DAYA TARIK DALAM MINAT BELI ULANG BOLU TAPE SEBAGAI PRODUK MAKANAN KHAS UMKM TANGERANG

Yohana F. Cahya Palupi Meilani
Dosen Manajemen Universitas Pelita Harapan, Tangerang
yohana.meilani@uph.edu

Abstrak: *Pengelola bisnis baik besar maupun kecil harus memberikan nilai lebih kepada pelanggan, agar menjadikan keunggulan kompetitif diantara pesaingnya. Hal ini dilakukan untuk menciptakan daya tarik yang kuat dalam penentuan pembelian produk oleh konsumen. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang dapat menentukan minat beli ulang produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) khususnya makanan khasTangerang bolu tape. Penelitian dilakukan secara kualitatif dengan menggunakan metode studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan wawancara kepada enam narasumber yang terdiri dari dua pelaku UMKM yang memproduksi bolu tape lebih dari tiga tahun, empat konsumen yang sudah melakukan lebih dari tiga kali pembelian dalam setahun terakhir. Penegakan validitas dilakukan dengan metode triangulasi. Hasil analisis dirumuskan dalam pola, kategori dan membentuk variabel yang dibuat dalam proposisi. Hasil menunjukan bahwa keputusan pembelian terhadap UMKM dengan produk makanan khas Tangerang bolu tape, memiliki banyak faktor dalam penentuan keputusan pembelian tersebut, seperti layanan yang diberikan oleh pelaku UMKM, harga yang ditetapkan terhadap, kualitas produk, cita rasa sebagai keunggulan kompetitif yang tidak dimiliki para pesaingnya. Hasil proposisi-proposisi didapat yaitu biaya produksi memengaruhi kualitas produk dan harga bolu tape produk makanan khas Tangerang. Kualitas produk memengaruhi harga. Selanjutnya kualitas produk memengaruhi citra produk, dimana citra produk memengaruhi kepuasan konsumen. Dan harga juga andil dalam memengaruhi kepuasan konsumen sehingga kepuasan konsumen memengaruhi minat beli ulang. Kontribusi penelitian diharapkan memberikan masukan bagi pelaku UMKM pembuat makanan khas Tangerang untuk mengetaui bagaimana dapat membuat konsumen tertarik melakukan pembelian ulang dan mempunyai keunggulan kompetitif dengan pesaingnya.*

Kata kunci: *Keputusan Pembelian Ulang, Produk, UMKM*

Abstract: *Business managers both big and small should provide more value to customers, in order to make a competitive advantage among competitors. This is done to create a strong appeal in the determination of product purchases by consumers. This research was conducted with the aim to know what factors can determine the choice of purchasing products of Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs), especially Tangerang food tin bolu tape. The research was conducted qualitatively by using case study method. The data was collected through observation and interviews to seven resource persons consisting of three SME actors who produced tape cakes over three years, six consumers who have done more than three times the purchase. Enforcement of validity is done by triangulation method. The results of the analysis are formulated in the patterns, categories and form the variables made in the proposition. The results show that purchasing decisions on MSMEs with typical Tangerang bolu tape food products have many factors in determining such purchasing decisions, such as services provided by*

MSMEs, price set against, product quality, taste as a competitive advantage not owned by their competitors . The result of the propositions is that the production cost affects the quality of the product and the price of the tape of Tangerang. Product quality affects the price. Furthermore, product quality affects the image of the product, where the product image affects customer satisfaction. And the price also contributes in affecting consumer satisfaction so that customer satisfaction affect the interest to repurchase intention.. The research contribution provides inputs for MSMEs typical Tangerang food makers to know how to make consumers interested in repurchasing and have a competitive advantage with their competitors.

Keywords: *Re- Purchase Intention, Product, SMEs*

PENDAHULUAN

Pengelola bisnis baik besar maupun kecil harus memberikan nilai lebih kepada pelanggan, agar menjadikan keunggulan kompetitif diantara pesaingnya. Termasuk juga bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) perlu memikirkannya. Data BPS tahun 2012 terdapat 55,3 juta UMKM di Indonesia. Dapat dikatakan bahwa UMKS semakin banyak diminati masyarakat dan mendorong adanya iklim usaha yang semakin kompetitif. Kompetitifitas itu dapat menjadi tantangan tersendiri bagi para pelaku UMKM. Berdasarkan data yang disampaikan oleh Kepala Dinas Koperasi dan UKM kota Tangerang hingga akhir 2017 terdapat 10.284 UMKM yang terverifikasi dan mempunyai ijin usaha, dengan mayoritas adalah penghasil produk makanan (bantennews, 2018). Maka perlu bagi pelaku UMKM penghasil produk makanan memiliki keunggulan kompetitif sebagai kemampuan menciptakan nilai yang tidak dapat dilakukan oleh pesaingnya (Carpenter dan Sanders, 2009).

Produk makanan khas yang dihasilkan UMKM Tangerang saat ini sangat beragam. Dari makanan berat antara lain laksa, nasi sumsum, garang asem, gecom, sate bebek, sayur besan, sate bandeng. Juga terdapat produk berupa camilan atau kue seperti emping menes, kue gipang, ceplis, kue ape, jojorang, dodol, bolu tape dan banyak lagi. Yang paling diminati masyarakat berdasarkan observasi yang dilakukan di gerai oleh-oleh khas Tangerang Bandara 3 Soetta pada 31 Maret 2018 adalah bolu tape. Berdasarkan eksplorasi yang dilakukan pada tanggal 31 Maret 2018 terhadap 50 calon pengunjung yang mendatangi gerai oleh-oleh khas Tangerang binaan Dinas KUKM Tangerang 62% memilih bolu tape sebagai pilihan pembelian. Eskplorasi kedua d dilakukan 15 April 2018 terhadap 50 orang yang pernah membeli dan merasakan bolu tape produk UMKM Tangerang 52% bersedia melakukan pembelian ulang. Bolu tape yang dihasilkan dari UMKM Tangerang beberapa telah berkembang dan dikenal masyarakat sebagai pilihan seperti merek Mama Bolu, Taya Bolu, Duta bolu, Dapur Erdia, Labila dan banyak lainnya.

Maka setiap usaha harus mengetahui akan kebutuhan dan keinginan dari masyarakat. sehingga sebagai pelaku usaha UMKM dapat menempatkan diri (*positioning*) dengan baik serta menargetkan (*targeting*) secara tepat, siapakah yang akan dituju. *Positioning* mengacu pada penciptaan citra dari

suatu produk yang ditawarkan baik terhadap fitur maupun kelebihan-kelebihan yang menjadi pembeda di benak konsumen. *Positioning* merupakan persepsi konsumen yang nyata atau manfaat dari *image* produk miliki (Ferrell dan Hartline, 2010). *Targeting* sendiri merupakan strategi yang memiliki banyak keuntungan, termasuk diversifikasi terhadap resiko usaha dan kemampun untuk merebut pasar serta kesempatan mendapatkan market segmen yang atraktif (Ferrell dan Hartline, 2010). Pelaku usaha juga harus memfokuskan diri terhadap strategi yang digunakan, bagaimana caranya mendapatkan pengetahuan mengenai budaya dari masyarakat, agar dapat memiliki hubungan yang baik dengan konsumennya.

Meskipun banyak penelitian tentang minat beli ulang namun penelitian atas minat beli ulang produk makanan UMKM tidak banyak dilakukan. Pada penelitian Meilani dan Simanjuntak (2012), menunjukkan bahwa kualitas produk, harga, berpengaruh terhadap minat beli konsumen atas produk makanan UMKM Tangerang. Kontribusi penelitian memberikan memberikan masukan bagi pelaku UMKM pembuat makanan khas Tangerang untuk mengetaui bagaimana dapat membuat konsumen tertarik melakukan pembelian ulang dan mempunyai keunggulan kompetitif dengan pesaingnya.

Dari latar belakang di atas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana faktor-faktor daya tarik minat beli ulang bolu tape sebagai produk makanan khas UMKM Tangerang?

KAJIAN PUSTAKA

Pemasaran. Pemasaran berhubungan dengan proses mengidentifikasi dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia dan masyarakat. Definisi pemasaran adalah memenuhi kebutuhan secara menguntungkan (Kotler dan Keller, 2012). Lamb, Hair, dan Daniel (2008) berpendapat bahwa pemasaran adalah proses merencanakan dan melaksanakan konsep nilai, memberikan harga, promosi, distribusi atas barang atau jasa yang dipertukarkan demi kepuasan individu dan tujuan organisasi bisnis. Dan sesuai pernyataan Kotler dan Amstrong (2007) bahwa pemasaran merupakan proses dimana perusahaan membuat nilai untuk konsumen, membangun hubungan yang baik dengan konsumen dalam rangka membuat konsumen menghargai dan melakukan pembelian kembali.

Biaya Produksi. Carter (2009) berpendapat bahwa biaya produksi adalah nilai tukar, pengeluaran dan pengorbanan yang dilakukan agar mendapat manfaat. Besarnya biaya produksi akan mempengaruhi harga jual. Biaya produksi meliputi segala pengorbanan yang dilakukan perusahaan berkenaan proses produksi sebuah barang, sebagai biaya-biaya untuk mengkoordinasikan produksi. Biaya produksi diukur dengan uang; merupakan pengorbanan satuan ekonomi; yang sudah terjadi atau akan terjadi; pengorbanan mencapai tujuan tertentu. Biaya produksi dapat digolongkan kedalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik (Mulyadi, 2014). Demikian juga

Hanggana (2009) menyatakan biaya produksi merupakan pengeluaran total perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan mentah dalam penciptaan barang yang diproduksi perusahaan.

Kualitas Produk. Lamb, Hair, dan Daniel (2008) kualitas produk mengacu pada kesesuaian teknis, alat yang baik atau unggul dapat melakukan pekerjaan yang lebih baik dalam proses produksi dan pembuatan kemasan yang menarik, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan meningkatkan merek. . Kualitas mempunyai delapan dimensi pengukuran yang terdiri dari aspek-aspek: kinerja (*Performance)*, keragaman produk (*Features*), keandalan (*Reliability*), kesesuaian (*Comformance*), daya tahan (*Durability*), kemampuan pelayanan (*Serviceability*), estetika (*Aesthetics*), kualitas yang dipersepsikan (*Perceived quality*). Tidak semuanya cocok dipakai pada tiap produk, maka harus disesuaikan dengan jenis produknya. Peningkatan kualitas harus menjadi bagian dari strategi pemasaran setiap organisasi. Didukung pernyataan Kotler dan Armstrong (2007), kualitas produk adalah kemampuan sebuah produk melakukan fungsinya termasuk ketahanan produk, reliabilitas, presisi, dan nilai yang melekat pada produk. Petter dan Donnelly (2007), mendefinisikan kualitas produk adalah derajat superioritas sebuah produk yang dihasilkan dibandingkan dengan yang sejenis. Petter dan Donnelly (2007), mengartikan kualitas produk adalah derajat superioritas yang dimiliki oleh sebuah produk. Kualitas produk yang baik membuat konsumen merasa terpenuhi keinginan dan kebutuhannya akan suatu produk. Kualitas produk dapat dicirikan dengan Cita rasa produk, Bahan baku, Tingkat kebersihan, dan Variasi bahan baku produk. Drummond dan Brefere (2010) berpendapat bahwa cita rasa adalah suatu cara pemilihan makanan yang harus dibedakan dari rasa makanan tersebut. Cita rasa merupakan atribut makanan yang meliputi penampakan, bau, rasa, tekstur, dan suhu. Dalam produk makanan dapat berupa aroma, rasa dan tekstur. Cita rasa dapat ditinjau dari ketika disajikan dan ketika dirasakan. Biasanya pada produk makanan, konsumen cenderung melakukan penilaian dari rasa. Dikonfirmasi oleh Aaker (2009) bahwa kualitas yang ditawarkan oleh sebuah produk menjadikan alasan bagi konsumen membeli produk tersebut.

Harga. Harga merupakan pengorbanan secara ekonomi atas sejumlah uang yang dikeluarkan. Harga dipengaruhi oleh pengorbanan yang dilakukan perusahaan berkenaan biaya produksi atas suatu produk (Mulyadi, 2014).Pemasar dapat menaikkan atau menurunkan harga lebih sering dan mudah daripada mengubah variabel bauran pemasaran lainnya. Harga adalah senjata kompetitif penting bagi organisasi, karena harga dikalikan dengan jumlah unit yang terjual sama dengan total pendapatan bagi perusahaan (Kotler dan Amstrong, 2007).Lamb, Hair, dan Daniel (2008) merupakan apa yang pembeli harus bayarkan untuk mendapatkan produk. Seringkali harga

merupakan hal yang paling fleksibel dan elemen tercepat dalam perubahan bauran pemasaran. Ketika konsumen melakukan evaluasi atas harga produk bisanya dipengaruhi oleh perilaku konsumen itu sendiri. Aaker (2009) juga menyebutkan bahwa manakala produk yang ditawarkan komplek dan status produk masih bersaing, maka harga menjadi salah satu indikator penilaian kualitas.

Citra Produk. Kotler dan Amstrong (2007) mendefinisikan citra merupakan impresi atas sesuatu. Citra produk menurut (Kotler dan Keller, 2012) dapat dinyatakan sebagai persepsi dan keyakinan konsumen, dengan asosiasi dalam ingatan konsumen, di ingat pertama dan tertanam di benak konsumennya. Citra produk dibangun agar menjadi positif di mata konsumen. Buchari Alma (2007) mempertegas bahwa citra produk adalah persepsi seseorang terhadap seperangkat atribut yang melekat pada suatu produk. Persepsi atas produk melekat atas keseluruhan dari kualitas yang dimiliki oleh sebuah produk yang berkaitan dengan apa yang diharapkan oleh konsumen. Jadi citra produk adalah sekumpulan asosiasi yang dipersepsikan konsumen terhadap suatu produk (Simamora, 2008).

Kepuasan Konsumen. Kotler dan Keller (2012) mendefinisikan kepuasan konsumen sebagai fungsi seberapa sesuai harapan pembeli produk dengan performa yang dipikirkan pembeli atas produk tersebut. Konsumen akan merasa puas jika harapan dan kenyataannya terpenuhi sesuai dengan keinginanya**.** Jadi kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan hasil produk yang diharapkan. Hoyer dan Maclnnis (2008), kepuasan konsumen adalah titik kritikal keberhasilan sebuah bisnis sebab melalui kepuasan konsumen, konsumen rela membayar dengan harga lebih dan bersedia melakukan pembelian ulang. Oleh Sunarto (2007) didefinisikan sebagai keseluruhan sikap yang ditunjukkan pelanggan atas barang atau jasa setelah mereka memperoleh dan menggunakannya. Ini merupakan penilaian *evaluative* pascapemilihan yang disebabkan oleh seleksi pembelian khusus dan pengalaman menggunakan atau mengkonsumsi barang atau jasa tersebut. Kepuasan dalam penelitian ini diukur melalui beberapa indikator yang mengacu pada Tjiptono (2011) yang meliputi: 1.Konsumen puas secara keseluruhan dalam pengalamannya menggunakan mengkonsumsi produk. 2. Konsumen puas dengan produk dan layanan sudah ideal 3. Konsumen puas setelah mengkonsumsi produk sesuai dengan harapannya.

Minat Beli Ulang. Minat beli atau intensi pembelian merupakan instruksi diri konsumen untuk membeli produk atau mengambil tindakan yang berkaitan dengan pembelian (Kotler dan Keller, 2012). Menurut Solomon, Marshall, Stuart (2009) keputusan transaksi konsumen untuk melakukan pembelian ulang berkaitan dengan perilaku konsumen yang menjelaskan proses keterkaitan ketika seseorang memilih, membeli, menggunakan, atau mengatur

suatu produk, jasa, ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan Kotler dan Keller (2012) menyampaikan bahwa terdapat beberapa tahap seperti pengenalan kebutuhan; pencarian informasi; evaluasi alternatif; keputusan pembelian. Blackwell et al. (2012), mendefinisi minat beli adalah apa yang konsumen pikir mereka akan beli. Aaker (2009) menyampaikan bahwa pelanggan akan melakukan pembelian ulang dikarenakan keengganan untuk berpindah. Sedangkan perilaku mengukur apa yang dapat diamati seperti perilaku faktual dari konsumen, misalnya jumlah yang dibeli, frekuensi pembelian, dan pembelian berulang (*repeated buying*).

METODE

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk melihat makna bagaimana faktor-faktor daya tarik minat beli ulang bolu tape sebaga produk makanan khas UMKM Tangerang. Penelitian kualitatif ini berbasis pada studi kasus yang diharapkan memberikan hasil data deskriptif berupa kata-kata bentuk tulisan atau lisan dari orang-orang terhadap tindakan yang bisa diamati melalui pengumpulan data pada suatu latar ilmiah. Data dilakukan karena peneliti tertarik atas suatu fenomena (Moleong, 2010). Metode studi kasus dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan eksplorasi mendalam terhadap program, kejadian, proses, aktifitas, terhadap satu atau lebih dari satu orang. Sesuai Yin (2011) merupakan penyelidikan empiris menyelidiki fenomena kontemporer konteks kehidupan nyata.

Teknik Pengumpulan Data. Pengumpulan data dilakukan melalui metode survei dengan kuesioner dan wawancara, pengamatan, dokumentasi sesuai Sugiyono (2011). Terdapat dua kategori narasumber (1) narasumber pelaku UMKM penghasil produk bolu tape terdiri dari dua narasumber pemilik usaha bolu yang sudah lebih dari tiga tahun menjalankan usaha. (2) empat narasumber konsumen yang telah membeli dan merasakan bolu tape produk pelaku UMKM Tangerang dengan minimal tiga kali transaksi dalam satu tahun terakhir. Selanjutnya data dianalisis dengan triangulasi sumber. Sesuai Sugiyono (2012) triangulasi sumber dilakukan dengan pengecekan data berbagai sumber dengan berbagai cara atau berbagai waktu. Dan hasilnya diambil intisari wawancara membentuk kategori jawaban dan membentuk pola jawaban.

HASIL

Gambaran Pelaku UMKM Produk Bolu Tape. Dalam penelitian ini pemilihan merek dari produk bolu tape berdasarkan popularitas yang lebih sering disebutkan oleh responden eksplorasi. Namun merek tidak dapat disebutkan demi *privacy* pelaku usaha. Sehingga dalam penelitian ini akan disebutkan sebagai merek X dan merek Y.

Produk bolu tape merek X disebutkan 44% responden penelitian eskplorasi terhadap 50 orang yang sudah merasakan dan membeli bolu tape produk dari UMKM Tangerang. Berdiri sejak 4 tahun lalu. Pusat lokasi usaha di

Cimone Permai, Tangerang. Berslogan "rasakan dulu baru bicara". Harga yang ditawarkan mulai Rp. 30.000,- sampai Rp. 100.000,-. Dan dapat melakukan *Cash on Delivery (*COD). Varians rasa yang ditawarkan original, keju, ketan hitam, strawberry, blueberry, kismis, ketan hitam- keju, keju-coklat, strawberry-keju, kismis-keju, strawberry-keju, blueberry-keju. Saat ini sudah mempunyai jangkauan pemasaran se Indonesia karena sistem *online* yang dilakukan dengan menggunakan media sosial, website dan blog.

Produk bolu tape merek Y disebutkan oleh 32% responden penelitian eskplorasi terhadap 50 orang yang sudah merasakan dan membeli bolu tape produk dari UMKM Tangerang. Berdiri 3 tahun lalu. Pusat lokasi usaha di Cipondoh Tangerang. Dikenal karena varian rasa gurih memadukan keju dan almond serta tanpa bahan pengawet. Harga Rp. 45.000,-. Sudah memadukan penjualan berbasis *online* dalam satu tahun terakhir.

Produk bolu tape merek Y disebutkan oleh 32% dari penelitian eskplorasi terhadap 50 orang yang sudah merasakan dan membeli bolu tape produk dari UMKM Tangerang

Narasumber. Wawancara dilakukan terhadap enam narasumber dengan dua kategori:

- Kategori pertama adalah narasumber pelaku UMKM penghasil produk bolu tape terdiri dari dua narasumber pemilik usaha bolu yang sudah lebih dari tiga tahun menjalankan usaha. Pemilihan narasumber X dan Y berdasarkan merek yang lebih dikenal oleh pembeli dalam penelitian eksplorasi, keberlangsungan usaha minimal 3 tahun dan ketersediaan waktu.

Tabel 1. Data Narasumber Pelaku Usaha

Keterangan	**Narasumber Pertama**	**Narasumber Kedua**
Inisial Nama	Ibu Nr	Ibu Al
Jabatan	Pemilik usaha merek X	Pemilik usaha merek Y
Tahun mulai usaha	2013	2014
Modal usaha awal	1.5 Juta Rupiah	3.5 Juta Rupiah
Omzet per bulan saat ini	28 Juta Rupiah	14 Juta Rupiah
Keuntungan bersih per bulan	18 Juta Rupiah	8 Juta Rupiah

Kategori kedua adalah empat narasumber konsumen yang telah membeli dan merasakan bolu tape produk pelaku UMKM Tangerang dengan minimal tiga kali transaksi dalam satu tahun terakhir, sehingga dapat membantu dalam menjawab persoalan penelitian mengenai kualitas, harga, dan minat beli ulang.

Tabel 2 Data Narasumber Konsumen

Keterangan	**Narasumber Pertama**	**Narasumber Kedua**	**Narasumber Ketiga**	**Narasumb Keempat**
Inisial Nama	An	Ti	Bm	Dd
Gender	Wanita	Wanita	Pria	Pria
Usia	43 tahun	31 tahun	28 tahun	37 tahun
Pekerjaan	Karyawan	Ibu Rumah Tangga	Karyawan	PNS
Pembelian terakhir	April 2018 Sosial Media	Februari 2018 Toko oleh-oleh	April 2018 Web	Januari 201 Toko
Lokasi Membeli				

PEMBAHASAN

Pembahasan Masalah Penelitian Faktor-Faktor Daya Tarik Minat Beli Ulang Bolu Tape Sebagai Produk Makanan Khas UMKM Tangerang

Dari observasi dan wawancara kepada narasumber pelaku UMKM pemilik usaha bolu tape merek X dan merek Y diperoleh hasil:

- Bolu tape merek X dan merek Y sebagai makanan produk khas UMKM Tangerang mempunyai ukuran yang tidak terlalu besar yaitu 30x15 cm. Dengan tampilan kemasan yang baik menggunakan karton dengan label merek dan varian. Desain kemasan memudahkan dalam membawa atau memotong ketika nanti dikonsumsi. Tampilan *topping* dan bentuk serta warna membuat konsumen mudah mengidentifikasi varian dari bolu tape, misal jika original berwarna kuning natural, dan *topping* almond, keju, kismis atau lainnya sudah terlihat sebelum merasakannya. Bahan yang dipakai dari tape pilihan. Artinya tape singkong, dibuat dari umbi kayu pilihan yang difermentasi dengan ragi selama beberapa hari. Tape singkong yang dipilih dengan kekenyalan dan kelembekan tertentu. Dimaksudkan agar bolu tape tidak keras ketika dimakan. Sebagai produk makanan olahan bolu tape merek X dan merek Y mempunyai citarasa khas berbeda dari bolu pada umumnya. Bahan baku produksi yang spesifik dipertahankan untuk kualitas produk, meskipun atas pilihan bahan baku tersebut membuat biaya produksi menjadi tidak dapat ditekan dan memengaruhi harga jual.
- Selanjutnya bolu tape produk khas UMKM Tangerang ini sering disebut sebagai bolu tape benteng seperti julukan kota Tangerang adalah kota benteng. Bolu tape merek X dan merek Y tidak menggunakan pengawet dan rata-rata bertahan maksimal lima hari setelah tanggal produksi. Dapat diartikan bahwa pelaku UMKM produk bolu tape merek X dan merek Y telah menyadari pentingnya kualitas produk. Sehingga sesuai Kotler dan Amstrong (2008), melalui kualitas produk yang baik menjadikan strategi

potensial mengalahkan pesaing. Kemampuan dari kualitas produk untuk menunjukkan berbagai fungsi termasuk di dalamnya ketahanan, handal, ketepatan, dan kemudahan dalam penggunaan. Selanjutnya melalui kualitas produk yang baik tercipta persepsi positif konsumen atas bolu tape merek X dan merek Y yang akan menghasilkan kepuasan konsumen dan menimbulkan minat beli ulang sebagai bentuk loyalitas. Hal terebut sejalan dengan Lupiyohadi (2013), tentang kualitas produk yang positif akan memberikan kepuasan bagi konsumen dan memungkinkan konsumen loyal.

