bila dibandingkan dengan hubungan perorangan pada penjualan secara perorangan. Sebaliknya jika pasar bersifat local, dandan jumlah konsumen relative ke cil lebih mudah dilakukan. Faktor yang kedua adalah target konsumen perusahaan. Promosi yang ditujukan pada konsumen yang berpotensi atau yang tidak berpotensi dapat menghabiskan biaya yang besar, bentuk promosi lewat periklanan dapat menentukan keberhasilan pemasaran .

Faktor ketiga, yang mempengaruhi bauran promosi yaitu karakteristik produk, jika sebuah pro duk memiliki nilai unit yang tinggi , seperti rumah dan mobil , penjualan perorangan dapat menjadi metode yang efektif untuk mempromosikan barang yang berteknis tinggi, sebaliknya promosi lewat periklanan lebih efektif apabila digunakan untuk barang yang relative tidak mahal.

Seperti promosi yang akan dilaksanakan para ibu pengusaha karak herbal bisa menggunakan beberapa teknik promosi yaitu dengan cara perorangan, atau melalui iklan . Teknik perorangan yaitu dengan cara menawarkan produk dari rumah ke rumah, atau menyeter dagangan ke warung warung atau pasar pasar. Hal ini tentu membutuhkan ketrampilan berkomunikasi.

Promosi melalui iklan dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu melalui media tulis seperti pada iklan media koran, hal ini tentu membutuhkan pemilihan kata kata yang ditulis pada kertas tersebut harus menggunakan kata kata yang menarik, sehingga pembaca tertarik untuk membelinya, penulisan kata kata tersebut haruslah yang persuasive .

Promosi dengan menggunakan komunikasi baik lisan ataupun tertulis haruslah dapat meyakinkan pembeli bahwa produk tersebut baik , berkualitas, bermanfaat bagi konsumen. Hal tersebut tidak mudah karena produk yang ditawarkan pada konsumen harus dapat dipertanggungjawabkan baik dari segi kualitas maupun segi harganya . Kredibilitas konsumen dapat diawali pertama melalui promosi , baik melalui komunikasi lisan maupun komunikasi tertulis. Komunikasi awal berhasil , akan berpengaruh pa da kesan pembeli yang akhirnya dapat menjadi pelanggan setia

Dalam berwirausaha ada beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu sebagai berikut ;

Menjaga atau mempertahankan kualitas produk. Tidak mudah menjaga kualitas sebuah produk, karena produk yang baik akan selalu diminati konsumen dan mereka akan tetap menjadi pelanggan yang setia. Hal ini menjadi tantangan bagi pedagang , karena dalam berdagang bisa mengalami pasang surut dalam hal mendapatkan keuntungan, pada saat keuntungan meningkat biaya operasional dan biaya produksi cenderung stabil, namun disaat keuntungan menurun biaya biaya tersebut bisa menjadi beban tersendiri bagi pengusaha kecil yang bermodal pas pasan , oleh karena itu perlu jurus seni khusus untuk mengantisipasi ketimpangan tersebut yaitu dengan cara menyisihkan sebagian pada saat keuntungan meningkat, sehingga pada saat pendapatan hanya sedikit pedagang tidak bingung untuk mempertahankan biaya produksi , tidak perlu mengurangi bahan pokok dan bumbu2 sehingga kualitas produk tetap terjaga, pelanggan tetap setia menjadi pembeli .mengembangkan produk-dunia usaha memerlukan inovasi terus menerus, pengusaha dituntut kreatif dalam menjalankan usahanya , kualitas produk yang sudah bagus harus dipertahankan karena hal itu sebagai ikatan pelanggan agar tidak pindah membeli produk lain. Selain mempertahankan kualitas produk, pedagang dituntut untuk kreatif membuat inovasi baru dalam mengembangkan produknya, karena konsumen adalah manusia yang memiliki sifat bosandan ingin mencari sesuatu yang baru untuk memuaskan keinginannya , hal inilah yang yang menjadi tantangan pedagang, karena membutuhkan kreatifitas berpikir ,belajar mencari inovasi inovasi baru baik lewat media2 atau observasi langsung ke pasar , karena era globalisasi menuntut persaingan dalam dunia bisnis.

Belajar pengetahuan produk sesuai dengan syarat sebagai seorang pengusaha atau entrepreneur yang harus memiliki sifat ulet, tahan uji, selalu belajar, pantang menyerah, dinamis, percaya diri, tidak takut gagal. Salah satu syarat yang harus dimiliki pengusaha yaitu mau belajar tentang pengetahuan 2 berkaitan dengan produk yang dibuat, karena dalam dunia bisnis modern dituntut adanya persaingan dan pembeliatau konsumen yang kritis, dan sering menanyakan serta membandingkan kualitas produk satu dengan produk lainnya, hal inilah yang harus diperhatikan seorang entrepreneur atau pengusaha. Mempelajari dan memahami produk yang dibuat , apakah kelemahan dan kelebihan bahan bahan tersebut bagaimana cara perawatan produk tersebut , sehingga konsumen akan puas karena keingintahuannya terpenuhi, sehingga terjadi complain, karena pengusaha tidak memberitahu, konsumen merasa dirugikan. Penyajian produk yang dijual.

Produk akan menarik minat pembeli apabila dikemas dalam bentuk bentuk yang menarik oleh karena itu memerlukan rasa seni seorang pedagang dalam mengemas produk yang dijual, misalnya sengan bungkus yang berwarna warni, lenkap dengan nama produk, komposisi bahan' kalau bahan makanan alangkah baiknya dengan izin departemen kesehatan (depkes) , karena hal ini berpengaruh pada kredibilitas konsumen pada produk yang dijual , apakah membahayakan kesehatan atau aman bagi kesehatan.

DAFTAR PUSTAKA

- _____. 2001. Peraturan Pemerintah No. 10 tahun 2001. Jakarta : LAN.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta : Rineka Cipta.
- As'ad, Mohammad. 1991. Psikologi Industri. Jakarta : Erlangga.
- Furtwengler, Dale. 2002. Penilaian Kerja, Yogyakarta : Andi Offset.
- Gujarati, Damodar, terjemahan Sumarno Zain, 1988. Ekonometrika Dasar. Jakarta : LP3ES.
- Hadi, Sutrisno. 1994. Metodologi research. Yogyakarta : Andi Offset.
- Haryono, Yusuf, A.C. 2001. Kinerja Perusahaan. Jakarta : Bumi Aksara.
- Kolter, Philip, 1997. Principles of Marketing. Englewood Cliffs. New Jersey USA : Prentice Hall Inc.
- Kolter, Philip, 2001. Manajemen Pemasaran, Jilid 1 & 2, Prenhallindo, Jakarta.