- Harga bersifat relatif dan termasuk lebih terjangkau, karena masih banyak cake atau sejenis bolu dari gerai toko roti mempunyai harga lebih mahal. Sebagai contoh dengan ukuran sama prol tape/ cake tanpa bahan tape produk non UMKM Tangerang atau dari kota lain mempunyai harga dimulai Rp. 60.000,-. Harga jual dipengaruhi oleh biaya bahan baku langsung(tape singkong dengan kualitas khusus) dan bahan baku tidak langsung (kualitas telor, mentega butter, tepung, bahan *topping*). Sebagai contoh pada merek Y terdapat bahan khusus seperti almond membuat biaya produksi dipengaruhi dengan harga bahan baku. Biaya produksi selain bahan baku yang menentukan harga bolu tape juga dipengaruhi biaya tenaga kerja yang membantu pelaku usaha, perlengkapan pemanggang seperti oven yang tepat, listrik, dan pemeliharaan alat produksi lainnya. Menurut narasumber pelaku usaha
- Menumbuhkan citra produk dilakukan melalui beberapa hal oleh pelaku usaha. Saluran pemasaran tidak hanya dilakukan melalui gerai stan oleh-oleh dari dinas KUKM Tangerang di terminal 3 Bandara Soetta atau toko lain. Namun sudah menggunakan pemasaran berbasis internet melalui sosial media seperti Facebook, Instagram, Twitter, serta web dan blog yang dikelola oleh pelaku usaha. Kemudian pengiriman juga bekerjasama dengan lembaga yang menyediakan jasa kurir pengiriman. Selain itu kemudahan dalam cara bertransaksi ditawarkan melalui pembayaran dengan transfer bank atau COD. Maka dapat dikatakan pelaku UMKM penghasil bolu tape sudah memikirkan kemudahan bagi konsumen untuk mengakses pembelian produk. Pengenalan produk kepada konsumen melalui banyak media juga membantu dalam meningkatkan citra produk di mata konsumen.

Dari wawancara terhadap narasumber konsumen bolu tape merek X dan merek Y yang sudah melakukan pembelian lebih dari 3 kali dalam setahun terakhir diperoleh hasil:

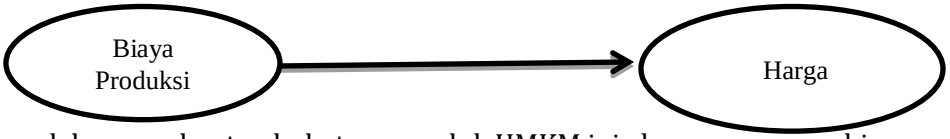
- Para narasumber merasa harga yang ditawarkan dalam pembelian produk bolu tape merek X dan merek Y masih cukup relevan dan dapat terjangkau bagi narasumber yang berprofesi baik sebagai ibu rumah tangga, karyawan swasta maupun PNS dengan kisaran usia 28-43 tahun. Harga yang diberikan sebanding dengan kualitas yang diberikan. Menurut narasumber hal ini tercermin dari cita rasa yang khas karena tape bahan baku yang

khusus, kekenyalan cukup (tidak keras), aroma dan tidak menggunakan bahan pengawet merupakan nilai tambah tersendiri. Maka narasumber berpendapat bahwa dengan kualitas produk yang baik kisaran harga jual Rp.30.000,- sampai Rp. 60.000,- dirasa cukup adil bagi konsumen. Kisaran harga jual membuat konsumen puas atas produk yang diterima.

- Dikarenakan kualitas produk yang baik, maka narasumber merasakan bahwa citra bolu tape merek X dan merek Y adalah baik. Pemikiran narasumber menjadi positif ketika menjelaskan tentang produk bolu tape merek X dan merek Y. Citra produk yang baik membuat konsumen merasa senang atau puas saat membeli dan menikmati produk dan bersedia melakukan pembelian ulang.

Usulan Proposisi. Beberapa konsep penting dalam penelitian ini akan dirangkai menjadi suatu proposisi. Proposisi adalah pernyataan terdiri dari satu atau lebih konsep atau variabel (Sanusi, 2011). Masing-masing proposisi menunjukkan keterhubungan antara dua konsep. Proposisi-proposisi tersebut adalah sebagai berikut:

Proposisi 1: Biaya Produksi Memengaruhi Harga



Faktor biaya dalam pembuatan bolu tape produk UMKM ini akan memengaruhi berapa harga yang ditawarkan agar pelaku usaha mendapatkan laba yang dirasa layak. Biaya produksi meliputi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah bahan baku sampai menjadi bolu tape siap konsumsi. Dalam hal ini produk yang dihasilkan diberikan harga Rp. 30.000, sampai Rp. 60.000,- dengan maksud untuk mutu yang terjaga, maka pelaku usaha akan dapat meningkatkan penjualan. Selaras dengan pernyataan Mulyadi (2014) menyatakan bila harga jual produk sudah ada, informasi biaya produksi diperlukan agar dapat mengurangi ketidakpastian atas harga jual berikutnya yang akan dibayarkan oleh konsumen. Penetapan harga yang tepat akan berimbas bagi pelaku usaha produk bolu tape dalam permintaan konsumen.

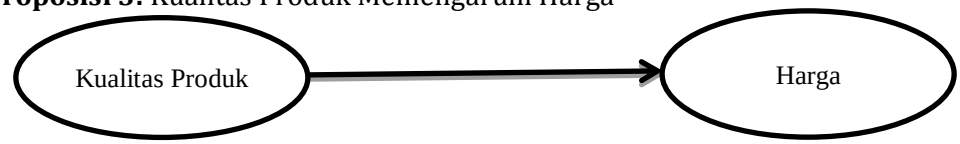
Proposisi 2: Biaya Produksi Memengaruhi Kualitas Produk



Dikarenakan biaya produksi menyangkut bahan baku yang digunakan, maka dengan mempertahankan biaya produksi akan memengaruhi kualitas produk. Artinya menurut narasumber pelaku usaha misalnya dalam pemilihan jenis tape tertentu, penggunaan jumlah telur, dan kualitas mentega yang dipakai, serta pemilihan bahan lain seperti topping. Termasuk juga proses oven pada suhu yang tepat, penggunaan sumber daya dalam produksi tidak dihemat

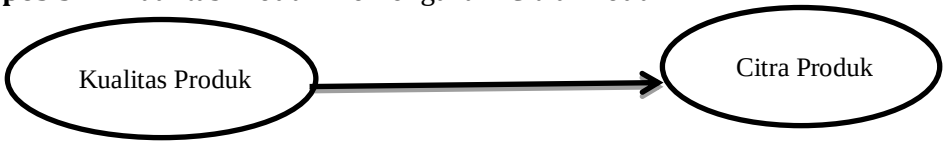
sedemikian namun lebih mementingkan hasil yang baik. Dengan biaya produksi yang dirasakan pantas untuk dipertahankan maka kualitas produk dapat lebih terjaga sebagai standarisasi. Karena bahan baku yang baik akan menghasilkan produk dengan kualitas yang baik juga. Sesuai pernyataan Hansen dan Mowen (2013) bahwa kualitas produk yang baik merupakan karakteristik produk sesuai harapan konsumen yang harus dikenali oleh pelaku usaha melalui biaya produksinya.

Proposisi 3: Kualitas Produk Memengaruhi Harga



Dengan kualitas produk yang baik, narasumber konsumen merasa adil dan mempunyai pandangan yang positif atas harga yang ditawarkan. Sesuai Kotler dan Amstrong (2010) bahwa harga juga ditentukan oleh kualitas produk, serta besarnya permintaan pasar. Narasumber konsumen menilai harga yang ditawarkan dengan kualitas produk yang melekat pada bolu tape produk UMKM ini menjadi daya tariknya. Selaras Lupiyoadi (2011) penentuan harga berkaitan dengan nilai yang ditawarkan pada konsumen dan memengaruhi citra produk serta keputusan pembelian. Artinya kualitas produk yang baik akan memberikan dampak terhadap harga yang ditawarkan. Sesuai pernyataan narasumber produsen bahwa mereka mempertahankan kualitas produk yang baik untuk dijaga agar konsumen merasa layak atas harga yang ditawarkan Rp.30.000,- sampai Rp. 60.000,-.

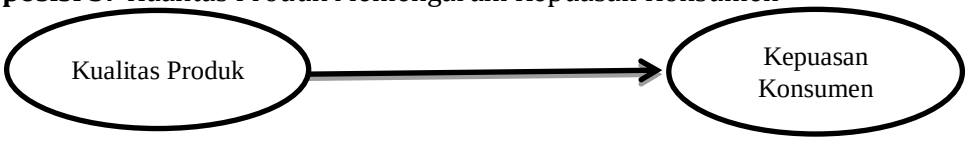
Proposisi 4: Kualitas Produk Memengaruhi Citra Produk



Kualitas produk dijaga sedemikian oleh pelaku UMKM melalui proses produksi yang tepat. Kualitas harus dirasakan bahkan dibandingkan dengan pesaing. Maka citra produk bolu tape merek X dan merek Y diperoleh dari kualitas produk yang baik sesuai pengetahuan dan pengalaman konsumen atas produk tersebut. Sesuai (Kotler dan Amstrong, 2010) jika pelanggan menginginkan kehandalan, daya tahan, atau kinerja yang lebih tinggi, maka hal-hal itulah yang disebut kualitas oleh pelanggan. Pada bolu tape merek X dan merek Y, menurut narasumber konsumen, yang menjadi pembeda keunggulan dalam kualitas seperti citarasa dan ketahanan serta tampilan produk atas varian rasa. Kualitas produk memengaruhi citra produk bolu tape karena konsumen juga makin

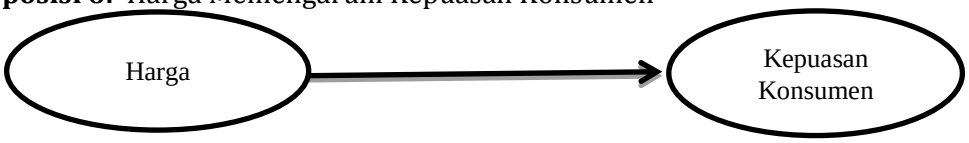
kritis dalam melakukan pilihan atas produk. Bukan sekedar tampilan bolu tape sebagai atribut tetapi juga bagaimana rasanya.

Proposisi 5: Kualitas Produk Memengaruhi Kepuasan Konsumen



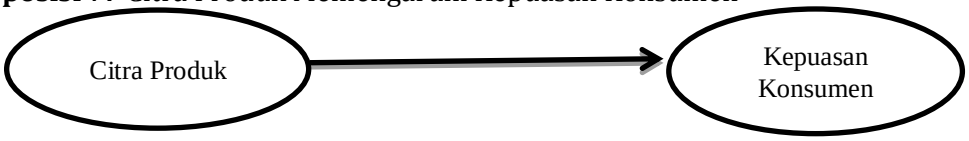
Kualitas produk yang dimiliki produk bolu tape merek X dan merek Y, maka akan menjadikan kelebihan bagi produk tersebut. Jadi dalam hal ini kualitas produk menentukan kepuasan yang ada. Keunggulan kompetitif merupakan keunggulan lebih yang dimiliki dari pesaing, yang diperoleh oleh konsumen dengan menawarkan nilai lebih yang lebih besar dari kompetitor lakukan (Kotler dan Armstrong, 2010). Dalam hal ini kualitas termasuk dalam hal nilai lebih tersebut. Sehingga apabila kualitas yang dimiliki suatu produk bolu tape ini dirasa baik atau lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya, tentu hal ini akan menimbulkan keunggulan kompetitif yang dimiliki dibandingkan pesaingnya dan mampu memberikan kepuasan konsumen.

Proposisi 6: Harga Memengaruhi Kepuasan Konsumen



Harga yang ditetapkan oleh perusahaan akan mempengaruhi kepuasan konsumen. Apabila harga jual yang ditetapkan oleh pelaku UMKM atas produk bolu tape tidak sebanding dengan apa yang ada dibenak *customer* maka tidak terjadi kepuasan. Berdasarkan wawancara atas narasumber konsumen kisaran harga Rp. 35.000,- sampai Rp. 100.000,- dirasa masih mampu membuat konsumen merasa cukup pantas dan puas. Artinya saat ada merek bolu tape yang lain, maka konsumen membandingkan dengan merek X dan merek Y sebelum melakukan transaksi. Harga mempengaruhi konsumen bolu tape merek X dan merek Y mengambil keputusan melakukan pembelian. Dengan harga dari produsen, dan konsumen menerima bolu tape dengan kualitas yang baik maka mereka merasa puas atas harga yang ditawarkan.

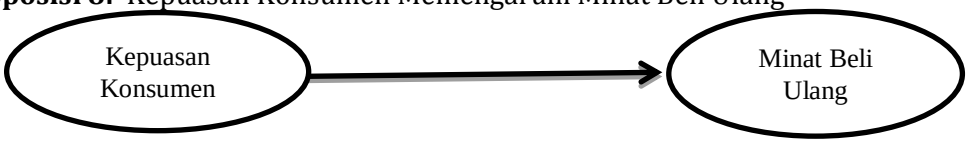
Proposisi 7: Citra Produk Memengaruhi Kepuasan Konsumen



Menurut narasumber pelaku usaha tidak mudah dalam membangun citra produk yang baik. Selain melaui media pemasaran yang tepat perlu menjaga serangkaian proses mulai dari produksi sampai berani menerima masukan

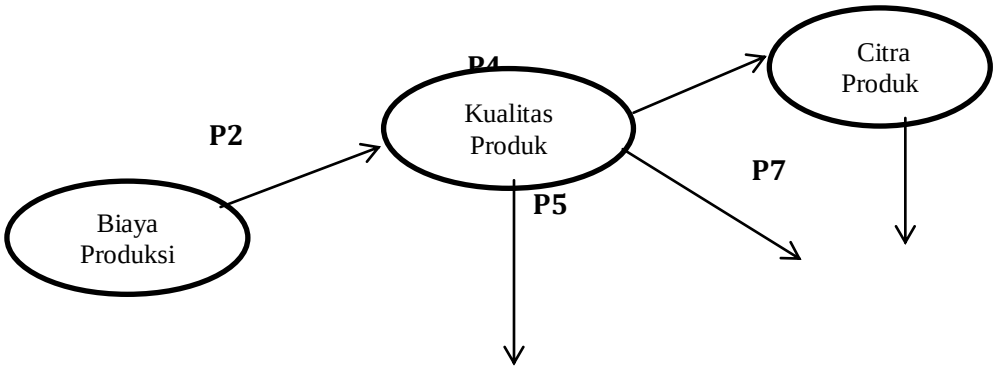
konsumen atas produk yang ditawarkan. Hal ini dimaksudkan untuk membangun pengalaman dan pengetahuan positif atas produk bolu tape yang ditawarkan. Dengan citra produk yang dirasakan positif maka konsumen menjadi puas atas bolu tape merek X dan merek Y. Tanggapan positif konsumen bersifat emosional karena terpenuhinya harapan yang membentuk kepuasan. Menurut pelaku usaha produk UMKM bolu tape bahwa kepuasan konsumen menguntungkan karena memberikan manfaat agar konsumen dapat melakukan pembelian ulang. Kotler dan Keller (2012) menyatakan melalui citra produk yang positif dan melekat di benak konsumen maka konsumen dapat percaya akan produk dan merasa puas bahwa produk yang dibeli mempunyai nilai yang baik. Dan kualitas produk bergantung pada kemampuan produk yang diwujdukan dalam memberikan kepuasan bagi konsumen.

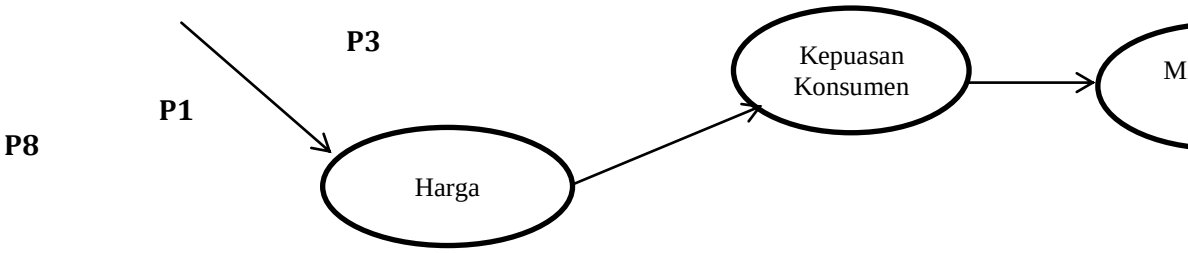
Proposisi 8: Kepuasan Konsumen Memengaruhi Minat Beli Ulang



Kepuasan konsumen atas produk makanan khas bolu tape saat memutuskan melakukan pembelian ulang, selain dari pengalaman merasakan produk itu sendiri, konsumen dapat menerima penguatan dari unsur-unsur lain dalam situasi pembelian, seperti lingkungan atau *atmosphere* di mana transaksi terjadi, perhatian dan layanan jasa yang disediakan oleh pelaku usaha, dan fasilitas yang disediakan. Sehingga hal ini akan mempengaruhi keputusan pembelian ulang terhadap produk yang diberikan. Kepuasan konsumen merupakan faktor pembentuk perilaku yang penting dalam menumbuhkan minat beli ulang produk bolu tape merek X dan merek Y oleh narasumber konsumen. Selaras pernyataan Zhou et al (2009) bahwa saat harapan konsumen terpenuhi oleh produk membuat kepercayaan dan menunjukkan bahwa produsen telah memenuhi harapan saat transaksi sebelumnya. Sehingga kepercayaan atas produsen diwujudkan dalam minat beli ulang.

Usulan Model. Pada bagian ini, proposisi-proposisi yang telah dibentuk dirangkai menjadi teori atau model. Model dibentuk dengan cara mengaitkan sebuah proposisi dengan proposisi yang lainnya. Maka model yang terbentuk pada penelitian adalah sebagai berikut.





KESIMPULAN, IMPLIKASI, SARAN DAN KETERBATASAN

Kesimpulan.

Berdasarkan observasi, pencarian literature dan wawancara atas narasumber dapat diperoleh kesimpulan bahwa biaya produksi pembuatan bolu tape merek X dan merek Y memengaruhi kualitas produk dan harga. Dengan kualitas produk yang dipertahankan oleh produsen pelaku UMKM produk bolu tape memengaruhi harga yang ditawarkan pada kisaran Rp. 30.000,- sampai Rp. 60.000,- . Dimana kualitas produk yang dirasakan baik oleh konsumen membuat penilaian atas produk yang diwujudkan dalam keseluryhan produk berupa citra produl dan menimbulkan kepuasan bagi konsumen. Selanjutnya citra produk yang dirasa positif membuat perasaan konsumen atas harapan ketika melakukan pembelian menjadi tercapai sehingga berujung pada keinginan melakukan pembelian ulang.

Implikasi Manajerial.

Pelaku UMKM produk bolu tape merek X dan merek Y sudah mampu membuat citra produk, kepuasan dan minat beli ulang dari konsumen yang harus tetap dijaga. Dengan tetap berinovasi dalam varian rasa dan tampilan yang lebih baik. Mengutamakan kualitas tape khusus dan tidak menggunakan bahan pengawet merupakan keunggulan yang harus dipertahankan untuk menjaga kepercayaan konsumen atas produk. Selanjutnya agar mempunyai akses pemasaran yang lebih luas dapat menggunakan sarana media berbasis internet, tidak hanya pada outlet yang sudah tersedia. Turut serta dalam even kepariwisataan berkaitan pengenalan makanan tradisional juga dapat dilakukan. Ukuran bolu tape yang ditawarkan paling kecil selama ini adalah 10 cm x 25 cm, disarankan dapat membuat ukuran sesuai keinginan konsumen. Atau seperti Cup Cakes sehingga harga yang ditawarkan menjadi lebih ekonomis.

Keterbatasan Penelitian. (1)Tidak dapat melakukan observasi langsung secara terus-menerus karena akan menggangu jalannya usaha. (2)Memiliki keterbatasan dalam mengakses informasi dan data yang dibutuhkan, mengingat sebagian informasi dan data bersifat rahasia dan tidak dapat dikonsumsi publik. (3) narasumber pelaku UMKM dan narasumber konsumen

yang bersedia diwawancarai terbatas sehingga penelitian ini tidak dapat digeneralisir untuk semua pelaku UMKM penghasil bolu tape ataupun semua konsumen bolu tape sebagai makanan khas dari Tangerang.

Saran Penelitian Selanjutnya. (1)Pada penelitian lanjutan diharapkan tidak hanya dapat dilakukan secara kualitatif tetapi bisa dilakukan secara metode kuantitatif. (2) Mencari perbandingan beberapa produk UMKM tidak hanya sebatas bolu tape. (3)Membandingkan objek dengan beberapa produsen dalam bidang sama lainnya, agar data lebih akurat dan reliable.

DAFTAR PUSTAKA

Aaker, David. A. 2009. *Strategic Market Management*, Fouth ed. John Wiley &. Sons.

Buchari. A. 2007. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung:Alfabeta

Blackwell, R. D., et al. 2012. *Consumer Behavior*. Singapore: Cengage Learning Asia Pte Ltd.

Carpenter, Mason A, and WM. Gerard Sanders. 2009. *Strategic Management : a Dynamic Perspective Concepts and Cases*, 2nd ed. Pearson Education.

Carter, W.K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat. Jakarta.

Drummond KE & Brefere LM. 2010. *Nutrition for Foodservice and Culinary Profesisional's. Seventh Edition*. New Jersey.John Wiley & Sons, Inc

Ferrell, O.C and Michael D. Hartline. 2010. *Marketing Strategy*, 5th ed. Cengage Learning.

Hansen, Don R., dan Maryanne M. Mowen. 2013. *Managerial Accounting*. 8 th. Edition. South-Western: Thomson.

Hanggana, Sri, Akuntansi Biaya. 2009. Edisi 1. Lembaga Pengembangan Pendidikan (LPP) UNS dan UPT Penerbitan dan Percetakan UNS (UNS Press). Surakarta, Jawa Tengah.

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2012. *Marketing Management 13*. New Jersey: Pearson.Prentice Hall.

Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2010. *Principle of Marketing*, 13th ed. Upper Saddle River, New Jersey: Person Education.

Lamb, Hair, and McDaniel.2008. *Marketing*, 10th ed. Cengage Learning.

Lupiyoadi, Rambat. 2013. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.

Marsum, A.W. 2005. *Restoran dan Segala Permasalahannya*, Edisi IV. Yogyakarta: Andi.

Meilani, Yohana Cahya Palupi dan Sahat Simanjuntak. 2012. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Beli Produk Makanan dan Minuman Usaha Kecil Menengah Kabupaten Tangerang. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol. 14. No. 2. Hal. 164 – 172. Universitas Petra.*

Moleong, Lexy J. 2010. Metodologi Penelitian Kualitatif: Edisi Revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.

Simamora, B. 2008. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Cetakan Ketiga. Jakarta : PT. Gramedia.

Solomon, M.R.,Marshall, G.W., and Stuart, E.W. 2009. *Marketing: Real People, Real Choice*. New Jersey: Prentice Hall.

Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (*Mixed Methods*). Bandung: Alfabeta.

Sunarto. 2007. *Perilaku Konsumen*. Aditya Media.

Tjiptono, F. 2011. *Pemasaran Jasa*.Bayumedia, Malang.

Yin, Robert K. 2011. Studi Kasus: Desain dan Metode. Rajagrafindo Persada. Jakarta.

Zhou, T. You Binlo, Wang Bing. 2009. The Relative Importance of Website Design Quality and Service Quality in Determining Consumers' Online Repurchase Behavior. *Journal of Information Systems Management volume 36. Hal. 327–33*

https://www.bantennews.co.id/izin-dipermudah-umkm-kota-tangerang-terus-berkembang/ tanggal akses: 16 Maret 2018

PENGARUH ENDORSER TENAGA AHLI TERHADAP MINAT PEMBELIAN SENSODYNE (STUDI PADA KONSUMEN HYPERMART MALANG TOWN SQUARE)

FitriAuliasari
FaniFirmansyah
FakultasEkonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Email: firmansyahfani@yahoo.co.id

Abstract: *One of the realities in the business world is the increasingly sharp competition. One of the causes of the increasingly sharp competition is the more companies that produce and market similar or similar products or the number of companies that are able to offer products to consumers with relatively similar behnefits Sensodyne seeks to create its own market share in Indonesia, by educating the market related awareness taking care of sensitive teeth. This study aims to identify the influence of endorser experts on purchasing interest in Sensodyne toothpaste. This research uses quantitative research type with descriptive analysis method and linear regression analysis. The population in this study are the customers of Hypermart Malang Town Square. The sampling technique is purposive sampling with the number of samples of 100 respondents. The result of research indicate that there is influence of attraction to consumer interest of Sensodyne to consumer in Hypermart Malang Town Square. While the credibility variable has no effect on the purchase interest of Sensodyne to the consumer in Hypermart Malang Town Square.*

Keywords: *endorser, purchase intention*

PENDAHULUAN

Ketatnyapasarpenjualanproduk pasta gigi di Indonesia saatini, dapatdirasakandenganbanyaknyamerek-merek yang beredarpadamasyarakat. Makasetiapprodukharusmemilikistrategikhususuntukmenjadi yang ungguldaripesaingnya. Sensodynemerupakansebuahproduk pasta gigi yang memilikistrategikhususuntukmenanganimerek-merekpesaing yang sudahmenjadi*market leader* di Indonesia. Sensodynemenspesifikkandirimenjadiproduk pasta gigikhususgigisensitif.

Sensodyneberusahamenciptakansendiripangsapasarnya di Indonesia, denganmengedukasipasarterkaitkesadaranmerawatgigisensitif. Produkinimelakukankampanyeuntukmemperlihatkankepadamasyarakat Indonesia tentangkemutakhiranteknologiSensodynedalammengembangkan pasta gigisensitif..Dalammenyampikanpesanpersuasipadaiklanya, sensodynemembutuhkan model pendukungiklan yang sesuaidenganproduknya. Denganstrategi yang matang, sensodynememilihdoktergigisebagai*endorser* padaproduknya.

Upaya yang dilakukansensodynebukanlah main-main. Terbuktisensodynemerupakanpastagigisensitifdenganpenjualannomorsatu di Indonesia. Hal iniberdasarkanperhitungandanklaim PT *GalaxoSmithKline*Indonesia berdasarkan data yang dilaporkan oleh Nielsen Retail index untukvariangigi sensitive padakategori pasta gigiselamaperiode 12 bulanterahir di bulan Mei 2015 untukpasarperkotaan Indonesia. (www.sensodyne.co.id) MenurutShimp (2003:459) Produk-produk di dalambanyakiklanmendapatdukungan (*endorsement)*eksplisitdariberbagaitokohumum yang popular. Selaindukungankaumselebriti, produk-produkjugamenerimadukunganeksplisitatausecaraterselubungdariparan onselebriti. Bentukterahirdari "dukungan orang khusus".

Sejalan dengan itu menurut Moriarty, Michell dan Wells (2011:448) dalam format juru bicara (ikon *brand*, karakter sebagai juru bicara) atau *endorser*, pengiklan menggunakan selebritis yang disukai orang (misalnya Tiger Woods), menciptakan karakter (Aflac Bebek, Geico Manusia Gua), ahli yang kita hormati (dokter, tukang maytaq) atau seseorang "yang seperti kita" yang hidupnya bermanfaat. Menurut Murti (2014) telah melakukan penelitian dengan hasil adanya pengaruh positif dan signifikan antara endorser pada minat beli. Namun hal ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan Utami (2011) bahwa endorser tidak berpengaruh signifikan pada minat beli. Hal inilah yang menjadi salah satu alasan mengapa penelitian ini perlu dilakukan.

Sikap merupakan karakteristik mental dari konsumen. Sedangkan persuasi adalah usaha yang dilakukan komunikator pemasaran untuk mempengaruhi sikap dan perilaku konsumendengan cara tertentu.

Advertising persuasif dirancang untuk memengaruhi dan menciptakan kepercayaan.Salah satunya dengan cara *Endorsemen* (pujian) oleh selebritis atau pakar digunakan untuk memperkuatkeyakinan.Komponen kognitif mengacu pada kepercayaan yang dimiliki seseorang yaitu (pengetahuan dan pemikiran konsumen). Hal ini akibat testimonial ahli yang menunjukkan bukti rasional. Kemudian komponen afektif, yang memfokuskan pada perasaan dan evaluasi. Lalu dilanjutkan komponen konatif yang mempresentasikan prilaku seseorang atau kecenderungan untuk melakukan tindakan atas sebuah objek. Dalam istilah perilaku konsumen komponen konatif mempresentasikan niat konsumen untuk membeli sebuah item tertentu (Shimp, 2003:226).

Sensodyne merupakan produk pasta gigi yang memiliki perbedaan dengan produk pasta gigi lainnya. Sensodyne tidak begitu berminat untuk meng-endorse selebriti atau tokoh pada produknya. Karena Sensodyne begitu yakin dengan kualitas produk mereka. Maka Sensodyne lebih memilih menggunakan tenaga ahli dokter gigi dalam menyampaikan pesan-pesan informasi produk.Penelitian ini dilakukan diHypermart Malang Town Square. Karena Hypermart Malang Town Square merupakan salah satu saluran distibusi modern. Hypermart dan Sensodyne membidik kategori pasar yang sama yaitu masyarakat perkotaan, kalangan menegah keatas(SWA,2013) dan (www.hypermart.co.id).

Selain itu berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh *Frontier Consulting Group Research Division*pada tahun 2012 menyatakan bahwa Hypermart memiliki tingkat loyalitas pelanggan yang cukup tinggi sebesar 89,1% dengan kemungkinan perpindahan konsumen untuk keluar sebesar 10,9% dan perpindahan konsumen menjadi pelanggan Hypermart sebesar 16,5% sehingga menghasilkan kalkulasi bahwa Hypermart memiliki angka *Net Switching* tertinggi dibanding pasar modern pesaingnya. Artinya kemungkinan bertambahnya pelanggan Hypermart lebih besar dibanding pesaingnya dimasa yang akan datang.
Sensodyne menyadari bahwa pangsa pasar gigi sensitive saat ini cukup besar, oleh karena itu Sensodyne berusaha untuk membuat Strategi persuasif melalui periklanan menggunakan endorser para ahli untuk menarik minat beli konsumen gigi sensitive. Maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui daya tarik dan kredibilitas terhadap minat

pembelian Sensodynestudi kasus pada konsumen di hypermart malang town square

KAJIAN PUSTAKA

Komunikasi Pemasaran

Shimp (2003:4) Komunikasi pemasaran adalah aspek penting dalam keseluruhan misi pemasaran serta penentu pemasaran. Dalam dekade terakhir ini, komponen komunikasi pemasaran dalam bauran pemasaran menjadi semakin penting. Bahkan telah diklaim bahwa pemasaran di era 1990-an adalah komunikasi dan komunikasi adalah pemasaran. Keduanya tak terpisahkan. Bentuk utama dari komunukasi pemasaran meliputi iklan, tenaga penjualan, papan nama toko, *display* di tempat pembelian, kemasan produk, sampel produk gratis, kupon, publisitas dan alat-alat komunikasi lainnya.

Komunikasi pemasaran dapat dipahami dengan menguraikan dua unsur pokoknya, yaitu komunikasi dan pemasaran. *Komunikasi* adalah proses dimana pemikiran dan pemahaman disampaikan disampaikan antara individu, atau antara organisasi dengan individu. *Pemasaran* adalah sekumpulan kegiatan dimana perusahaan dan organisasi lainnya mentrasfer nilai-nilai (pertukaran) antara mereka dengan pelanggannya. Tentu saja, pemasaran lebih umum pengertiannya daripada komunikasi pemasaran, namun kegiatan pemasaran banyak melibatkan aktivitas komunikasi..

Bentuk-bentuk Komunikasi Pemasaran

MenurutShimp (2003:5) menjelaskanbahwabentuk-bentukkomunikasipemasaransebagaiberikut:

- Personal Selling. *Personal Selling* adalahbentukkomunikasiantaraindividudimanatenagapenjual/wiraniagamenginformasikan, mendidikdanmelakukanpersuasikepadacalonpembeliuntukmembeli produkataujasaperusahaan.

- Iklan**.** Iklan*(advertising)* terdiridarikomunikasimasamelaluisuratkabar, radio, televise dllataukomunikasilangsung yang didesainkhususuntukpelangganantarbisnismaupunpemakaiahir.
- PromosiPenjualan. Promosipenjualan (*sales promotion*) terdiridarisemuakegiatanpemasaran yang mencobamerangsangterjdinyaaksipembeliansuatuproduk yang cepatatauterjadinyapembeliandalamwaktu yang singkat.
- Sponsorship.Pemasaran*sponsorship* adalahaplikasidalammempromosikanperusahaandanmerekmerekadenganmengasosiasikanperusahaanatausalahsatudarimerekdengankegiatantertentu.
- Publisitas**.** Publisitas*(publicity),* sepertihalnyaiklan, publisitasmenggambarkankomunikasimassa, namunjugatidaksepertiiklan, perusahaan sponsor tidakmengelurkanbiayauntukwaktudanruangiklan. Melibatkanperaga, poster, tandadanberbagaimateri lain yang didesinuntukmempengaruhikeputusanuntukmembelidalamtempatpembelian.

Persuasif

Menurut Moriarty, Michell dan Wells (2011:145) persuasi adalah niat dasar dari seseorang untuk mempengaruhi atau memotivasi pihak lain agar percaya atau mau melakukan sesuatu. Komunikasi persuasi membuat atau mengubah sikap dan menciptakan keyakinan, yang merupakan tujuan penting dari hampir semua komunikasi pemasaran. Sikap (*attitude)*adalah keadaaan pikiran tendensi, kecenderungan atau kesiapan mental untuk bereaksi terhadap situasi tertentu. Karena *Advertising* jarang menimbulkan tindakan langsung, maka efek *surrogate* seperti mengubah sikapyang melahirkan perilaku, sering menjadi tujuan *advertising.* Sikap adalah faktor penting dalam persuasi.Persuasi yang efektif menghasilkan keyakinan, yang berarti konsumen menyetujui pesan persuasive dan sampai pada tahap pasti atau keyakinan terhadap *brand*.Secara umum, sikap menyebabkan orang memberi respon terhadap sebuah objek.

Iklan

Menurut Moriarty, Michell dan Wells (2011: 6) *Advertising* adalah bentuk komunikasi yang komplek yang berorientasi untuk mengejar tujuan dan menggunakan strategi untuk mempengaruhi pikiran, perasaan dan tindakan konsumen. *Advertising* merupakan jenis komunikasi pemasaran yang mengacu kepada semua bentuk teknik komunikasi yang digunakan pemasar untuk menjangkau konsumennya dan menyampaikan pesannya.Iklan adalah soal penciptaan pesan dan mengirimkannya kepada orang dengan harapan orang itu akan bereaksi dengan cara tertentu. Iklan adalah pesan yang kebanyakan dikirim melalui media. Jika konsumen bereaksi sebagaimana yang dikehendaki pengiklan, maka iklan itu dianggap efektif.

Pendukung Iklan *"Endorser"*

Menurut Moriarty, Michell dan Wells (2011:91) strategi *advertising* yang popular adalahmenggunakan "juru bicara" yang memnuji atau mendukung suatu *brand.* Ini adalah strategi yang legal, kecuali si pemuji tidak pernah menggunakan produk itu. Endorsment atau tesrimonial adalah pesan *advertising* yang oleh konsumen dianggap untuk merefleksikan opini, keyakinan atau pengalaman dari individu atau kelompok. Akan tetapi jika konsumen dapat memastikan bahwa pesan itu tidak merefleksikan opini, pesan itu bukan lagi *endorsement* dan mungkin menyesatkan.Pemberi pujian harus mempunyai ikualifikasi atau kapabilitas untuk membuat penilaian dan mereka harus benar-benar sudah menggunakan produk-produk yang diperbandingkan.

Menurut Kristianto (2011:119) Seorang model atau bintang iklan (*public figure)* yang digunakan dalam Penayangan produk adalah benar-benar seorang bintang yang berprestasi. Penggunaan bintang iklan tidak hanya berfungsi sebagai daya tarik tetapi juga mampu memberikan keyakinan karena pesan yang disampaikan dapat mewakili produk yang ditawarkan, sehingga dari pihak audiens paling tidak memiliki sedikit kepercayaan terhadap produkyang diiklankan. Penggunaan bintang iklan (*public figure)* dalam suatu iklan merupakan suatu proses pemindahan makna suatu produk sehingga menampilkan bintang iklan tersebut akan memberikan identifikasi terhadap produk yang ditawarkan.

Para Selebriti Pendukung

Dalam Shimp (2003:463) mengatakan suatu surve para eksekutif periklanan menjelaskan tentang factor-faktor yang mereka pertimbangkan ketika mengambil keputusan seleksi selebriti mereka. menurut urutan kepentingannya, pertimbangannya adalah: (1) kredibilitas selebriti, (2) kecocokan selebriti dengan khalayak, (3) kecocokan selebriti dengan merek, (4) daya tarik selebriti, (5) pertimbangan lainnya.

Pendukung Dari Orang Khusus

Menurut Shimp (2003:459) Produk-produk di dalam banyak iklan mendapat dukungan (*endorsement)* eksplisit dari berbagai tokoh umum yang popular. Selain dukungan kaum selebriti, produk-produk juga menerima dukungan eksplisit atau secara terselubung dari para nonselebriti. Bentuk terahir dari "dukungan orang khusus".

Menurut Shimp (2003:466) Salah satu pendekatan periklanan yang sering digunakan adalah dengan menampilkan orang-orang biasa yaitu nonselebriti yang menggunakan atau mendukung produk. Penelitian secara luas menunjukkan bahwa terdapat atribut besar yang berpengaruh terhadap efektivitas pendukung yaitu daya tarik dan kredibilitas. Daya Tarik konsep umum dari daya tarik terdiri dari tiga ide, yaitu berhubungan dengan *persamaan (similarity), pengenalan (familiarity) dan penyukaan (liking).*Kredibilitas proses internalisasi dalam pengertian yang paling dasar, kredibilitas mengacu pada kecenderungan untuk percaya kepada seseorang. Bila suatu sumber informasi seperti pendukung iklan, dianggap dapat dipercaya, sikap khalayak berubah menjadi suatu proses psikologi yang disebut internalisasi.

Dua sifat penting dari kredibilitas pendukung adalah keahlian dan kepercayaan.Keahlian *(expertise)*mengacu pada pengetahuan, pengalaman dan keterampilan yang dimiliki seseorang pendukung yang berhubungan dengan topic iklannya. Dengan demikian atlet dianggap sebagai orang yang ahli saat mendukung produk-produk olahraga. Keahlian lebih dianggap sebagai hal yang dirasakan daripada fenomena mutlak. Yang penting adalah bagaimana khalayak sasaran memandang pendukung. Seorang pendukung yang dianggap sebagai seorang ahli dalam subyek tertentu akan lebih persuasif didalam mengubah pendapat

khalayak yang berhubungan dengan bidang keahliannya daripada pendukung yang tidak dianggap sebagai memiliki karakteristik yang sama.

Hipotesis Penelitian

Menurut hasil perumusan masalah, tujuan dan landasan teori yang perlu diuji kebenarannya, maka dibuatlah hipotesis sebagai berikut:Terdapatpengaruh daya tarik dan kredibilitas terhadap minat pembelian Sensodyne pada konsumen di Hypermart Malang Town Square.

METODE

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dan *explanatory research.* Penelitian ini berusaha untuk menguji hipotesis yang menyatakan hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih. Dalam penelitian ini hubungan sebab akibat harus tampak nyata (Sukandarmidi 2002:105).Penelitian ini dilakukan di Hypermart kota Malang. Karena Hypermart malang merupakan salah satu saluran distibusi modern. Hypermart dan Sensodyne membidik kategori pasar yang sama yaitu masyarakat perkotaan, kalangan menegah keatas. Hal ini sesuai yang disampaikan oleh majalah (SWA,2013) dan (www.hypermart.co.id)

Populasi dan Sampel

Populasi dari penelitian ini adalah para konsumen Hypermart Malang town square yang memiliki keluhan gigi sensitive dan telah melihat iklan Sensodyne.Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pelanggan Hypermart Malang town square. Jumlah populasi tidak diketahui sehingga cara penentuan sampel bisa menggunakan teori Malhotra diatas ($20 \times 5 \equiv 100$). Adapun sampel yang dimaksud adalah pelanggan Hypermart Malang town square yang memiliki keluhan gigi sensitif dan pernah melihat iklan Sensodyne. Responden penelitian ini memiliki rentang usia 17-60 tahun. Hal ini dimaksudkkan agar responden tersebut dapat menjawab kuisioner dengan objektif.

Teknik Pengambilan Sampel

Menurut Arikunto (2013:183) menyatakan bahwa Purposive sampling adalah sampel yang bertujuan dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, random, atau daerah. Tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu. Tekhnik ini biasanya dilakukan karena beberapa pertimbangan yaitu:

1. Repondenmerupakan orang yang memilikikeluhangigisensitif
2. Respondenpernahmenontoniklansensodyne
3. Respondenmemilikiusiamulai 17-60 tahun

Sampel berdasarkan tertentu memilki syarat-syarat yang harus dipenuhi. Syarat-syarat tersebut adalah:

a. Pengambilansampelharusdidasarkanatasciri-ciri, sifat-sifat, ataukaraktertertentu yang merupakanciri-ciripokokpopulasi.
b. Subjek yang diambilsebagaisampelbenar-benarmerupakansubjek yang paling banyakmengandungciri-ciri yang terdapatpadapopulasi.
c. Penentuankarakteristikpopulasidilakukandengancermatdidalamstudipen dahuluan.

HASIL

Dalam penelitian ini peneliti sudah menyebar kuisioner sebanyak 100 responden. Hasil kuisioner yang sudah disebar diuji validitas dan reliabilitas terlebih dahulu sebelum melakukan uji asumsi klasik dan uji regresi berganda. Tujuan pengujian validitas dan reliabilitas adalah untuk mengetahui baik atau tidaknya alat uji yang digunakan dalam penelitian ini.

Variabel	Item	Korelasi	Sig.	Variabel	Item	Korelasi	Sig.
Daya Tarik (X1)	X1.1	0,573	0,000	Kredibilitas (X2)	X2.1	0,573	0,000
	X1.2	0,518	0,000		X2.2	0,750	0,000
	X1.3	0,458	0,000		X2.3	0,756	0,000
	X1.4	0,574	0,000		X2.4	0,630	0,000
	X1.5	0,628	0,000		X2.5	0,737	0,000

	X1.6	0,588	0,000		X2.6	0,789	0,000
	X1.7	0, 707	0,000		X2.7	0,812	0,000
	X1.8	0,728	0,000	Minat Pembelian (Y)	Y1.1	0,823	0,000
	X1.9	0,676	0,000		Y1.2	0,827	0,000
	X1.10	0,645	0,000		Y1.3	0,807	0,000

Dari hasil pengujian di atas, diperoleh nilai signifikan sebesar 0,000 < 0,05 dari masing-masing item dengan korelasi > 0,30, maka seluruh variabel yang terkait (X1,X2,Y) dinyatakan valid.

Variabel	Cronbach's Aplha	Jumlah Item
X1 (Daya Tarik)	0,815	10
X2 (Kredibilitas)	0,848	7
Y (Minat Pembelian)	0,747	3

Dari hasil pengujian di atas, diperoleh nilai Cronbach Alpha pada semua variabel> 0,60 maka instrumen variabel X1,X2 dan Y dinyatakan reliabe

Uji Multikolinieritas

Variabel	Nilai sig VIF
X1 (DayaTarik)	1,375
X2 (Kredibilitas)	1,375

Sumber: Data diolah, 2016

Dari hasilpengujian di atas, diperolehnilai Sig. VIF X1 1,375 ≤ 4 atau 5 dan X2 1,375 ≤ 4 atau 5, makadapatdisimpulkanbahwatidakterjadimultikolinieritaspadainstrumenpenelitian

Uji Autokorelasi

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
0,624	0,390	0,377	1,418	1,844

Sumber: Data diolah, 2016

Dari hasil pengujian diatas, diperoleh nilai DW 1,844. Sedangkan nilai dU adalah 1,582 < 1,844 < 4-dU (4-1,582) Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi dalam instrumen penelitian ini.

Uji Heteroskedastisitas

Variabel	**Residual/sig tailed**
X1 (DayaTarik)	0,093
X2 (kredibilitas)	0,052

Sumber: Data diolah, 2016

Dari tabeldiatasdapatdiketahuibahwatingkat sig tailed pada X1 0,093 > 0,05. Sedangkanpada X2 memiliki sig tailed sebesar 0,052 > 0,05 yang dapatdiartikantidakterdapatheteroskedastisitaspadapenelitianini.

Uji Normalitas dan Uji Linieritas

	Unstandardized Residual	**Variabel**	**Nilai Sig. Linier**
N	100	X1	0,000
Kolmogorov-Smirnov Z	0,839	X2	0,000
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,483		

Sumber: Data diolah, 2016

Berdasarkan hasil tabel diatas , diperoleh nilai Kolmogorov-Smirnov Z 0,839 dan Asymp. Sig. (2-tailed) 0,483 > 0,05. Dengan demikian instrument dalam penelitian ini dinyatakan normal.Berdasarkan hasil pengujian pada tabel yang tertera diatas, diperoleh nilai Sig linier, X1 0,000 < 0,05 yang artinya variabel X1 memiliki hubungan yang linier terhadap variabel Y. Sedangkan pada variabel X2 memiliki nilai sig linier sebesar 0,000 < 0,05 yang artinya variabel X2 memiliki hubungan yang linier terhadap variabel Y

Regresi Linier Berganda

Variabel	**Unstandarized Coefficient (B)**	**t-hitung**	**Sig.**	**Keterangan**
	0,815	0,581	0,563	
X1 (Daya Tarik)	0,216	5,580	0,000	Signifikan
X2 (Kredibilitas)	0,085	1,822	0,071	Tidak Signifikan

R	0,624
R Square	0,390
Adjusted R Square	0,377
F hitung	31,007
Sig	0,000

Sumber: Data diolah, 2016

Berdasarkan tabel koefisien determinasi menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi dari (X1) daya tarik, (X2) kredibiltas terhadap (Y) minat beli sebesar 0,390 atau 39% , sedang sisanya sebesar 61% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa hubungan antara variabel bebas (X1) daya tarik dan (X2) kredibilitas terhadap variabel terikat (Y) minat pembelian menyatakan nilai signifikan F_{hitung} 31,007 >f_{tabel} 3,09 dan Sig. F 0,000 < 0,05 . Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara simultan antara variabel (X1) daya tarik dan (X2) kredibilitas terhadap (Y) minat pembelian.

Dari tabeldiatasdapatdiketauibahwa X1 memilikiT_{hitung}5,580 >T_{tabel}1,984 dengannilai sig 0,000. Makavariabelbebas X1 dapatdinyatakanberpengaruhsignifikanterhadapvariabelterikat Y karenamemilikinilai sig 0,000 <0,05

Sedangkanpadavariabel X2 memilikiT_{hitung}sebesar 1,822 <T_{tabel}1,984 dengannilai sig 0,071. Makavariabelbebas X2 dapatdinyatakantidakberpengaruhsignifikanterhadapvariabel Y karenamemilikinilai sig 0,071 >0,05

PEMBAHASAN

PengaruhDaya TarikterhadapPembelian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa variabel X1 (daya tarik) secara parsial terbukti berpengaruh signifikan terhadap minat pembelian. Sejalan dengan itu penelitian ini mendukung teori Shimp (2003:466) menyatakan bahwa konsep umum dari daya tarik endorser terdiri dari tiga ide, yaitu berhubungan dengan *persamaan (similarity), pengenalan (familiarity) dan penyukaan (liking).* Hal ini juga diperkuat dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Muthohar dan Triatmadja (2013) yang menyatakan

bahwa ada pengaruh secara signifikan antara variabel daya tarik terhadap minat beli pada produk.

Dari data distribusi frekuensi pada variabel daya tarik, dapat diketahui bahwa variabel (X1.7) endorser dokter gigi pada iklan sensodyen merupakan pakar gigi yang profesional, memiliki nilai rata-rata terendah yaitu sebesar 3,75 artinya responden masih menganggap tingkat profesionalitas endorser dokter gigi pada iklan Sensodyne kurang baik, perusahaan bisa mengatasi hal ini dengan menampilkan secara singkat gelar, jabatan, penghargaan atau prestasi endorser dokter gigi pada tayangan iklan tersebut. Hal ini ditujukan agar konsumen lebih mengenal sosok endorser. Sehingga daya tarik dalam diri endorser pun akan muncul dengan baik. Mowen Minor (2002:405) menyatakan seorang yang menarik dirasakan lebih positif dan merefleksikan merek yang diiklankan secara lebih baik daripada orang dengan daya tarik rata-rata.

PengaruhKredibilitasterhadapMinatPembelian

Hasil penelitianmenunjukkan kredibilitas tidak berpengaruh secara signifikan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hendra (2014) bahwa variabel kredibilitas tidak berpenaruh signifikan terhadap minat pembelian konsumen. Minat pembelian konsumen dapat dipengaruhi oleh faktor lain dalam endorser, yaitu faktor power seorang endorser, yang mencakup otoritas kepribadian dalam diri endorser sehingga dapat mempengaruhi minat pembelian pada konsumen. Karisma yang terpancar dalam diri endoserlah yang akan memacu konsumen untuk memiliki minat pembelian. Sedangkan menurut teori Kristianto (2002:62) menyatakan bahwa konsumen dapat memegang kepercayaan positif terhadap objek dan juga kepercayaan negatif terhadap objek bahkan terkadang netral. Dari segi kepercayaan negatif konsumen, mereka cenderung untuk bereaksi menyukai iklan yang (1) mengakui sesuatu yang negatif tentang merek yang disponsori (2) mengakui sesuatu yang positif tentang merek pesaing.

Sedangkan data distribusi frekuensi pada variabel kredibilitas menunjukkan hasil bahwa item (X2.6) testimonial yang disampaikan dokter gigi pada iklan Sensodyne dapat diandalkan kebenarannya. memiliki nilai rata-rata terendah yaitu sebesar 3,72. Artinya responden belum mempercayai kebenaran dari testimonial yang disampaikan

endorser tersebut. Sensodyne bisa membuktikan kebenaran testimonial yang disampaikan endorser dokter gigi disertai dengan penanyangan cuplikan *event*kampanye teknologi NovaMin dengan mendapatkan komitmen 1.226 dokter gigi. Sehingga apa yang disampaikan akan terasa lebih *real* bukan hanya sekedar testimoni belaka. Dalam Mowen Minor (2002:402) kepercayaan sumber menunjukkan sejauh mana sumber mampu memberikan informasi yang tidak memihak dan jujur. Sumber yang dapat dipercaya dapat mempengaruhi permirsa. Begitu juga dalam menyampaikan pesan suatu produk, seorang endorser harus membimbing dan mengedukasi konsumen dengan informasi-informasi yang benar dan sesuai terkait produk.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulanbahwaterdapatpengaruh daya tarik dan kredibilitasterhadap minat pembelian Sensodyne pada konsumen di Hypermart Malang Town Square. Kredibilitas proses internalisasi dalam pengertian yang paling dasar, kredibilitas mengacu pada kecenderungan untuk percaya kepada seseorang. Bila suatu sumber informasi seperti pendukung iklan, dianggap dapat dipercaya, sikap khalayak berubah menjadi suatu proses psikologi yang disebut internalisasi.

Dua sifat penting dari kredibilitas pendukung adalah keahlian dan kepercayaan.Keahlian *(expertise)*mengacu pada pengetahuan, pengalaman dan keterampilan yang dimiliki seseorang pendukung yang berhubungan dengan topic iklannya. Dengan demikian atlet dianggap sebagai orang yang ahli saat mendukung produk-produk olahraga. Keahlian lebih dianggap sebagai hal yang dirasakan daripada fenomena mutlak. Yang penting adalah bagaimana khalayak sasaran memandang pendukung. Seorang pendukung yang dianggap sebagai seorang ahli dalam subyek tertentu akan lebih persuasif didalam mengubah pendapat khalayak yang berhubungan dengan bidang keahliannya daripada pendukung yang tidak dianggap sebagai memiliki karakteristik yang sama.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

About Hypermart. (Online) diakses 6 Maret 2016 diperoleh dari http://www.hypermart.co.id/id/tentang-hypermart/tentang/10-tentang-hypermart.

Ardiyanto, Yuri. (2013). *Pengaruh Celebrity Endorser dan Brand Association Terhadap Keputusan Pembelian Clear Men (Studi Kasus Iklan Shampoo Clear Men Versi Cristiano Ronaldo Tahun 2012 Pada Mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta).* Skripsi dipublikasikan. Yogyakarta : Universitas Negeri Yogyakarta.

Arikunto, Suharmisi. 2013. *ProsedurPenelitian Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta:PT Rineka Cipta.

Asnawi, Nur dan Mashuri. 2009. *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran.* Malang : Uin Press.

Djakfar,Muhammad. 2012. *Etika Bisnis.* Jakarta : Plus+

Engel, James F. Blackwell, Roger D. dan Miniard, Paul W. 1993. *Perilaku Konsumen.* Jakarta : Binarupa Aksara.

Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS.* Semarang : Undip.

Husein, Umar (2003). *Metode Riset Bisnis (Panduan Mahasiswa Untuk Melakukan Riset Dilengkapi dengan Contoh Proposanl dan Hasil Riset Bidang Manajemen Dan Akuntansi).* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Kristianto, Paulus Lilik. 2011. *Psikologi Pemasaran.* Jakarta: CAPS

Kuncoro, Muhdrajat. 2004. *Metode Kuantitatif.* Yogyakarta: (Upp) STIM YKPN

Moriarty, Sandra. Mitchel, Nancy dan Well, William. 2011. *Edvertising.* Jakarta : Kencana.

Morissan. 2010. *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu.*Jakarta : Kencana Prenadamedia Group.

Mowen. Jhon C & Michael Minor (2002). *Perilku Konsumen.* Edisi ketiga (Edisi Revisi). Bandung : Refika Aditama.

Murti, Baskoro Ndaru. (2014). *Analisis Pengaruh Iklan Celebrity Endorser Terhadap Citra Merek Dalam Meningkatkan Minat Beli Pada Produk Sepatu Olah Raga Adidas.* Skripsi Diterbitkan. Semarang : Universitas Diponegoro.

Muthohar,Muchsin. dan Triatmaja , Amin Ramadhan. 2013. Pengaruh Endorser Ulama Terhadap Sikap Dan Minat Beli Konsumen. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi.*19(1).

Quthb, Sayyid (2004). *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an.* Cetakan pertama. Jakarta: Gema Insani Press

Wiraspati, Rangga. *Strategi Promosi Raja Pasta Gigi Sensitif Sensodyne.* (Online). Diakses tanggal 2 Desember 2015 diperoleh dari

SWA.co.id http://swa.co.id/headline/strategi-promosi-raja-pasta-gigi-sensitif-sensodyne.

Santoso,Singgih. 2001. *Buku Latihan SPSS Statistik Parametik,* Cetakan Kedua. Jakarta:PT Elex Media Co,putindo.

Sensodyne, produk pasta gigi sensitive no.1 di Indonesia.* (Online) diakses 4 Desember 2015 diperoleh dari http://www.sensodyne.co.id

Shimp, Terence A. 2003. *Periklanan Promosi.* Jakarta : Erlangga

Sukandarumidi. 2002. *Metode Penelitian : Petunjuk Praktis Untik Peneliti Pemula.* Yogyakarta:UGM Press.

Sulaiman, Wahid. 2004. *Analisi-analisis Regresi Menggunakan SPSS.* Yogyakarta:ANDI.

Top 1000 Brand/ Intelligence/Campaign Asia. (Online) diakses 3 Januari 2016 diperoleh dari http://www.campaignasia.com / Top 1000 Brands / Brand Analytics / sensodyne.

Umar, Husen.2002. *Metode Riset Bisnis.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Utami, Nisa Budi. (2011). *Pengaruh citra selebriti endorser iklan sampo zinc pada sikap kepada iklan, sikap kepada merek dan minat beli konsumen.* Skripsi dipublikasikan.Surakarta : Universitas Sebelas Maret.

Wahyu Oktana, Hendra. (2014). *Pengaruh Selebriti Iklan IM3 Versi JKT48 Terhadap Minat Beli Menurut Model Viscap (Survey Pada SMA Negeri 7 Yogyakarta).* Skripsi dipublikasikan. Yogyakarta : 2014.

ANALISIS PENGARUH *BRAND IMAGE*, *PERCEIVED PRICE*, *TRUST* DAN *VALUE* TERHADAP *BEHAVIORAL INTENTION* PENGGUNA *SMARTPHONE* SAMSUNG GALAXY S8

Hengky Iskandar, Margaretha Pink Berlianto
Fakultas Ekonomi Universitas Pelita Harapan Karawaci
Email: Margaretha.berlianto@uph.edu

Abstract: *In the modern and sophisticated era nowadays, smartphones have become part of the primary needs of all societies. Smartphones not only used as a communication tool, but also used in work, entertainment, education, and others. Therefore all the companies in this industry are competing against each other to win the competition. Brand image, perceived price, trust, and value is known as issues that can effect the customer's behavioral intention. That's why this study aims to investigate the effect of the brand image, perceived price, trust, and value on behavioral intention. The research method used is descriptive study and sampling technique using purposive sampling. There are nine hypotheses developed in this research. There are 100 questionnaires distributed to the users of Samsung Galaxy S8 smartphone in Jabodetabek. Data analysis in this research using PLS-SEM. The results of this research are brand image has a positive effect on perceived price, brand image has a positive effect on the value, brand image has a positive effect on trust, perceived price has a positive effect on value, trust has a positive effect on the value, perceived price has no effect on behavioral intention, and value, trust, and brand image have a positive effect on behavioral intention.*

Keywords: *brand image, perceived price, trust, value, behavioral intention.*

PENDAHULUAN

Di zaman yang semakin modern, canggih dan serba cepat ini, *smartphone* telah menjadi salah satu bagian dari kebutuhan utama bagi semua kalangan (Luthfi, 2014). Saat ini *smartphone* telah dilengkapi dengan berbagai macam fitur-fitur yang menarik dan canggih, sehingga *smartphone* bukan hanya digunakan untuk komunikasi saja, melainkan untuk memenuhi kebutuhan pekerjaan, hiburan, pendidikan, bisnis dan lain-lain. Jumlah masyarakat Indonesia yang sangat besar merupakan pasar yang sangat potensial bagi perusahaan-perusahaan *smartphone*

untuk memasarkan produk mereka. Terdapat banyak merek *smartphone* yang beredar di Indonesia pada saat ini, seperti Samsung, Apple, Oppo, Nokia, ASUS, Blackberry, Xiaomi, Sony dan lain- lain. Akibatnya terjadilah kompetisi yang sengit dalam penjualan *smartphone* tersebut, sehingga perlu dilakukan penelitian mengenai minat perilaku konsumen terhadap *smartphone* tersebut agar pelaku bisnis mengetahui bagaimana minat perilaku konsumen dan dapat mengambil keputusan mengenai strategi perusahaan ke depannya agar dapat bersaing.

Walaupun terdapat banyak merek-merek *smartphone* yang beredar di pasar Indonesia, tetapi terdapat merek yang mendominasi sebagian besar pasar *smartphone* di Indonesia maupun dunia, yaitu Samsung (Kurniawan, 2016). Menurut Business wire (2017), pada kuartal kedua 2017, Samsung menduduki peringkat pertama sebagai *global smartphone market share* dengan pangsa pasar sebesar 22,10%. Pada Agustus 2016, Samsung melakukan peluncuran *smartphone* Samsung Galaxy Note 7. Akan tetapi tidak lama setelah peluncuran tersebut, banyak laporan mengenai *smartphone* Samsung Galaxy Note 7 yang meledak dari berbagai belahan dunia yang disebabkan oleh baterai *smartphone* tersebut. Hal ini menyebabkan saham Samsung di Seoul anjlok hingga 8% setelah mengumumkan penghentian penggunaan (Mullen & Thompson, 2016). Menurut seorang analis, Nicole Peng menyatakan bahwa Samsung terancam krisis kepercayaan karena insiden *smartphone* yang meledak ini, dimana orang-orang memiliki keraguan terhadap *brand* Samsung (Desmuflihah, 2016). Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *brand image, trust, perceived price*, dan *value* terhadap *behavioral intention* paska kejadian tersebut terhadap pengguna Samsung di Jabodetabek dan merupakan replikasi dari penelitian Lien, Wen, Huang, & Wu (2015) yang dilakukan di Taiwan pada industri hotel.

KAJIAN PUSTAKA

Brand Image

Brand image adalah persepsi konsumen mengenai sebuah merek yang direfleksikan oleh asosiasi merek yang berada dalam memori pelanggan (Keller, 2013). Menurut Yagci, Biswas, & Dutta (2009), *brand image* merupakan gabungan dari *perceived quality* dan dimensi penghargaan. *Brand image* dikomunikasikan kepada pelanggan melalui

iklan dan media komunikasi lainnya oleh perusahaan, termasuk *public relation* dan berbagai *event* lainnya. *Brand image* yang baik akan memberikan kontribusi yang positif terhadap penjualan dan juga perusahaan. Konsumen akan bersedia untuk membayar lebih tinggi dan menganggapnya berbeda karena *brand image* yang baik menciptakan asosiasi dan citra tertentu (Dewi, 2009).

Perceived Price

Harga adalah jumlah uang yang dikenakan untuk produk maupun jasa atau sejumlah nilai yang dapat ditukar oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan produk atau layanan (Kotler & Armstrong, 2016). *Perceived price* didefinisikan sebagai pengorbanan secara relatif yang harus dikeluarkan oleh pelanggan untuk mendapatkan suatu produk atau jasa dengan harga atau pengorbanan pada produk lain yang sejenis (Xu & Shun, 2003). *Perceived price* antara individu satu dengan lainnya berbeda-beda dan merupakan hasil pembandingan antara produk atau jasa yang dimaksud dengan produk lainnya. Pada umumnya, pelanggan menggunakan harga sebagai sinyal dari kualitas (Erickson & Johansson, 1985). Schiffman & Kanuk, (2007) berpendapat bahwa konsumen menggunakan harga dan juga merek untuk mengevaluasi nilai *prestise* produk bukan nilai fungsional dari produk tersebut. Oleh karena itu, paham yang mengatakan bahwa harga yang semakin tinggi akan memberikan kualitas yang semakin baik tidak selamanya benar.

Kepercayaan

Kepercayaan merupakan sebuah keadaan psikologis dimana keinginan seseorang untuk menerima suatu kerentanan berdasarkan karena adanya pengharapan yang positif terhadap keinginan atau tujuan dari perilaku orang lain (Rousseau, Sitkin, Burt, & Camerer, 1998). *Trust* merupakan pondasi dari bisnis. Suatu transaksi bisnis antara dua pihak atau lebih akan terjadi apabila masing-masing saling mempercayai. Kepercayaan (*trust*) ini tidak begitu saja dapat diakui oleh pihak lain/mitra bisnis, melainkan harus dibangun mulai dari awal dan dapat dibuktikan. *Trust* telah dipertimbangkan lama sebagai katalis dalam berbagai transaksi antara penjual dan pembeli agar kepuasan konsumen

dapat terwujud sesuai dengan yang diharapkan (Hawes, Kenneth, & Swan, 1989; Yousafzai, Pallister, & Foxall, 2003).

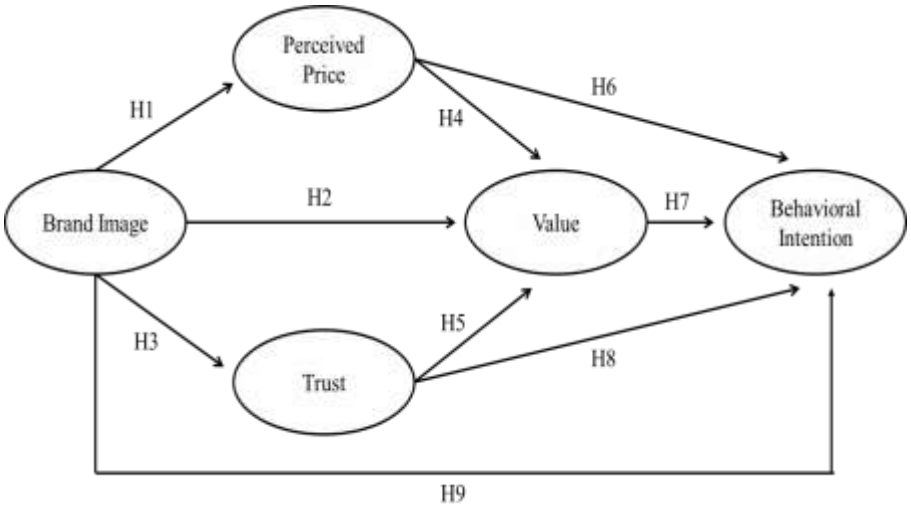
Value

Nilai bagi pelanggan adalah evaluasi pelanggan atas perbedaan antara semua manfaat dan semua biaya dari penawaran pemasaran relatif terhadap penawaran yang bersaing (Kotler & Armstrong, 2016). Schiffman & Kanuk (2007) menyatakan bahwa *value* merupakan suatu pertukaran antara nilai manfaat konsumen (ekonomis, fungsional dan psikologis) dengan pengorbanan yang dikeluarkan (secara ekonomis dan non-ekonomis). Menurut DeSarbo, Jedidi, & Sinha (2001) adalah baik bagi perusahaan untuk menganalisis nilai dari persepsi pelanggan karena keberhasilan perusahaan dalam menciptakan nilai bagi pelanggan sangat tergantung pada kemampuan perusahaan untuk mengidentifikasi jenis nilai yang diharapkan oleh pelanggan.

Behavioral Intention

Behavioral intention terhadap suatu produk dan jasa merupakan hasil dari kepuasan pelanggan yang di persepsikan oleh konsumen terhadap penyedia produk dan jasa yang mereka terima. Kepuasan pelanggan memiliki dampak yang sangat besar terhadap *behavioral intention* yang akan mereka lakukan (Ernawati & Sriwidodo, 2012). Peter & Olson (2010) mendefinisikan *behavioral intention* sebagai proporsi yang menghubungkan sesorang dengan pilihan tindakannya dimasa datang.

Model Hipotesis



Gambar 1 Model Penelitian

Sumber: Lien et al., (2015)

Hipotesis Penelitian

H1: *Brand image* memiliki pengaruh positif dengan *perceived price*
H2: *Brand image* memiliki pengaruh positif dengan *value*
H3: *Brand image* memiliki pengaruh positif dengan *trust*
H4: *Perceived price* memiliki pengaruh positif dengan *value*
H5: *Trust* memiliki pengaruh positif dengan *value*
H6: *Perceived price* memiliki pengaruh positif dengan *behavioral intention*
H7: *Value* memiliki pengaruh positif dengan *behavioral intention*
H8: *Trust* memiliki pengaruh positif dengan *behavioral intention*
H9: *Brand image* memiliki pengaruh positif dengan *behavioral intention*

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah pengguna smartphone Samsung Galaxy 8 di Jabodetabek dengan jumlah yang tidak diketahui. Teknik pengambilan sampel penelitian adalah *purposive sampling* dengan kriteria pengguna *smartphone* Samsung Galaxy 8 di Jabodetabek. Jumlah sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah sebanyak 100

responden dengan pertimbangkan jumlah indikator yang ada yaitu sebanyak 19 dikali dengan 5, sesuai dengan (Hair, Black, & Babin, 2013). Brand image terdiri dari 4 indikator yang diadopsi dari Lien et al., (2015), *Perceived Price* terdiri dari 4 indikator yang diadopsi dari Lien et al., (2015), Trust terdiri dari 4 indikator yang diadopsi dari Lien et al., (2015), *Value* terdiri dari 4 indikator yang diadopsi dari Lien et al., (2015), dan *Behavioral Intention* terdiri dari 3 indikator yang diadopsi dari Park & Park (2016). Semua pertanyaan menggunakan lima skala Likert.

Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan membagikan kuisioner kepada pengguna Samsung Galaxy 8 di Jabodetabek dan data sekunder diperoleh berdasarkan data publikasi dan jurnal penelitian sebelumnya.

Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, analisis data yang dilakukan menggunakan PLS-SEM yang bertujuan untuk menguji hubungan prediktif antar konstruk dengan melihat apakah ada hubungan dan pengaruh antar konstruk tersebut (Latan & Ghozali, 2012). Pengujian pertama yang dilakukan adalah pengujian pengukuran model yang dilakukan dengan menggunakan *Confirmatory Factor Analysis* (CFA) dengan menguji reliabilitas dan validitas konstruk latennya. Pengujian ini dengan melihat *composite reliability*, *nilai outer loading*, validitas konverjen dan validitas diskriminan. Nilai konstruk dinyatakan reliabel apabila nilai *composite reliability* lebih besar dari 0,7 (Hair et al., 2013). Pengujian validitas konverjen dilihat dari nilai AVE lebih besar dari 0,5. Sebuah indikator dikatakan valid apabila memiliki nilai *outer loading* lebih besar dari 0,7. Validitas diskriminan dilihat dengan melihat nilai *outer loading* setiap indikator pada suatu variabel harus lebih besar dibandingkan dengan indikator pada variabel lainnya. Setelah semua indikator dinyatakan valid dan semua variabel dinyatakan reliabel, maka selanjutnya dilakukan pengujian model struktural atau inner model dengan nilai t-statistik > 1,65 untuk pengujian satu arah.

HASIL

Dari 100 kuisoner yang disebarkan, semua kuisioner kembali dan layak untuk digunakan pada tahap selanjutnya. Kemudian dilakukan pengujian *outer model* dengan menguji validitas konvergen dan validitas diskriminan. Untuk menilai validitas konvergen, nilai *loading factor* harus lebih besar dari 0,7. Pengujian validitas diskriminan dapat membandingkan akar kuadrat dari *Average Variance Extracted* (AVE) untuk setiap konstruk dengan nilai korelasi antar konstruk. Nilai dari *Average Variance Extracted* (AVE) harus lebih besar dari 0,5 (Ghozali and Latan, 2015). Pengukuran reliabilitas dilihat dari nilai *Composite Reliability* dengan nilai >0,7 yang menyatakan bahwa bahwa variabel tersebut reliabel. Hasil *outer loading, Composite Reliability* dan AVE dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Uji Validitas dan Reliabilitas

Kontruks & item	*Outer Loading*
Brand Image(CR= 0,912, AVE= 0,722)	
Merek Samsung bisa diandalkan	0,862
Merek Samsung menarik	0,907
Merek Samsung itu menyenangkan	0,831
Merek Samsung memiliki reputasi yang baik	0,796
Perceived Price (CR= 0,916, AVE=0,661)	
Harga *smartphone* Samsung Galaxy S8 tidak mahal	0,717
Harga *smartphone* Samsung Galaxy S8 masuk akal	0,897
Harga *smartphone* Samsung Galaxy S8 terjangkau	0,749
Harga *smartphone* Samsung Galaxy S8 sesuai	0,875
Trust (CR=0,885, AVE=0,678)	
Apa yang dikatakan Samsung mengenai produknya adalah benar	0,832
Jika Samsung membuat klaim tentang produknya, itu memang benar	0,819
Saya merasa saya tahu apa yang diharapkan dari *smartphone* Samsung Galaxy S8	0,814
Saya yakin *smartphone* Samsung Galaxy S8 ini	0,827

bisa diandalkan	
Value (CR= 0,894, AVE= 0,718)	
Smartphone Samsung Galaxy S8 ini menawarkan nilai bagus untuk harganya	0,835
Smartphone Samsung Galaxy S8 ini memberi saya nilai yang memuaskan	0,890
Adalah sepadan untuk membeli *smartphone* Samsung Galaxy S8	0,913
Nilai keseluruhan yang diharapkan dari *smartphone* Samsung Galaxy S8 ini tinggi	0,742
Behavioral Intention (CR= 0,910, AVE= 0,784)	
Saya akan berbicara secara positif tentang *smartphone* Samsung Galaxy S8 kepada orang lain	0,909
Jika salah satu teman saya mencari *smartphone*, saya akan merekomendasikan *smartphone* Samsung Galaxy S8 ini ke teman tersebut	0,916
Saya akan terus membeli *smartphone* samsung pada saat saya ingin membeli *smartphone*	0,829

Notes: CR= Composite Reliability; AVE= average variance extracted.

Dari tabel 1 dapat dilihat bahwa semua indikator adalah valid dan semua variabel adalah reliabel. Selanjutknya hasil dari pengujian validitas diskriminan dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas Diskriminan

	Brand Image	*Behavioral Intention*	*Price*	*Trust*	*Value*
Brand Image	**0,850**				
Behavioral Intention	0,645	**0,886**			
Price	0,412	0,463	**0,813**		
Trust	0,660	0,726	0,459	**0,823**	
Value	0,656	0,728	0,499	0,761	**0,847**

Sumber: Hasil Pengolahan Data PLS (2017)

Dari tabel diatas dapat dilihat nilai *cross loading factor* dari konstruk yang dituju lebih besar dibandingkan dengan nilai *cross loading factor* pada konstruk yang lain, sehingga dapat dikatakan bahwa variabel yang ada memiliki validitas diskriminan yang baik.

Tabel 3. Hasil Uji Hipotesis

Hip	Jalur	t-statistik	Hasil
H_1	*Brand image → perceived price*	5,040	Signifikan
H_2	*Brand image → value*	2,222	Signifikan
H_3	*Brand image → Trust*	10,550	Signifikan
H_4	*perceived price → value*	2,650	Signifikan
H_5	*Trust → value*	5,874	Signifikan
H_6	*perceived price → Behavioral Intention*	0,880	Tidak Signifikan
H_7	*Value → Behavioral Intention*	3,906	Signifikan
H_8	*Trust → Behavioral Intention*	3,098	Signifikan
H_9	*Brand Image → behavioral Intention*	1,990	Signifikan

Sumber: Hasil pengolahan data dengan PLS (2018)

Selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis, dimana suatu hipotesis diterima apabila memiliki nilai t-statistik >1,65. Dari tabel diatas, dari sembilan hipotesis yang terbentuk, terdapat 1 hipotesis yang ditolak dan 8 hipotesis yang diterima.

Pengaruh positif *Brand Image* terhadap *Perceived Price*

Hasil Uji:

Berdasarkan output dari SmartPLS uji hipotesis pada tabel 4:

- *Brand Image*, t-statistik (5,040) > 1,65 maka H_1 diterima.

Pengaruh positif *Brand Image, Perceived Price, trust* terhadap *Value*.

Hasil Uji:

Berdasarkan output dari SmartPLS uji hipotesis pada tabel 4:

- *Brand Image*, t-statistik (2,222) > 1,65 maka H_2 diterima.
- *Perceived Price,* t-statistik (2,650) > 1,65 maka H_4 diterima
- *Trust,* t-statistik (5,874) > 1,65 maka H_5 diterima

Pengaruh positif *Brand Image* terhadap *Trust*.
Hasil Uji:
Berdasarkan output dari SmartPLS uji hipotesis pada tabel 4:

- *Brand Image*, t-statistik (10,550) > 1,65 maka H_3 diterima

Pengaruh positif *Perceived Price, Value, Trust* dan *Brand Image,* terhadap *Behavioral Intention.*
Hasil Uji:
Berdasarkan output dari SmartPLS uji hipotesis pada tabel 4:

- *Perceived Price*, t-statistik (0,880) < 1,65 maka H_6 ditolak
- *Value*, t-statistik (3,906) > 1,65 maka H_7 diterima
- *Trust,* t-statistik (3,098) > 1,65 maka H_8 diterima
- *Brand Image,* t-statistik (1,990) > 1,65 maka H_9 diterima

PEMBAHASAN

Pengaruh positif *Brand image* terhadap *Perceived Price*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa *brand image* berpengaruh positif terhadap *perceived price*. Nilai koefisien *r square* menunjukkan nilai 0,170 (positif) yang berarti bahwa apabila nilai *brand image* meningkat 1 unit maka nilai *perceived price* akan meningkat sebesar 0,170 jika variabel lain konstan. Hasil dari penelitian ini didukung oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan (Lien et al., 2015) Lien et al. (2015) pada industri hotel, Ryu, Han, & Kim (2008) pada industri restoran di Amerika, dan Grewal, Krishnan, Baker, & Borin, (1998).

Pengaruh positif *Brand image* terhadap *Value*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa *brand image* berpengaruh positif terhadap *value*. Hasil dari penelitian ini didukung oleh Lien et al., (2015), Ryu et al., (2008) yang mengatakan bahwa citra merek yang dari sebuah merek merupakan salah satu hal yang penting dalam mempengaruhi nilai dari suatu produk atau jasa. Jika

citra merek dari suatu produk itu baik maka akan meningkatkan nilai dari suatu produk maupun jasa dan Kim et al. (2017) di industri fashion.

Pengaruh positif *Brand image* terhadap *Trust*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa *brand image* berpengaruh positif terhadap *trust*. Nilai *r square* menunjukkan nilai 0,436 (positif) yang berarti bahwa apabila nilai *brand image* meningkat 1 unit maka nilai kepercayaan akan meningkat sebesar 0,436 jika variabel lain konstan. Hasil dari penelitian ini didukung oleh Chen (2010), Lien et al., (2015), dan Chiang & Jang (2007) pada pemesanan hotel secara online.

Pengaruh positif *Perceived Price* terhadap *Value*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa *perceived price* berpengaruh positif terhadap *value*. Hasil dari penelitian ini didukung oleh Lien et al. (2015) di industri perhotelan, Kusdyah, (2012) di industri kesehatan, dan Beneke, Flynn, Greig, & Mukaiwa, (2013) pada industri ritel.

Pengaruh positif *Trust* terhadap *Value*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa kepercayaan berpengaruh positif terhadap *value*. Hasil dari penelitian ini didukung oleh Lien et al. (2015) dan Chiang & Jang (2007) yang mengatakan bahwa nilai yang terdapat dalam suatu produk atau jasa dapat mempengaruhi rasa kepercayaan yang ada dalam diri konsumen. Produk yang memiliki nilai yang baik akan meningkatkan kepercayaan konsumen akan suatu produk maupun jasa.

Pengaruh positif *Perceived Price* terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa *perceived price* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*. Hasil dari penelitian ini tidak mendukung penelitian Lien et al (2015), akan tetapi didukung oleh Kusdyah (2012) pada industri kesehatan di Surabaya. Hasil ini dapat disebabkan oleh faktor usia responden, dimana sebagian besar (78%) responden yang ada dalam penelitian ini berusia antara 17-25 tahun. Pada rentang usia tersebut umunya responden masih

bersekolah atau baru memasuki dunia kerja, sehingga terdapat kemungkinan besar bahwa *smartphone* tersebut dibeli menggunakan uang orang tuanya. Selain itu harga dari *smartphone* Samsung Galaxy S8 kurang terjangkau oleh konsumen. Oleh karena itu untuk *smartphone* Samsung S8 dengan harga yang premium tidak mempengaruhi *behavioral intention* konsumen.

Pengaruh positif *Value* terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa *value* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*. Hasil dari penelitian ini didukung oleh Lien et al., (2015), Beneke et al. (2013) pada pembelian produk *private label*, dan Kim et al., (2017) di Seoul, New York dan Paris.

Pengaruh positif *Trust* terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa kepercayaan berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*. Hasil dari penelitian ini didukung oleh Lien et al. (2015), Everard & Galletta (2006) menyatakan bahwa ketika adanya kepercayaan, individu akan lebih cenderung untuk terlibat dalam perilaku kooperatif dan lebih cenderung terlibat dalam transaksi emosional atau finansial, seperti melakukan pembelian.

Pengaruh positif *Brand image* terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa *brand image* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*. Hasil dari penelitian ini didukung oleh Lien et al., (2015); Ryu et al., (2008), Chen, Yeh, & Huan (2014) pada industri restoran di Taiwan dan Durna, Dedeoglu, & Balikçioglu (2015) pada industri perhotelan.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah *Brand image* berpengaruh positif terhadap *perceived price*, *Brand image* berpengaruh positif terhadap *value, Brand image* berpengaruh positif terhadap *trust, Perceived price* berpengaruh positif terhadap *value, Trust* berpengaruh positif terhadap *value, Perceived Price tidak berpengaruh terhadap*

behavioral intention, Value berpengaruh positif terhadap *behavioral intention, Trust* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention, dan brand image berpengaruh positif terhadap behavioral intention.*

Perceived Price dipengaruhi oleh *brand image* hanya sebesar 17% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini. Hal ini menunjukkan bahwa porsi *brand image* dalam menentukan harga sangatlah minim dalam industri *smartphone*. Untuk itu, industri *smartphone* perlu mencari lebih lanjut apa saja yang mempengaruhi *perceived price* sehingga mereka mampu memberikan harga yang optimal kepada pelanggannya. Hal tersebut dapat berupa menambahkan fitur tambahan yang dapat membantu pekerjaan pengguna selesai lebih cepat, memberikan teknologi baru, memberikan kemudahan dalam penggunaan, dan lainnya. Kepercayaan dipengaruhi oleh *brand image* sebesar 43,6%. Hal ini menunjukkan bahwa sangatlah penting bagi pelaku industri *smartphone* untuk menjaga dan meningkatkan *brand image* dari produk yang dijualnya sehingga dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan. *Value* dipengaruhi oleh *perceived price, brand image* dan kepercayaan sebesar 63,9%. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku industri harus dapat mempertahankan dan meningkatkan ketiga variabel tersebut. *Behavioral intention* dipengaruhi oleh *brand image, Perceived Price, Trust* dan *value* sebesar 62,5%. Hal ini menunjukkan bahwa agar tercipta minat perilaku, pelaku industri *smartphone* perlu memberikan perhatian terhadap *brand image, perceived price, trust* dan *value*.

Saran untuk penelitian selanjutnya adalah menggunakan merek *smartphone* lain untuk lebih memperkuat hasil penelitian ini, melakukan penelitian di kota lain, dan menambah variabel lain sepeti kualitas produk, loyalitas dan kepuasan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

Beneke, J., Flynn, R., Greig, T., & Mukaiwa, M. (2013). The influence of perceived product quality, relative price and risk on customer value and willingness to buy: a study of private label merchandise. *Journal of Product & Brand Management*, *22*(3), 218–228. http://doi.org/10.1108/JPBM-02-2013-0262

Business wire. (2017). Strategy Analytics: Xiaomi Soars as Global

Smartphone Shipments Hit 360 Million in Q2 2017. Retrieved January 10, 2018, from https://www.businesswire.com/news/home/20170801006852/en/Strategy-Analytics-Xiaomi-Soars-Global-Smartphone-Shipments

Chen, H. Bin, Yeh, S. S., & Huan, T. C. (2014). Nostalgic emotion, experiential value, brand image, and consumption intentions of customers of nostalgic-themed restaurants. *Journal of Business Research*, *67*(3), 354–360. http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.01.003

Chen, Y. S. (2010). The Drivers of Green Brand Equity: Green Brand Image, Green Satisfaction, and Green Trust. *Journal of Business Ethics*, *93*(2), 307–319. http://doi.org/10.1007/s10551-009-0223-9

Chiang, C.-F., & Jang, S. S. (2007). The Effects of Perceived Price and Brand Image on Value and Purchase Intention: Leisure Travelers' Attitudes Toward Online Hotel Booking. *Journal of Hospitality & Leisure Marketing*, *15*(3), 49–69. http://doi.org/10.1300/J150v15n03_04

DeSarbo, W. S., Jedidi, K., & Sinha, I. (2001). Customer value analysis in a heterogeneous market. *Strategic Management Journal*, *22*(9), 845–857. http://doi.org/10.1002/smj.191

Desmuflihah, K. A. (2016). Samsung Krisis Kepercayaan Gara-Gara Galaxy Note 7 Meledak. Retrieved January 10, 2018, from https://techno.okezone.com/read/2016/09/21/57/1495340/samsung-krisis-kepercayaan-gara-gara-galaxy-note-7-meledak

Dewi, J. . (2009). *Creating and Sustaining Brand Equity*. Amara Books.

Durna, U., Dedeoglu, B. B., & Balikçioglu, S. (2015). The role of servicescape and image perceptions of customers on behavioral intentions in the hotel industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, *27*(7), 1728–1748. http://doi.org/10.1108/IJCHM-04-2014-0173

Erickson, G. M., & Johansson, J. K. (1985). The Role of Price in Multi-Attribute Product Evaluations. *Journal of Consumer Research*, *12*(2), 195. http://doi.org/10.1086/208508

Ernawati, & Sriwidodo, U. (2012). Faktor yang Berpengaruh Terhadap

Kepuasan Konsumen dan Behavioral Intention dengan Perceived Value sebagai Variabel Moderasi. *Journal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, *12*(1), 47–57.

Everard, A., & Galletta, D. F. (2006). How Presentation Flaws Affect Perceived Site Quality, Trust, and Intention to Purchase from an Online Store. *Journal of Management Information Systems*, *22*(3), 56–95. http://doi.org/10.2753/MIS0742-1222220303

Grewal, D., Krishnan, R., Baker, J., & Borin, N. (1998). The effects of store name, brand name, and price discounts on consumer evaluations and purchase intentions. *Journal of Retailing*, *74*(3), 331–352.

Hair, J. F., Black, W. C., & Babin, B. J. (2013). *Multivariate Data Analysis: A global perspective.* (7th ed.). United Kingdom: Pearson Education.

Hawes, J. ., Kenneth, E. ., & Swan, J. . (1989). Trust earning perceptions of sellers and buyers. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, *9*(Spring), 1–8.

Keller, K. L. (2013). *Strategic Brand Management*. United Kingdom: Pearson Education Limited.

Kim, N., Chun, E., & Ko, E. (2017). Country of origin effects on brand image, brand evaluation, and purchase. *International Marketing Review*, *34*(2), 254–271.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of Marketing* (16th ed.). London: Pearson Education Limited.

Kurniawan, E. (2016). 5 Brand Yang Menguasai Pasar Smartphone di Indonesia. Retrieved January 10, 2018, from https://selular.id/2016/08/5-brand-yang-menguasai-pasar-smartphone-di-indonesia/

Kusdyah, I. (2012). Persepsi Harga, Persepsi Merek, Persepsi Nilai, dan Keinginan Pembelian Ulang Jasa Clinic Kesehatan (Studi Kasus Erha Clinic Surabaya). *Jurnal Manajemen Pemasaran*, *7*(1), 25–32. http://doi.org/10.9744/pemasaran.7.4.25-32

Latan, H., & Ghozali, I. (2012). *Partial Least Squares: Konsep, Teknik dan Aplikasi SmartPLS 2.0 M3*. Semarang: Badan Penerbit Universitas

Diponegoro.

Lien, C. H., Wen, M. J., Huang, L. C., & Wu, K. L. (2015). Online hotel booking: The effects of brand image, price, trust and value on purchase intentions. *Asia Pacific Management Review*, *20*(4), 210–218. http://doi.org/10.1016/j.apmrv.2015.03.005

Luthfi, A. (2014). Di Indonesi, Smartphone Sudah Menjadi Kebutuhan Utama. Retrieved January 10, 2018, from techno.okezone.com/read/2014/05/13/57/984293/di-indonesia-smartphone-sudah-menjadi-kebutuhan-utama

Mullen, J., & Thompson, M. (2016). Samsung takes $10 billion hit to end Galaxy Note 7 fiasco. Retrieved January 10, 2018, from https://money.cnn.com/2016/10/11/technology/samsung-galaxy-note-7-what-next/index.html

Park, J. J., & Park, J. W. (2016). Investigating the effects of service recovery quality elements on passengers' behavioral intention. *Journal of Air Transport Management*, *53*, 235–241. http://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2016.03.003

Peter, J. P., & Olson, J. . (2010). *Consumer Behavior and Marketing Strategy*. McGraw-Hill.

Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, *23*(3), 393–404. http://doi.org/10.5465/AMR.1998.926617

Ryu, K. ., Han, H. ., & Kim, T. H. (2008). The relationship among overall quick-casual restaurant image, perceived value, customer satisfaction and behavioral intentions. *International Journal of Hospitality Management*, *27*(3), 459–469. Retrieved from https://www.cabdirect.org/cabdirect/abstract/20083174459

Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2007). *Consumer Behavior*. NJ: Prentice Hall.

Xu, Y., & Shun, C. (2003). A conceptual model of perceived customer value in e-commerce: a preliminary investigation. *Psychology & Marketing*, *20*, 323–47. http://doi.org/10.1002/mar.10076

Yagci, M. I., Biswas, A., & Dutta, S. (2009). Effects of comparative advertising format on consumer responses: The moderating effects of brand image and attribute relevance. *Journal of Business Research*, *62*(8), 768–774. http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.03.005

Yousafzai, S. Y., Pallister, J. G., & Foxall, G. R. (2003). A proposed model of e-trust for electronic banking. *Technovation*, *23*(11), 847–860. http://doi.org/10.1016/S0166-4972(03)00130-5

Pengaruh Celebrity Endorser di Media sosial instagram dalam promosi produk hijab terhadap minat beli konsumen (Studi kasus pada akun instagram @wiriamaeazzahra)

Phyta Rahima
Dosen Prodi D3 Manajemen Informatika
STMIK Bumigora Mataram
E-mail : Phytarahim@gmail.com

Abstrak: *Banyaknya Online Shop yang bermunculan saat ini sudah menjadi pusat perhatian masyarakat khususnya dikalangan wanita, remaja dan ibu ibu dalam membeli pakaian atau produk yang mereka gunakan, alasannya adalah disamping menghemat waktu, berbelanja melalui Onlineshop juga menghemat tenaga, karena hanya dengan melihat display (Kayalaog Online) di feed Media Sosial Instagram mereka dapat melihat produk mana yang akan mereka beli disamping itu juga dengan membaca testimoni yang ada dari orang yang memiliki pengaruh positif terhadap Onlineshop yang bersangkutan salah satunya adalah selebgram, mereka memiliki keyakinan tersendiri apakah akan memutuskan untuk membeli produk tersebut atau tidak. Melihat fenomena yang ada maka dilakukan penelitian untuk mengkaji pengaruh antara Celebrity Endorsement terhadap Minat beli konsumen pada produk hijab (Variabel yang digunakan adalah Visibility, Credibility, Attractiveness dan Power. Populasi dan sampel penelitian ini adalah follower akun instagram @wiriamaeazzahra dengan mengambil sampel sebanyak 100 orang. Penelitian ini adalah Penelitian kuantitatif dengan melakukan penyebaran kuisioner dan menggunakan regresi linear berganda. Berdasarkan Olah data yang diperoleh menggunakan Program SPSS For Windows Penelitian ini menyimpulkan bahwa variabel X1, X2, X3 dan X4 (Visibility, Credibility, Attractiveness dan Power) Berpengaruh signifikan terhadap Variabel Y (Minat Beli Konsumen)*

Kata Kunci *: Selebgram,Media Sosial Instagram, Endorsement, Minat Beli Konsumen dan VISCAP (Visibility, Credibility, Attractiveness dan Power)*

Abstract : *The number of online shops that have sprung up this time has become the center of public attention especially among women, teenagers and mothers in buying clothes or products they use, the reason is in addition to saving time, shopping through Onlineshop also save energy, because just by looking at display (Kayalaog Online) in Social Media Instagram feeds they can see which product they will buy beside it also by reading testimony from people who have positive influence on Onlineshop concerned one of them is selebgram, they have their own belief whether to decide to buy the product or no. Considering the existing phenomenon, the research is done to study the influence of Celebrity Endorsement on consumer buying interest in hijab product (Variables used are Visibility, Credibility, Attractiveness and Power) Population and sample of this research is follower account instagram @ wiriamaeazzahra by taking samples of 100 people This research is quantitative research by distributing questionnaires and using multiple linear regression Based on the data collected using SPSS For Windows Program This research concludes that the variables X1, X2, X3 and X4 (Visibility, Credibility, Attractiveness and Power) Variable Y (Consumer Buying Interest).*

PENDAHULUAN

Pertumbuhan sektor perdagangan elektronik atau e-commerce yang cukup bagus di tahun 2017, menjadikan sektor ini masih menjadi primadona para investor di 2018.Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) mengungkapkan, nilai investasi di sektor e-commerce pada 2017 mencapai lebih dari USD 5 miliar. Hal ini menjadikan e-commerce sebagai sektor ekonomi yang paling strategis saat ini. Melihat pertumbuhan yang positif ini, ShopBack, platform gaya hidup yang mendukung masyarakat untuk dapat melakukan transaksi pembelian dengan lebih cermat dan hemat, mencoba menganalisis beberapa hal yang akan menjadi buah bibir di sektor e-commerce di 2018. Indra Yonathan, Country General Manager, Shopback Indonesia mengatakan pertumbuhan e-commerce di Indonesia tidak lepas dari antusiasme masyarakat untuk berbelanja dan berjualan secara online.Infrastruktur yang mendukung gerakan e-commerce pun semakin stabil dan memudahkan masyarakat.

Menjamurnya Aplikasi di smartphone saat ini dianggap cukup membantu Masyarakat untuk melakukan berbagai macam transaksi baik sebagai Produsen maupun sebagai konsumen salah satu contohnya adalah berbelanja Online melalui Media Sosial seperti Instagram. Instagram adalah Aplikasi yang sangat digandrungi oleh banyak orang khususnya Para Wanita dan remaja. Instagram adalah aplikasi yang biasa digunakan oleh masyarakat untuk sekedar mengupload foto dan video singkat sehingga bisa dilihat oleh orang lain. akan tetapi saat ini hampir 70 % Instagram sudah berubah fungsi menjadi ladang untuk berbisnis khusunya bisnis yang saat ini menjadi tren yaitu Pakaian dan Hijab. Salah satu alasan masyarakat cenderung menyukai berbelanja melalui online shop adalah lebih menghemat tenaga dan waktu.

Menurut Philip Kotler (2005:9) "Definisi Manajemen Pemasaran adalah proses dalam merencanakan, melaksanakan, memikirkan, menetapkan harga promosi, dan menyalurkan gagasan barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dalam organisasi".

Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, di mana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar. Kotler (2001) mengemukakan **definisi pemasaran** berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dari suatu perusahaan. Menurut Stanton (2003), **definisi pemasaran** adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Dari definisi tersebut di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa **pemasaran** merupakan usaha terpadu untuk menggabungkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi. Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen bila ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen. Perusahaan harus secara penuh tanggung jawab tentang kepuasan produk yang ditawarkan tersebut. Dengan demikian, maka segala aktivitas perusahaan, harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya akan memperoleh laba.

Pemasaran merupakan faktor penting untuk mencapai sukses bagi perusahaan akan mengetahui adanya cara dan falsafah yang terlibat didalamnya. Cara dan falsafah baru ini disebut konsep pemasaran *(marketing concept).* Konsep pemasaran tersebut dibuat dengan menggunakan tiga Faktor dasar yaitu

1. Saluran perencanaan dan kegiatan perusahaan harus berorientasi pada konsumen/ pasar.
2. Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan, dan bukannya volume untuk kepentingan volume itu sendiri.
3. Seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan harus dikoordinasikan dan diintegrasikan secara organisasi.

Menurut Swastha dan Irawan, (2005 : 10) mendefinisikan konsep pemasaran sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Bagian pemasaran pada suatu perusahaan memegang peranan yang sangat penting dalam rangka mencapai besarnya volume penjualan, karena dengan tercapainya sejumlah volume penjualan yang diinginkan berarti kinerja bagian pemasaran dalam memperkenalkan produk telah berjalan dengan benar. Penjualan dan pemasaran sering dianggap sama tetapi sebenarnya berbeda.

Tujuan utama konsep pemasaran adalah melayani konsumen dengan mendapatkan sejumlah laba, atau dapat diartikan sebagai perbandingan antara penghasilan dengan biaya yang layak. Ini berbeda dengan konsep penjualan yang menitikberatkan pada keinginan perusahaan. Falsafah dalam pendekatan penjualan adalah memproduksi sebuah pabrik, kemudian meyakinkan konsumen agar bersedia membelinya. Sedangkan pendekatan konsep pemasaran menghendaki agar manajemen menentukan keinginan konsumen terlebih dahulu, setelah itu baru melakukan bagaimana caranya memuaskan.

Celebrity Endorser

Menurut Shimp, (2003:459), endorser adalah pendukung iklan atau yang dikenal juga sebagai bintang iklan untuk mendukung suatu produk.Sedangkan selebriti adalah tokoh (aktor, penghibur atau atlet) yang dikenal karena prestasinya di dalam bidang-bidang yang berbeda dari produk yang đidukungnya (Shimp, 2003:460). Selebriti dipandang sebagai individu yang disenangi oleh masyarakat dan memiliki keunggulan atraktif yang membedakannya dari individu lain. Shimp (2003:460) berpendapat bahwa celebrity endorser adalah menggunakan artis sebagai bintang iklan di media-media, mulai dari media cetak, media sosial, maupun media telivisi. Sementara itu Celebrity Endorser dalam Instagram sering dikenal dengan Instagram sebutan bagi para mereka yang dipercaya untuk membawakan produk produk yang dijual secara online melalui akun instagram yang mereka miliki. Karakteristik sumber pesan pesan merupakan aspek yang harus diperhatikan dalam proses komunikasi karena efek pesan yang diterima komunikan dapat dipengaruhi oleh kredibilitas komunikator. Aspek Aspek kredibilitas Komunikator menurur Royan biasa dikenal dengan Istilah VISCAP terdiri dari Visibility, Credibility, Attractiveness dan Power. Selain 4 (Empat) aspek tersebut menurut Ali Ahmed et.al (2012) product match up merupakan salah satu aspek komunikator sebagai celebrity endorser, akan tetapi untuk penelitian ini Produk Match up tidak diikutsertakan.

Visibility

Visibility adalah seberapa jauh popularitas yang melekat pada selebriti yang mewakili suatu produk (Rossiter dan Percy, 1985:518). Mekanisme proses yang berhubungan dengan visibilityadalah ketika endorser dinilai memiliki elemen visibility yang tinggi maka diharapkan hal tersebut dapat terlihat dari perhatian endorser dalam iklan, sehingga merek yang diiklankan juga dipandang atau diakui oleh konsumen (Rossiter dan Percy, 1985:518)

Credibility

Credibility adalah sejauh mana keahlian dan objektivitas sang bintang (Rossiter dan Percy, 1987:518). Keahlian mengacu pada pengetahuan, pengalaman, atau ketrampilan yang dimiliki oleh seorang Endorser yang berkaitan dengan merek didukung *(*Shimp, 2014:261).Seorang endorser yang dianggap sebagai ahli pada topic yang diberikan akan lebih persuasif dalam mengubah pendapat penonton yang berkaitan dengannya atau bidang keahliannya daripada endorser yang tidak dianggap sebagai ahli. Objektivitas lebih merujuk pada kemampuan selebriti untuk memberi kepercayaan diri pada konsumen suatu produk. Seorang endorser bertumpu pada persepsi kepercayaan penonton atau motivasi dukungannya (Shimp, 2014:260)

Attractiveness

Attractveness merupakan sifat selebriti yang dianggap menyenangkan untuk dilihat dari segi konsep dan daya tarik oleh kelompok tertentu (Rossiter dan Percy, 1985:518). Ada dua hal penting dalam penggunaan selebriti jika dihubungkan dengan daya tarik, pertama adalah tingkat disukai audience (likebility), kedua ialah tingkat kesamaan dengan personality yang diinginkan pengguna produk (similarity), dimana keduanya tidak dapat dipisahkan dan harus saling berdampingan. Sebagaimana diterapkan terhadap domain hubungan merek dan selebriti, pentingnya persamaan menyiratkan bahwa umumnya selebriti diinginkan agar sesuai dengan target audiens merek yang didukungnya dalam hal karakteristik demografi dan psikografis yang bersangkutan (Shimp, 2014:262).

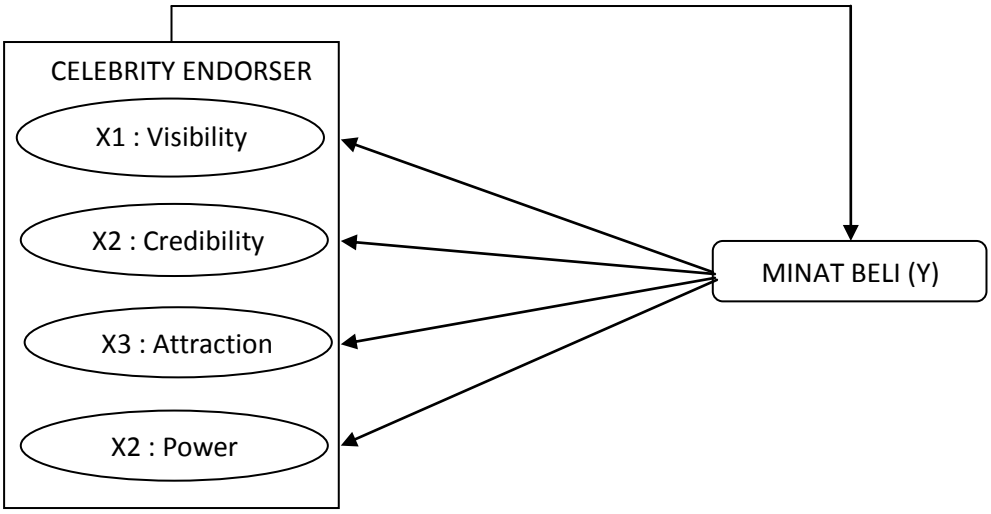
Power

Power adalah sejauh mana tingkat kekuatan selebriti tersebut untuk membujuk para konsumen dalam mempertimbangkan produk yang sedang diiklankan untuk dikonsumsi (Rossiter dan Percy, 1985:518). Endorser yang memiliki power yang kuat dapat mempengaruhi pikiran konsumen untuk memilih merek dan membuat merek menjadi lebih baik dan melekat pada konsumen, sehingga merek yang diiklankan pun akan memiliki image yang baik pada konsumen.

Minat Beli Konsumen

Minat beli konsumen pada dasarnya merupakan faktor pendorong dalam pengambilaan keputusan pembelian terhadap suatu produk. Menurut Yamit (2001:77) minat beli konsumen merupakan evaluasi purna beli atau hasil evaluasi setelah membandingkan apa yang dirasakan dengan harapannya. Menurut Durianto, dkk (2003:109) minat beli merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu.
berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu.

Kerangka Pemikiran



Dari kerangka konseptual diatas, dapat disimpulkan bahwa hipotesis dari penelitian ini adalah

1. H1 : Visibility berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen pada produk pakaian dan hijab di Media sosial Instagram
2. H2 : Credibility berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen pada produk pakaian dan hijab di Media sosial Instagram
3. H3 : Attractiveness berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen pada produk pakaian dan hijab di Media sosial Instagram
4. H4 : Power berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen pada produk pakaian dan hijab di Media sosial Instagram.

PEMBAHASAN

3.1 Uji Validitas dan Reliabilitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen. Menurut Riduwan , Rusyana dan Enas (2011),

Reliabilitas menunjuk pada suatu pengertian bahwa suatu instrumen dapat dipercaya untuk digunakan sebagai pengumpul data karena instrumen tersebut sudah dianggap baik. Hasil validitas dan reliablitas pada penelitan ini dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 3.1 Hasil Uji Validitas

Variabel	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
X1 (Visibility)	.514	Valid
X2 (Credibility)	.686	Valid
X3 (Attractiveness)	.631	Valid
X4 (Power)	.710	Valid
Y(Minat Beli Konsumen)	.744	Valid

(Sumber : Olah data spss ver.22)

Berdasar tabel 3.1 diatas seluruh item adalah valid karena nilai Corrected Item-Total Correlation lebih besar dibanding 0,3 seperti yaang dijelaskan oleh Sugiyono dan Wibowo (2004) Suyuthi 2005 dan Sugiyono (2004) yang menyatakan bila korelasi tiap faktor positif dan besarnya 0,3 keatas maka faktor tersebut merupakan construct yang kuat.

Tabel 3.2 Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items	Keterangan
.839	.848	5	Reliabel

3.3 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan garis kontinum yang menunjukkan hasil pada akun instagram @wiriamaeazzahra sebagai berikut :

Visibility : Sangat Tinggi
Credibility : Sangat Tinggi
Attractiveness : Sangat Tinggi
Power : Sangat Tinggi
Minat Beli : Sangat Tinggi

3.4 Koefisien Determinasi

Tabel 3.3 Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.762[a]	**.581**	.564	.73345

a. Predictors: (Constant), POWER, VISIBILITY, CREDIBILITY, ATTRACTIVENESS

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan hasil uji spss pada akun instagram wiriamaeazzahra sebanyak 58 % variabel minat beli konsumen ditentukan oleh variabel bebas yang terdiri dari X*1 (Visibility), X2 (Credibility), X3 (Attractiveness) dan X4 (Power)* sedangkan sisanya 42 % ditentukan variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

3.5 Analisis Regresi Linier Berganda

3.5.1. Uji F

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh secara bersama sama , variabel bebas yang terdiri dari *Visibility (X1) , Credibility(X2), Attractiveness (X3) dan Power (X4) terhadap variabel* terikat Y (Minat Beli Konsumen)

Tabel 3.4 Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	70.935	4	17.734	32.966	.000[b]
	Residual	51.105	95	.538		
	Total	122.040	99			

a. Dependent Variable: MINATBELIKONSUMEN
b. Predictors: (Constant), POWER, VISIBILITY, CREDIBILITY, ATTRACTIVENESS

Dari hasil perhitungan statistik dengan menggunakan SPSS diperoleh nilai F sebesar 32.966 dengan tingkat signifikansi 0,000. Jika dilihat dari nilai signifikansi F tersebut diperoleh bahwa nilai sig F lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti bahwa hipotesis yang menyatakan bahwa variable *Visibility, Credibility, Attractiveness* dan *Power* secara bersama sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Minat Beli Konsumen.

Sedangkan untuk membuktikan positif atau tidaknya suatu variabel penelitian dilakukan dengan Uji t berikut:
a. Terima Hipotesis jika t Hitung lebih besar daripada t Tabel dan,
b. Tolak Hipotesis jika t Hitung lebih kecil dari pada T tabel

Tabel 3.5 Hasil Uji T sebagai Berikut :

Variabel	t Tabel	t Hitung	Sig
Constan	1.985	2.111	.037
Visibility	1.985	3.114	.002
Credibility	1.985	1.326	.188
Attractiveness	1.985	3.600	.001
Power	1.985	1.958	.053

Uji t menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Berdasarkan Tabel 3.5 dapat diketahui bahwa t hitung > t tabel dengan masing-masing variabel independent memiliki tingkat signifikansi kurang dari 0,05. Hal ini berarti bahwa masing-masing variabel independent berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent. Berikut ini dijelaskan hasil perhitungan uji t masing-masing variabel:

1. Pengaruh Variabel *visibility* terhadap minat beli konsumen
   Hasil pengujian pengaruh Visibility terhadap Minat beli konsumen diperoleh nilai t hitung 2,111 . Dengan menggunakan batas signifikansi 0,03, nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian Hipotesis 1 diterima.

2. Pengaruh Variabel *Credibility* terhadap minat beli konsumen
   Hasil pengujian pengaruh Credibility terhadap minat beli konsumen diperoleh nilai t hitung = 3,114 dengan signifikansi 0,002. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian Hipotesis 2 diterima.

3. Pengaruh Variabel *Attractiveness* terhadap Minat Beli Konsumen Hasil pengujian Variabel Attractiveness terhadap minat beli konsumen diperoleh nilai t hitung = 1,326 dengan signifikansi 0,188. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, nilai signifikansi tersebut lebih besar dari 0,05. Dengan demikian Hipotesis 3 ditolak

4. Hasil Pengujian Pengaruh Variabel Power terhadap Minat beli Konsumen diperoleh nilai t hitung = 1,958 dengan signifikansi 0,053. Dengan batas signifikansi 0,05 nilai tersebut sama dengan nilai signifikansi untuk variabel power dengan demikian Hipotesis 5 diterima

Dari keempat hasil pengujian hipotesis tersebut diatas, maka disimpulkan bahwa variabel yang paling berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen adalah Variabel Visibility, Credibility, dan Power sedangkan Attractiveness tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli konsumen.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pada penelitian yang dilakukan terhadap minat beli konsumen dengan variabel Visibility, Credibility, Attractiveness dan Power sebagai Variabel bebas dan Minat beli konsumen sebagai variabel terikat pada akun Instagram @wiriamaeazzahra sebagai selebrity endorser maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sebanyak 58 % variabel minat beli konsumen ditentukan oleh variabel bebas yang terdiri dari X1 (Visibility), X2 (Credibility), X3 (Attractiveness) dan X4 (Power) sedangkan sisanya 42 % ditentukan variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Faktor yang paling berpengaruh secara signifikan terhadap minap beli konsumen dengan @wiriamaeazzahra sebagai selebrity endorser adalah Variabel *Credibility, Visibility* dan *Power* sementara variabel attractiveness tidak berpengaruh secara signifikan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti mencoba memberikan saran bagi peneliti selanjutnya, peneliti mampu melihat bagaimana celebrity endorser di media sosial instagram pada akun @wiriamaeazzhra mempengaruhi minat beli konsumen pada produk hijab dan pakaian. Dan disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk mencari cakupan atau objek yang lebih luas dan dengan menggunakan methode yang berbeda.

Sebagai selebrity endorser, perlu memperhatikan detail dari foto atau video yang diunggah baik berupa Paid Endorse, Paid Promote dan Paid Promote snapgram karena sebagian besar Online shop yang menggunakan jasa endorser memiliki harapan yang tinggi terhadap selebgram yang diendorse.

Sementara itu untuk Onlineshop yang menggunakan jasa selebrity endorser harus benar benar memperhatikan dan yakin bahwa selebgram yang diendorse mampu mempresentasikan dengan jelas produk yang dijual sehingga onlineshop yang bersangkutan bisa mendapatkan feedback yang diharapkan dari selebgram.disamping itu juga Onlineshop harus memperhatikan jumlah followers instagram selebgram yang diendorse karena hal ini yang akan menentukan jumlah follower atau jumlah penjualan yang akan datang karena pengaruh yang diberikan oleh selebrity endorser dengan memperhatikan variabel variabel *Visibility, Credibility, Attractiveness dan Power.*

DAFTAR PUSTAKA

Ahmed, Ali, Mir Farhan Azmat dan Farooq, Omer (2012) ***Effect Of Celebrity Endorsement on customers buying behaviour; A Perspective from Pakistan Interdisciplinary journal of Contemporary Research in business*** Vol 4, 584-590

A Shimp Terence 2014**.** ***Komunikasi Pemasaran Terpadu dalam Periklanan dan Promosi*** Jakarta : Salemba Empat

Durianto dkk, 2003 ***Invasi Pasar dengan iklan yang efektif : Strategi, Program dan Tehnik Pengukuran,*** Gramedia Pustaka Utama , Jakarta

Philip Kottler, 2005 ***Manajemen Pemasaran Jilid I dan II*** PT Indeks : Jakarta

Riduwan, Rusyana, adun dan Enas (2011). ***Cara belajar SPSS 17.0 dan Aplikasi Statistik Penelitia,*** Bandung : Alfabeta

Rossiter John R & Larry Percy (1987) ***Advertising and Promotion Managemen*t Newyork :** McGraw-Hill International Book.Co

Stanton, William J.2003. ***Prinsip Pemasaran (terjemahan)***. Edisi 7,jilid 1.Erlangga. Jakarta.

Sugiyono, Eri Wibowo 2004**,** ***Statistik untuk penelitian dan Aplikasinya Dengan SPSS 10.0 For Windows, Cetakan*****,** Cetakan Keempat Bandung : ALFABETA

Sugiyono. 2004. ***Metode Penelitian Bisnis***. Cetakan Ketiga. CV Alfabeta, Bandung.

Yamit, Zulian (2010) ***Manajemen Kualitas Produk & Jasa*****,** Yogyakarta : Ekonesia

http://www.tribunnews.com/techno/2018/01/19/lima-prediksi-tren-e-commerce-di-indonesia-pada-2018. Tgl 10 juli 2017

MENDORONG LOYALITAS PELANGGAN DENGAN ANALISIS KERAGAMAN PRODUK, PERSEPSI HARGA DAN LOKASI TOKO

Henny Dwijayani
Intan Yeresti
Fakultas Ekonomi Universitas Darul 'Ulum Jombang
hennydwija@gmail.com, intanyeresti@gmail.com

Abstract: *Competition in the tight business world forces retailers and shops to engage in marketing strategies that can improve their business objectives. One important factor in marketing is customer loyalty, which can be improved by some of the strategies covered in the marketing mix. The purpose of this study is to analyze some marketing mix to improve customer loyalty. This study uses descriptive and quantitative method, with a sample of 128 consumers in the shop Srikandi Ngawi. The sample was taken based on some criterion desired by the researcher. Data types are secondary data to be tested with descriptive and inferential statistics. T and F statistic test results MRA or multiple regression analysis, known variable product diversity and price perception affect customer loyalty but store location is not significant. Findings suggesting store locations are insignificant because the customer in principle does not take into account the location if they wish to purchase.*

Keywords: *Loyalitas Pelanggan, Keragaman Produk, Persepsi Harga, Lokasi*

PENDAHULUAN

Konsumen dalam membeli suatu produk akan memperhitungkan beberapa factor, sehingga apabila keinginan yang diharapkan terpenuhi maka konsumen akan berusaha untuk mengulangi lagi keputusannya. Keputusan konsumen dalam membeli suatu produk merupakan proses yang komplek akibat beberapa factor yang ditimbulkan dari keputusan pembelian (Hiu, A.S.Y., Siu, N.Y.M., Wang, C.C.L., Chang, 2001). Identifikasi gaya keputusan konsumen adalah hal penting yang harus diketahui dalam praktek pemasaran, sehingga dapat diketahui dasar keinginan konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian.

Perkembangan jumlah toko menimbulkan persaingan dalam menarik minat konsumen dalam keputusan pembelian. Konsumen yang selalu datang untuk membeli sangat diharapkan karena mampu meningkatkan omzet pembelian. Terbukti bahwa pelayanan, tempat dan harga yang ditawarkan terjangkau konsumen dapat meningkatkan

volume penjualan (Dwijayani, 2013). Pentingnya keputusan konsumen untuk berbelanja kembali merupakan salah satu tujuan penting pemasaran. Fenomena persaingan yang kompetitif antar toko mengakibatkan pentingnya strategi untuk merebut minat konsumen dengan terus-menerus memperhatikan dan memahami kepuasan konsumen dan loyalitas pelanggan (Ailawadi, 2004). Citra toko dan atribut yang dimiliki dapat menjadi dasar bagi konsumen bahkan pelanggan untuk memutuskan pembelian(Yulianti, Suprarti, & Yasa, 2014).

Upaya toko dalam untuk menjaga kesinambungan untuk mencapai tujuan dalam menciptakan loyalitas pelanggan dengan mengusahakan suatu rangsangan melalui pendekatan bauran pemasaran. Era pasar modern sekarang ini, loyalitas terhadap tempat perbelanjaan dapat ditentukan langsung oleh ekspektasi pelanggan terhadap suatu produk dan factor lain yang ditawarkan sekaligus bauran pemasaran yang diterapkan. Aplikasi bauran pemasaran meliputi produk, harga, distribusi dan promosi pada bisnis ritel dapat mempengaruhi kepuasan dan loyalitas pelanggan (Kusumawati, 2011).

Konsumen pada dasarnya mempunyai sifat loyal pada perusahaan diakibatkan manfaat produk yang dibeli, harga yang sesuai dengan kemampuan konsumen, produk memenuhi keinginan konsumen dan kualitas yang baik seperti waktu kadaluarsa dan rasa. Prinsip konsumen adalah jika sudah percaya pada toko maka akan menciptakan sifat loyal konsumen, sehingga menjadi pelanggan setia pada toko dengan beberapa produk yang dijual (Ailawadi, Kusum L., 2008). Kausalitas yang ditimbulkan akibat sifat percaya konsumen merupakan tujuan perusahaan atau toko untuk meningkatkan kinerjanya dan keuntungan yang lebih besar.

Beberapa penelitian menemukan hubungan langsung dan pengaruh yang ditimbulkan variable produk yang dijual, harga yang ditawarkan, kualitas produk, pelayanan dan lokasi retail (Kurniasih, 2012) akan tetapi ada juga peneliti yang mempunyai hasil yang berbeda.hasil penelitian menyatakan tidak ada pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas konsumen yaitu variable promosi dan tempat (Selang, 2013). Penelitian lebih lanjut perlu dilakukan untuk menilai apakah temuan yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya dapat

digeneralisasikan pada format bauran pemasaran, obyek penelitian ataupun daerah lain. Menanggapi pernyataan yang berkaitan hasil kajian peneliti sebelumnya maka tujuan penelitian yang pertama adalah untuk mengetahui pengaruh antara variable keragaman produk, persepsi harga dan lokasi toko terhadap loyalitas pelanggan. Tujuan yang kedua adalah untuk menganalisis peran keragaman produk, persepsi konsumen terhadap harga kompetitif dan lokasi toko untuk meningkatkan loyalitas pelanggan.

Penelitian akan menyajikan kerangka teoritis untuk membahas hubungan antara variable independen dan variable dependen yang akan diuji secara empiris. Metodologi yang digunakan disajikan untuk menganalisis data yang diperoleh dilapangan (Sugiyono, 2008). Hasil penelitian yang diperoleh disajikan dan diharapkan memperikan temuan penting serta berkontribusi dengan focus pada pemasaran terutama meningkatkan loyalitas pelanggan.

KAJIAN PUSTAKA

Pemasaran

Pemasaran sangat penting untuk perkembangan usaha dan bisnis, sehingga perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen dan mengetahui pasar. Menurut beberapa ahli pemasaran adalah system keseluruhan dari kegiatan usaha yang diajukan untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen (Henri, 2001). Pendapat lain terkait pemasaran adalah proses yang diawali dengan perencanaan, pengarahan, pengendalian suatu produk dengan penetapan harga, pendistribusian dan promosi untuk mencapai tujuan perusahaan (Keller, 2007).

Bauran Pemasaran

Marketing mix adalah serangkaian alat teknis pemasaran yang dapat dikendalikan oleh variable harga, produk, tempat dan promosi oleh perusahaan (Tjiptono, 1996). Sedangkan menurut Ferrel bahwa bauran pemasaran yang utama yaitu produk, harga, promosi dan distribusi dapat dikendalikan perusahaan guna mencapai tujuan perusahaan (Armstrong,

2004). Terdapat beberapa kebijakan bauran pemasaran menurut Kotler antara lain:

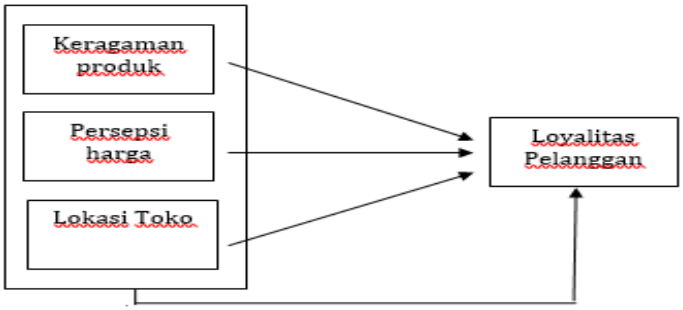
a. Produk; sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar agar dibeli untuk dikonsumsi sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.
b. Harga; sejumlah nilai dalam satuan moneter yang bersedia dibayar konsumen untuk mendapatkan barang atau jasa yang ditawarkan.
c. Tempat atau lokasi; pemilihan tempat berdasarkan alokasi waktu, jauh atau dekatnya, mudah dijangkau dan tersedia.
d. Promosi; bentuk komunikasi, sarana untuk memberikan informasi, memperkenalkan dan mempengaruhi konsumen terhadap suatu produk atau jasa (Hariyani & Sartana, 2015).

Loyalitas Pelanggan

Kepuasan pelanggan tergantung pada hubungan konsumen dengan harapan, yang berakibat pada pertumbuhan profit perusahaan atau toko yang bernilai. Arti loyalitas adalah komitmen pelanggan terhadap toko, merk atau pemasok yang berdasar pada sikap yang terefleksi pada pembelian produk atau jasa secara berulang dan konsisten (Vasquez-Parraga, A., Alonso, 2000). Loyalitas pelanggan merupakan runtutan pembelian yang dilakukan konsumen dalam proporsi dan probabilitas pembelian (Dick, S.A., Basu, 1994). Loyalitas pelanggan dapat didefinisikan pelanggan yang setia dan percaya akan suatu barang atau jasa dengan cara membeli barang atau jasa tersebut secara berulang dan terus-menerus yang termotivasi dari dari kebiasaan yang sulit untuk merubahnya karena mempunyai keterlibatan yang tinggi (Hermani, 2003). Artinya kepuasan konsumen berakibat pada loyalitas pelanggan (Pan, Y., Sheng, S., Xie, 2012)

Model Hipotesis

Model hipotesis dapat digambarkan sebagai berikut:



Hipotesis Penelitian

H1. Diduga ada pengaruh positif dan signifikan antara variable keragaman produk, persepsi harga dan lokasi toko terhadap loyalitas pelanggan.

H2. Diduga ada pengaruh signifikan masing-masing variable keragaman produk, persepsi konsumen terhadap harga kompetitif dan lokasi toko untuk meningkatkan loyalitas pelanggan.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif yang digunakan untuk mengestimasi pengaruh variable yang diteliti (Arikunto, 2006). Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Toko Srikandi, Ngawi, pengambilan sampel berdasar atas beberapa kriteria yang dilakukan peneliti. Sampel penelitian diambil secara purposive sampling dengan kriteria sebagai berikut: (1) Konsumen yang membeli di toko Srikandi ngawi dengan usia minimal 16 tahun (2) Konsumen yang membeli ditoko Srikandi selama bulan Pebruari 2017 sampai dengan April 2017 (3) Konsumen yang membeli di Toko Srikandi minimal 3 kali.

Kriteria penentuan sampel yang dilakukan peneliti memperoleh 128 orang konsumen. Akan tetapi 25 orang konsumen ternyata melakukan pembelian ditoko Srikandi dengan periode waktu kurang dari tiga kali, dan sisanya diperoleh 103 orang. Ternyata dari sisa hasil 103 orang responden yang telah mengisi kuesioner terdapat 3 orang responden yang tidak mengisi secara lengkap sehingga didiskualisasi oleh peneliti karena data tidak lengkap. Sehingga diperoleh 100 kuesioner yang layak untuk diproses lebih lanjut untuk pengujian hipotesis.

Sumber Data

Hasil penelitian akan diperoleh hasil yang baik dengan cara melengkapi data yang diperlukan dalam penelitian. Peneliti melakukan pengumpulan data, dengan tertulis maupun tidak tertulis yaitu: observasi tentang keadaan dan gambaran secara riil Toko Srikandi. Melakukan interview; yaitu Tanya jawab secara langsung dengan pemilik dan konsumen yang ditemui. Menyebar kuesioner; yaitu form yang berisi pernyataan tertulis dari peneliti terdiri dari tujuan dilakukan penelitian, identitas pelanggan, dan pertanyaan atau pernyataan terkait variable berupa indicator dan item yang berhubungan dengan penelitian.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data untuk mengetahui pengaruh variable yang diteliti adalah dengan menggunakan analisis regresi linier berganda. Sebelum dilakukan uji regresi linier untuk menentukan persamaan regresi maka dilakukan uji asumsi klasik. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan alat bantu SPSS (Ghozali, 2013).

HASIL

Meningkatkan loyalitas pelanggan (Y) dengan analisis keragaman produk (X_1), persepsi harga (X_2) dan lokasi toko (X_3)

Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang diamati dalam penelitian ini meliputi: jenis kelamin, usia, dan pekerjaan. Usia responden oleh peneliti dibatasi minimal 16 tahun atau kelas 1 SMA, dikarenakan usia dibawah tersebut masih belum bisa memahami tentang loyalitas pelanggan dan masih belum dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya sesuai keinginannya atau masih ikut orang tua. Karakter responden yang mendominasi adalah jenis kelamin perempuan yang berjumlah 79 orang dengan persentase 79%, karena yang senang berbelanja untuk kebutuhan sehari-hari adalah kaum perempuan.

Tabel 1.

Jenis_kelamin

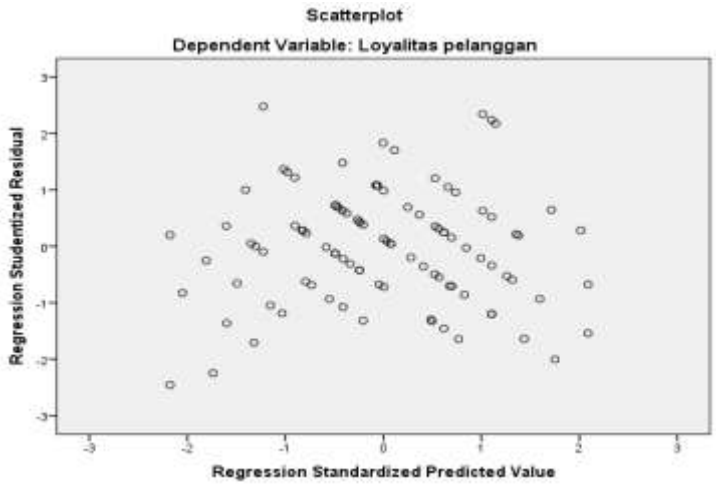
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki laki	21	21.0	21.0	21.0
	Perempuan	79	79.0	79.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Hasil diskripsi responden menunjukan karakter responden dilihat dari kategori pekerjaan yang mendominasi adalah responden dengan pekerjaan wiraswasta yang berjumlah 46 orang dengan persentase 46% karakter responden yang mendominasi adalah responden dengan pekerjaan wiraswasta yang berjumlah 46 orang dengan persentase 46%.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan antara lain heterosketasdisitas yaitu untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual antara satu pengamatan dengan pengamatan lain.

Gambar 1.



Gambar grafik scatterplots terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. maka dapat disimpulkan tidak terjadi heterosketasdisitas pada model regresi.

Uji multikolinieritas untuk menguji adanya korelasi antar variable bebas, hasil uji yang dilakukan ditunjukkan pada table dibawah:

Table 2.

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	4.102	1.216		3.373	.001		
	Keragaman produk	.346	.051	.550	6.775	.000	.645	1.550
	Persepsi harga	.237	.082	.263	2.883	.005	.511	1.956
	Lokasi toko	.052	.075	.063	.692	.491	.514	1.945

a. Dependent Variable: Loyalitas pelanggan

Hasil analisis dari gambar table diatas dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolonieritas antar variabel independen dalam model regresi karena nilai VIF tidak ada yang melebihi nilai 10.

Analisis Regresi

Hasil uji statistic regresi dapat dilihat pada table dibawah ini:

Table 3.

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	4.102	1.216		3.373	.001		
	Keragaman produk	.346	.051	.550	6.775	.000	.645	1.550
	Persepsi harga	.237	.082	.263	2.883	.005	.511	1.956
	Lokasi toko	.052	.075	.063	.692	.491	.514	1.945

a. Dependent Variable: Loyalitas pelanggan

Hasil uji statistik yaitu uji t menunjukan bahwa nilai keragaman produk sebesar 6.775 dengan nilai signifikansi 0.00 lebih kecil dari nilai α= 0.05, dan nilai regresi mempunyai nilai positif sebesar 0.346. artinya ada pengaruh positif keragaman produk terhadap loyalitas pelanggan. Variabel persepsi harga mempunyai nilai 2.883 dengan signifikansi 0.005 dan nilai regresi positif 0.237. persepsi harga berpengaruh positif terhadap loyalitas pelanggan Sedangkan variabel lokasi toko mempunyai nilai 0.692 dengan signifikansi 0.491 dan nilai regresi sebesar 0.052. maka penelitian ini membuktikan bahwa hipotesis lokasi berpengaruh positif terhadap loyalitas pelanggan tidak diterima. Sehingga dapat

disimpulkan bahwa variabel lokasi tidak terdapat hubungan atau korelasi terhadap variabel loyalitas pelanggan.

Table 4.

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	196.248	3	65.416	46.452	.000[b]
	Residual	135.192	96	1.408		
	Total	331.440	99			

a. Dependent Variable: Loyalitas pelanggan

b. Predictors: (Constant), Lokasi toko, Keragaman produk, Persepsi harga

Hasil pengujian diperoleh nilai F hitung sebesar 46.452 dengan signifikansi sebesar 0.000. Oleh karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0.05 (0.00<0.005), maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara variabel independen (keragaman produk, persepsi harga dan lokasi took) terhadap variabel dependen (loyalitas pelanggan).

Table 5.

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.769[a]	.592	.579	1.18670

a. Predictors: (Constant), Lokasi toko, Keragaman produk, Persepsi harga

b. Dependent Variable: Loyalitas pelanggan

Hasil uji *adjusted* R^2 pada penelitian ini diperoleh nilai *adjusted* R^2 sebesar 0,579 yang berarti bahwa besarnya pengaruh variabel keragaman produk, persepsi harga, dan lokasi terhadap loyalitas pelanggan adalah sebesar 57.9%, sedangkan sisanya sebesar 42.1% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

PEMBAHASAN

Meningkatkan loyalitas pelanggan (Y) dengan analisis keragaman produk (X_1), persepsi harga (X_2) dan lokasi toko (X_3)

Keragaman Produk Berpengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan

Hasil statistik uji t untuk variabel keragaman produk dengan nilai t hitung sebesar 6.775 dengan nilai signifikansi sebesar 0.00 lebih kecil dari 0.05 dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0.346. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan variable keragaman produk terhadap loyalitas pelanggan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang berjudul "Pengaruh Persepsi Harga, Keragaman Produk,dan Suasana Toko terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada konsumen Dunkin Donuts Ambarukmo Plaza Yogyakarta)

Persepsi Harga Berpengeruh terhadap Loyalitas Pelanggan

Hasil statistik uji t untuk variabel persepsi harga mempunyai nilai 2.883 dengan signifikansi 0.005 dan nilai regresi positif 0.237. Hasil penelitian menunjukan bahwa persepsi harga berpengaruh positif terhadap loyalitas pelanggan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Rahmat Sulistiyo, 2015 dengan judul Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Persepsi Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan dengan Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Mediasi (Studi Kasus Konsumen Indomart Babarsari Yogyakarta.

Lokasi Toko Berpengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan

Hasil statistik dengan uji t untuk variabel lokasi toko berbeda dengan variabel independen lain dilihat dari signifikansinya. Variabel independen lain menunjukan signifikan sedangkan variabel lokasi toko mempunyai nilai 0.692 dengan signifikansi 0.491 dan nilai regresi sebesar 0.052. Maka penelitian ini membuktikan bahwa hipotesis lokasi toko berpengaruh signifikan positif terhadap loyalitas pelanggan tidak diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel lokasi tidak berpengaruh terhadap variabel loyalitas pelanggan.

Keragaman Produk, Persepsi Harga, dan Lokasi berpengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan

Hasil penelitian dengan uji F statistic menunjukkan bahwa ada pengaruh keragaman produk, persepsi harga, dan lokasi terhadap loyalitas pelanggan Toserba Srikandi Ngawi. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik F hitung sebesar 46.452 dengan signifikansi sebesar 0.000.

Oleh karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0.05 (0.000<0.05), maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis kedua yang menyatakan keragaman produk, persepsi harga, dan lokasi toko berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan Toserba Srikandi Ngawi.

KESIMPULAN

Keragaman produk dan persepsi harga dapat memberikan pengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan dikarenakan pengaruh tersebut dapat langsung dirasakan oleh pelanggan. Keragaman produk yang tersedia dapat memudahkan pelanggan dalam menentukan pilihannya dalam berbelanja.

Persepsi harga atas produk yang dirasa pelanggan sesuai dengan kualitas dan manfaatnya serta merupakan harga wajar bagi pelanggan membuat pelanggan bersedia mengeluarkan uang untuk sebuah produk dengan harga tersebut. Sedangkan lokasi tidak memberikan pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas pelanggan dikarenakan pengaruh tersebut tidak dirasa langsung oleh pelanggan. Pelanggan yang loyalitasnya tinggi terhadap suatu tempat belanja, akan tetap mencari lokasinya walaupun bukan di tempat yang strategis, namun akan semakin baik bila lokasinya strategis. Meskipun kesuksesan tidak hanya tergantung pada lokasi bisnis, namun faktor lokasi akan mempengaruhi kesuksesan sebuah bisnis.

Toko Srikandi disarankan untuk mampu memberikan penunjang lain pada lokasi agar pelanggan merasa lebih nyaman dengan lokasi toserba srikandi, seperti suasana toko yang nyaman dan menyenangkan, layout produk yang ditata rapi, fasilitas penunjang lain seperti tempat duduk dan meja istirahat untuk pelanggan dan mushola.

DAFTAR PUSTAKA

Ailawadi, Kusum L., K. P. and J.-B. E. M. S. (2008). Private Label Use and Store Loyalty. *Journal of Marketing*, *72*(3), 19–30.

Ailawadi, K. L. and K. L. K. (2004). Understanding Retail Branding: Conceptual Insights and Research Priorities. *Journal of Retailing*, *80*(3), 31–42.

Arikunto, S. (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Armstrong, K. P. dan. (2004). *Principles of Marketing* (9th Editio). New

Jersey: Prentice Hall Inc.

Dick, S.A., Basu, K. (1994). Customer loyalty: toward an integrated conceptual framework. *J. Acad. Marketing Sci*, *22*(2), 99–113.

Dwijayani, H. (2013). Analysis of Effect of Price, Location And Services to Increase Sales Volume. In *Improving the Quality of Education to Face the Impact of Technology* (Vol. 1, pp. 586–588). Purwokerto: Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi* (7th ed.). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hariyani, R., & Sartana, B. T. (2015). Pengaruh Brand Image, Lokasi Dan Fasilitas Pendidikan Terhadap Keputusan Calon Mahasiswa Untuk Berkuliah di Universitas Dan Akademi Sekretasi Budi Luhur. *Journal Budi Luhur*.

Henri, S. (2001). *Manajemen Pemasaran Internasional*. Jakarta: Salemba Empat.

Hermani, A. (2003). Membangun kepuasan dan kesetiaan pelanggan. *Forum*, *31*(1), 45–48.

Hiu, A.S.Y., Siu, N.Y.M., Wang, C.C.L., Chang, L. M. K. (2001). An investigation of decision-making styles of consumers in China. . . *J. Consum. Aff*, *35*(2), 326–345.

Keller, K. P. dan. (2007). *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* (Pertama). Jakarta: Prentice Hall, Salemba Empat.

Kurniasih, I. D. (2012). Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Variabel Kepuasan (Studi Pada Bengkel Ahaas 2000-Astra Motor Siliwangi Semarang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, *1*(1), 37–45.

Kusumawati, A. (2011). Analysing the Influence of Experiential Marketing on Customer Satisfaction and Loyalty. *Jurnal Manajemen Pemasaran Modern*, *3*(1), 75–86.

Pan, Y., Sheng, S., Xie, F. . (2012). Antecedents of customer loyalty: an empirical synthesis and reexamination. *J. Retailing Consum. Serv*, *19*, 150–158.

Selang, C. A. D. (2013). Pengaruh Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen pada Fresh Mart Bahu Mall Manado. *Jurnal EMBA*, *1*(3), 71–80.

Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Bisnis.* Bandung: CV Alfabeta.

Tjiptono, F. (1996). *Strategi Pemasaran* (Edisi Kedu). Yogyakarta: Andy.

Vasquez-Parraga, A., Alonso, S. (2000). Marketing Theory and Applications (pp. 82–83). Chicago: American Marketing Association.

Yulianti, N. M. D. R., Suprarti, N. W. S., & Yasa, N. N. K. (2014). Pengaruh Citra Toko terhadap Kepuasan Pelanggan dan Niat Beli Ulang pada Circle K di Kota Denpasar. *Jurnal Manajemen Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, *8*(1), 36–44.

.

Analisis Pengaruh *Experiential Marketing* Terhadap Loyalitas Melalui Kepuasan Nasabah Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada PT BRI Syariah Cabang Malang)

Ratna Dian Fatmawati
Yayuk Sri Rahayu
FakultasEkonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Email: yayuk@pbs.uin-malang.ac.id

ABSTRACT: *The purposes of this research are to know the influence of experiential marketing to customer loyalty through customer satisfaction.The research used quantitative approach with descriptive type. The sample of the research was108customersof BRISyariahMalang using simple random sampling method. The data analysis used path analysis.The research resultshows that experiential marketing consist of sense, feel, act, relate influenced significant and positivetocustomer satisfaction, the variable of think had a significant negative influence tocustomer satisfaction. Experiential marketing consist of the variables sense, feel, act, relate influenced significant and positiveto customer loyalty, the variable of think had a significant negative influence to customer loyalty. The customer satisfaction had a positive influence to customer loyalty. Finally, experiential marketing influenced to loyalty through customer satisfaction*

Keywords: *Experiential Marketing, Sense, Feel, Think, Act, Relate, Satisfaction, Loyalty*

PENDAHULUAN

Industri perbankan di Indonesia khususnya perbankan syariah mengalami perkembangan yang pesat, hal ini ditunjukan dengan berkembangnya jaringan kantor bank syariah di Indonesia. Dilansir dari data statistik, pada tahun 2017 jumlah pelaku usaha perbankan syariah tercatat sebanyak 13 BUS, 21 UUS, 167 BPRS. Terdapat penambahan 1 BPRS baru dibandingkan tahun 2016 yang berjumlah 13 BUS, 21 UUS, 166 BPRS (Sumber : Laporan Perkembangan Keuangan Syariah tahun 2017). Banyaknya bank syariah yang bermunculan berdampak pada persaingan antar bank syariah semakin ketat. Sehingga perusahaan dituntut untuk selalu melakukan perkembangan yang lebih baik pada semua produk yang dimilikiagar dapat bersaing dengan perusahaan perbankan lainnya.Dan disisi lain, bertujuan untuk mendapat keuntungan serta mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang. Perkembangan produk yang sangat bervariatif membuat pesaing bisnis semakin gencar dalam memperbaiki produk yang mereka

tawarkan. Produk yang kreatif dan inovatif serta dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumennya akan menarik minat nasabahnya dalam menggunakan suatu produk.

Kotler (1999:15,16) menyatakan bahwa kunci untuk meraih tujuan perusahaan adalah menentukan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberi kepuasan secara lebih efisien dan efektif daripada yang diberikan oleh para pesaing. Perusahaan menghasilkan apa yang diinginkan konsumen dan dengan cara ini perusahaan menambah kepuasan konsumen serta memperoleh keuntungan. Tidak hanya terfokus pada produk, dalam persaingan antar sesama perusahaan juga tidak luput dari kegiatan pemasaran yang berperan penting dalam dunia perbankan untuk menjual produk-produk yang dimilikinya.

Dimyati (2013:14) berpendapat bahwa pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok untuk mempertahankan hidup, berkembang dan meningkatkan laba perusahaan. Adanya perubahan dapat menjadi ancaman sekaligus dapat pula menjadi peluang bagi perusahaan. Jika suatu perusahaan ingin tetap eksis dan mampu bertahan dari persaingan yang ada, selain terus mencari inovasi baru dalam menarik perhatian konsumen pada produknya, perusahaan juga harus dapat mempertahankan pelanggan yang telah ada agar tetap loyal.

Seiring dengan berkembangnya dunia bisnis, pemilihan strategi pemasaran yang tepat juga harus ikut berkembang untuk mempertahankan para konsumen / nasabahnya. Strategi pemasaran dapat dikatakan berhasil jika dapat menciptakan persepsi yang baik dibenak nasabahnya. Untuk menciptakan persepsi tersebut, perusahaan harus mengerti dan memahami keinginan para nasabahnya terhadap produk dengan cara menerapkan strategi pemasaran yang lebih mengedepankan pengalaman dari nasabahnya.

Kusumawati (2011:75,76) menjelaskan bahwa strategi *experiential marketing* berusaha menciptakan pengalaman yang positif bagi konsumen dalam mengkonsumsi produk atau jasa yang dapat dijadikan referensi bagi pemasar untuk memprediksi perilaku konsumen dimasa mendatang berupa tindakan pembelian ulang. Dalam hal ini sisi emosional produk dikembangkan melalui upaya-upaya pemasaran. Pengalaman emosional dapat diciptakan dengan menciptakan merek yang memberikan pengalaman yang tak terlupakan kepada pelanggannya, dengan dukungan dari program pemasaran yang baik.

Pengalaman yang baik dan mengesankan tersebut akan menciptakan timbulnya perasaan positif dan emosi terhadap merek. Timbulnya suatu perasaan puas dan ingin mengulangi pengalaman yang didapat, inilah yang sekarang banyak diterapkan oleh produsen untuk menghadapi ketatnya persaingan dimana banyak sekali produk sejenis dengan hanya sedikit perbedaan spesifikasi satu sama lain. Melalui konsep ini diharapkan nasabah / konsumen dapat merasakan kepuasan sehingga menciptakan loyalitas yang berdampak pada penggunaan produk / jasa dengan jangka waktu yang panjang, menciptakan *word of mouth* sehingga dapat memperluas pangsa pasar, dan dengan konsep ini perusahaan dapat pula mengerti keinginan dan kebutuhan nasabah/ konsumen yang nantinya berguna untuk pengembangan produk baru.

Dalam meningkatkan kinerja yang optimal, perbankan harus memerhatikan hal-hal yang diinginkan oleh para nasabahnya. Sehingga perlu dilakukannya penilaian melalui *experiential marketing* ini untuk mencapai sebuah keloyalan. Untuk mencapai keloyalan tersebut nasabah perlu mencapai kepuasan. Seperti teori yang disampaikan oleh Tjiptono (2002:24) terciptanya kepuasan dapat memberikan beberapa manfaat diantaranya hubungan antara perusahaan dan pelanggan menjadi harmonis, menjadi dasar bagi pembelian ulang dan menciptakan loyalitas pelanggan serta rekomendasi dari mulut ke mulut yang menguntungkan perusahaan. Loyalitas akan terbangun apabila nasabah tersebut merasa puas akan jasa/ produk yang didapatkan. Olehkarena itu perusahaan harus berhati-hati dalam memilih strategi pemasarandan mediayang tepat agar tujuan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan yang diharapkan. Salah satu perusahaan perbankan syariah yang masih menunjukan eksistensinya yakni BRI Syariah.

Experiential marketing merupakan strategi yang tepat untuk melihat tingkat kepuasan dan loyalitas nasabah PT. BRI Syariah Cabang Malang. Karena banyaknya bank-bank syariah yang bermunculan di Kota Malang sehingga BRI Syariah Cabang Malang perlu melakukan penilaianagar dapat mempertahankan nasabahnya. Meskipun BRI Syariah memiliki beragam penghargaan namun harus diimbangi dengan tingkat kepuasan nasabah sehingga nasabah yang puasa akan tercipta rasa loyalitas yang tinggi. Tentu ini akan menjadi peluang bagi BRI Syariah Cabang Kota Malang untuk meningkatkan penjualan dan dapat

menjadikan suatu tolak ukur untuk pengembangan yang lebih baik kedepannya.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh *experiential marketing* yang terdiri dari aspek *sense* (panca indera), *feel* (perasaan), *think* (cara berfikir), a*ct* (perilaku), *relate* (hubungan) terhadap loyalitas nasabah PT. BRI Syariah Cabang Malang.Untuk mengetahui seberapa pengaruh*experiential marketing* yang terdiri dari aspek *sense* (panca indera),*feel* (perasaan), *think* (cara berfikir), a*ct* (perilaku), *relate* (hubungan) terhadap kepuasan nasabah PT. BRI Syariah Cabang Malang.Untuk mengetahui pengaruh kepuasan nasabah terhadap terciptanya loyalitas nasabah PT. BRI Syariah Cabang Malang.Untuk mengetahui pengaruh *experiential marketing* yang terdiri dari aspek *sense* (panca indera), *feel* (perasaan), *think* (cara berfikir), a*ct* (perilaku), *relate* (hubungan) terhadap loyalitas nasabah melalui kepuasan nasabah PT. BRI Syariah Cabang Malang.

Experiential Marketing

Experiential marketing merupakan pemasaran atas pengalaman dari konsumennya. Semua pedagang menawarkan jasa, tantanganya adalah menggiring pelanggan untuk melalui pengalaman-pengalaman yang takkan terlupakan (Kotler, 2004:72). Pada strategi pemasaran ini, penilaian konsumen berdasarkan pengalamannya dalam menggunakan jasa atau produk akan menjadi tolak ukur dari suksesnya suatu kegiatan pemasaran unuk meningkatkan penjualan.

Experiental marketing yaitu menggunakan pendekatan seluruh pengalaman indera, perasaan/afeksi, kognisi, fisik dan gaya hidup, serta hubungan sengan kultur atau referensi tertentu yang akhirnya mampu memberikan suatu imajinasi yang berdampak timbulnya nilai pengalaman pada suatu produk atau jasa (Kusumawati, 2011 :76).Andreani (2007:2) menerangkan*, experiential marketing* adalah lebih dari sekedar memberikan informasi dan peluang pada pelanggan untuk memperoleh pengalaman atas keuntungan yang didapat dari produk atau jasa itu sendiri tetapi juga membangkitkan emosi dan perasaan yang berdampak terhadap pemasaran, khususnya penjualan.

Karakteristik *Experiential Marketing*

Schmitt (1999) dalam Ikhwan (2009 : 4-5) berpendapat bahwa *experiential marketing* terdapat 5 (lima) unsur penting yaitu **pertama***sense* adalah bagaimana agar produk atau jasa bisa dirasakan oleh panca indera kita (mata, telinga, hidung, lidah dan kulit). Ini adalah unsur yang paling sederhana untuk diterapkan. Semakin banyak indra yang bisa merasakannya, maka semakin besar kemungkinan produk kita menjadi *memorable*, karena setiap orang memiliki preferensi yang berbeda dalam menyampaikan informasi ke otak lewat panca indra. *Feel* adalah bagaimana menciptakan perasaan enak (*feel good)* bagi para konsumen, yaitu dengan melibatkan *mood* dan emosi secara lebih intensif.Aspek *feel*merupakan aspek yang berperan penting dalam *experiential marketing.* Aspek ini dapat dinilai dari perilaku terhadap konsumen. Mulai dari kesopanan, keramahan, pelayanan yang baik, hubungan yang baik dengan konsumen sehingga konsumen dapat merasakan kenyamanan dalam penggunaan suatu produk yang akan berdampak dalam penggunaan produk dalam jangka waktu yang panjang.

Kedua, *Feel*. *Feel* di sini sangatlah berbeda dengan kesan sensorik karena hal ini berkaitan dengan suasana hati dan emosi jiwa seseorang. Ini bukan sekedar menyangkut keindahan, tetapi suasana hati dan emosi jiwa yang mampu membangkitkan kebahagiaan atau bahkan kesedihan (Andreani, 2007 :2).

Ketiga, *Think* adalah upaya yang perlu diciptakan agar konsumen mau ber-*positive thinking* kepada produk atau jasa setelah konsumen merasa baik *(feel good).* Hal ini dapat menciptakan *customer satisfaction* dalam jangka yang lebih panjang sehingga diharapakan akan timbul promosi dari mulut ke mulut yang baik bai produk.Dengan berpikir (*think*) dapat merangsang kemampuan intelektual dan kreativitas seseorang. Pemasar perlu berhati-hati dalam melakukan pendekatan *think*dan tidak terlalu provokatif serta berlebihan karena dapat merugikan. Dengan membuat pelanggan berpikir beda hal ini akan berakibat mereka mengambil posisi yang berbeda pula. Kadangkala posisi yang diambil ini bertentangan dengan harapan pemasar (Andreani, 2007:2).

Keempat, *act* adalah upaya yang diarahkan untuk terciptanya pengalaman melalui perilaku tertentu dari konsumen, baik berupa

tindakan individual maupun gaya hidup seseorang. Tindakan yang diambil seseorang umunya dipengaruhi oleh faktor eksternal dan opini di dalam dirinya. *Experiential marketing* berupaya menggabungkan pengaruh eksternal dengan *feel* dan *think* agar konsumen melakukan tindakan dan punya pengalaman terhadap suatu produk.*Act* berkaitan dengan perilaku yang nyata dan gaya hidup seseorang. Hal ini berhubungan dengan bagaimana membuat orang berbuat sesuatu dan mengekspresikan gaya hidupnya. *Act* di sini meliputi perilaku yang nyata atau gaya hidup yang lebih luas. Ada berbagai cara untuk mengkomunikasikan *act*. Dalam Web pemasar dapat menggunakan *flash animations*, di TV dengan iklan pendek. Sedangkan di lingkungan sosial dapat dilakukan dengan gambar hidup yang dapat bergerak dengan cepat. Media cetak bukanlah pilihan yang baik untuk ini. Pemilihan sarananya harus hati-hati dan tepat sehingga dapat membangkitkan pengalaman yang diinginkan (Andreani, 2007:3).

Kelima, *relate***.** *Relate* berkaitan dengan budaya seseorang dan kelompok referensinya yang dapat menciptakan identitas sosial. Seorang pemasar harus mampu menciptakan identitas sosial (generasi, kebangsaan, etnis) bagi pelanggannya dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Pemasar dapat menggunakan simbol budaya dalam kampanye iklan dan desain Web yang mampu mengidentifikasikan kelompok pelanggan tertentu.Berdasarkan riset, dalam prakteknya *relate* selalu berhubungan dengan keempat aspek sebelumnya. *Sense* biasanya berkaitan dengan *relate*, *feel*dengan *relate*, atau *act* dengan *relate* tetapi *relate* hampir selalu ada dimanapun (Andreani, 2007:3).

Kepuasan Pelanggan

Hasan (2010:101) menyatakan kepuasan pelanggan merupakan suatu konsep yang telah dikenal dan banyak digunakan dalam berbagai bidang riset pelanggan (menganggap bahwa pelanggan dapat menilai kinerja pelayanan, yang dibandingkan dengan harapan sebelum membeli atau menkonsumsi). Kesenjangan akan menimbulkan ketidakcocokan, yaitu ketidak cocokan positif meningkatkan atau mempertahankan kepuasan dan ketidaksesuaian menciptakan ketidakpuasan.

Sedangkan Kotler (2004:50) menjelaskan bahwa kepuasan pelanggan adalah tujuan yang sangat penting tapi tidak cukup. Dalam kedaan pasar yang kompetitif, kepuasan pelanggan hanya merupakan

prediksi yang lemah terhadap pelanggan yang tetap bertahan. Perusahaan-perusahaan secara teratur kehilangan pelanggan mereka yang puas sekian persen. Perusahaan perlu memfokuskan diri pada cara untuk mempertahankkan pelanggan. Oleh karena itu perusahaan harusnya berusaha untuk menyenangkan para pelanggan, tidak hanya memuaskan keinginan mereka.

LoyalitasPelanggan

Menurut Kotler (2003 : 112) loyalitas pada merek bisa secara kasar diindikasikan dari tingkat ketahanan pelanggan berada pada satu perusahaan. Rata-rata perusahaan kehilangan setengah dari pelanggannya dalam waktu kurang dari lima tahun. Untuk menciptakan pelanggan yang setia, perusahaan dituntut untuk melakukan diskriminasi antar pelanggan yang menguntungkan dan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan. Perusahaan yang cerdik akan mendefinisikan tipe-tipe pelanggan yang sedang mereka cari, mana yang akan paling diuntungkan oleh penawaran-penawaran perusahaan. Pelangan inilah yang paling mungkin menjadi setia.Tjiptono (2002:24) menambahkan bahwa terciptanya kepuasan dapat memberikan beberapa manfaat diantaranya hubungan antara perusahaan dan pelanggan menjadi harmonis, men jadi dasar bagi pembelian ulang dan menciptakan loyalitas pelanggan serta rekomendasi dari mulut ke mulut yang menguntungkan perusahaan.

***Experiential Marketing* dalam Islam**

Experiential marketing adalah sebuah konsep baru dan menarik. Dan itu tidak hanya untuk kepentingan akademisi. Pemasaran praktis datang untuk menyadari bahwa pemahaman kepada konsumen dalam penggunaan merek produk dan jika pada waktunya, bagaimana memeberikan pengalaman yang menarik bagi mereka , penting untuk penawaran yang berbeda (Schmitt, 2011 :1). Dalam hal ini *experiential marketing* dapat digunakan untuk mengevaluasi atau menilai kekurangan suatu melalui pengalaman dari konsumen produk serta dapat mengembangkan produk lebih baik lagi sehingga menciptakan kepuasan kepada konsumen yang menggunakannya. Sebagaimana berfirman Allah dalam Al quran Surat Al-Hasr :18 :

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَلۡتَنظُرۡ نَفۡسٞ مَّا قَدَّمَتۡ لِغَدٖۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرُۢ بِمَا تَعۡمَلُونَ ١٨

Artinya : "*Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan (meneliti ulang, mengevaluasi) apa yang telah dilakukan untuk persiapan (perencanaan untuk) hari esok yang lebih baik dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."*

Firman Allah tersebut berkaitan dengan *experiential marketing* yang mana penilaian dari pengalaman konsumen dapat dijadikan pengembangan produk yang lebih baik kedepannya dengan perencanaan yang tentunya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumennya. Unsur-unsur pada *experiential marketing* dalam Islam.

HIPOTESIS

Hipotesis pada penelitian terdiridari 1)*Experiential marketing* yang terdiri dari *Sense* (X_1), *Feel* (X_2), *Think* (X_3), *Act* (X_4), *Relate* (X_5) berpengaruh terhadap kepuasan nasabah(Z) 2)*Experiential marketing* yang terdiri dari *Sense* (X_1), *Feel* (X_2), *Think* (X_3), *Act* (X_4), *Relate* (X_5) berpengaruh terhadap loyalitas nasabah(Y), 3) Kepuasan nasabah (Z) berpengaruh terhadap loyalitas nasabah (Y), dan 4)*Experiential marketing* (X) berpengaruh terhadap loyalitas nasabah (Y) melalui kepuasan nasabah (Z).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif. Penelitian ini dilakukan dengan obyek penelitian di PT BRI Syariah Cabang Malang yang beralamatkan di Jalan Kawi No. 37 Malang. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan *simple random sampling.* Dengan jumlah sampel sebanyak 108 koresponden. Penelitian ini menggunakan alat analisis *path analysis* atau analisis jalur.

HASIL dan PEMBAHASAN

Tabel 1. **CoefficientsVariabel X1, X2, X3, X4, X5 Terhadap Z**

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1,930	1,340		1,441	,153		

X1	,171	,071	,176	2,396	,018	,330	3,030
X2	,206	,073	,185	2,826	,006	,413	2,419
X3	-,110	,048	-,132	-2,293	,024	,534	1,872
X4	,380	,091	,276	4,194	,000	,410	2,437
X5	,379	,094	,289	4,032	,000	,346	2,889

a. Dependent Variable: Z

Sumber : Data diolah peneliti, 2017

Berdasarkantabel 1 diketahuibahwavariabel*sense, feel, act, relate* berpegaruh positif signifikan pada kepuasan nasabah, sedangkan variabel *think* berpengaruh negatif signifikan pada kepuasan nasabah.

Tabel 2. CoefficientsVariabel X1, X2, X3, X4, X5, Z Terhadap Y

Coefficients[a]

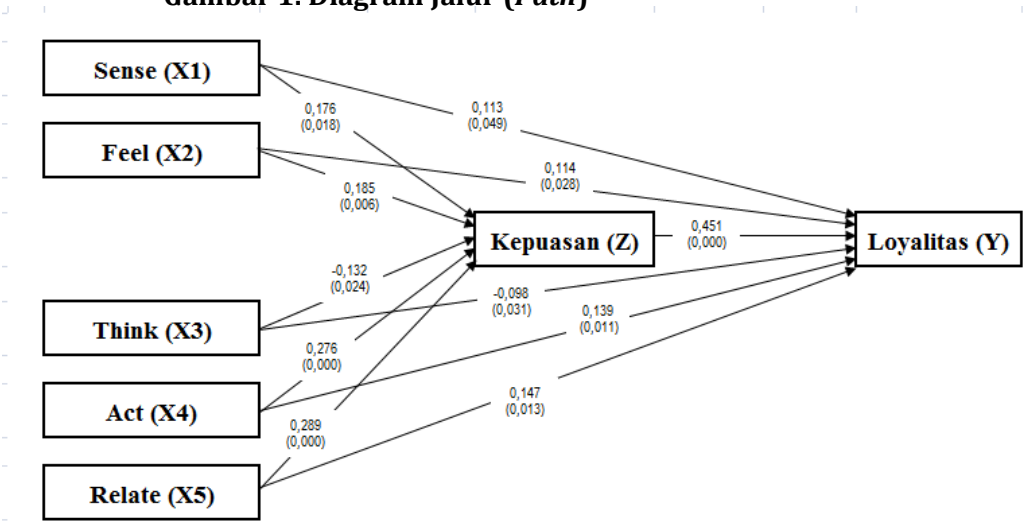
Model		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1,475	1,539		-,959	,340		
	X1	,166	,083	,113	1,989	,049	,312	3,201
	X2	,191	,086	,114	2,223	,028	,383	2,608
	X3	-,122	,056	-,098	-2,186	,031	,508	1,969
	X4	,289	,112	,139	2,593	,011	,350	2,857
	X5	,292	,115	,147	2,532	,013	,299	3,349
	Z	,679	,113	,451	6,034	,000	,181	5,516

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data diolah peneliti, 2017

Berdasarkantabel 1 diketahuibahwa*Experiential marketing* yang terdiri darivariabel *sense, feel, act, relate* berpegaruh positif signifikan pada loyalitas nasabah, sedangkan variabel *think* berpengaruh negatif signifikan pada loyalitas nasabah dan kepuasan nasabah berpengaruh positif pada loyalitas.

Gambar 1. Diagram Jalur (*Path*)



Sumber : Data diolah peneliti, 2017

Tabel 3. Perhitungan Pengaruh langsung dan Tidak Langsung

Pengaruh Langsung	Koefisien Jalur	Pengaruh Tidak Langsung	Koefisien Jalur
X1 → Z	0,176	X1 → Z → Y	0,176 x 0,451 = 0,079
X2 → Z	0,185	X2 → Z → Y	0,185 x 0,451= 0,083
X3 → Z	-0,132	X3 → Z → Y	-0,132 x 0,451 = -0,060
X4 → Z	0,276	X4 → Z → Y	0,276 x 0,451 = 0,124
X5 → Z	0,289	X5 → Z → Y	0,289 x 0,451 = 0,130
X1 → Y	0,113		
X2 → Y	0,114		
X3 → Y	-0,098		
X4 → Y	0,139		
X5 → Y	0,147		
Z → Y	0,451		

Berdasarkangambar 1 dan tabel 3 diketahuibahwabahwa *experiential marketing* yang terdiri dari*sense, feel, act, relate*, dan *think*berpengaruhtidaklangsungterhadaployalitasmelaluikepuasanpelanggan.

Hasilpenelitianini sesuai dengan penelitian sebelumnya olehOeyono dan Dharmayanti (2013) menyatakan bahwa *sense* berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan. Menurut Schmitt (1999) dalam Ikhwan (2009 : 4) berpendapat bahwa *sense*adalah bagaimana agar produk atau jasa bisa dirasakan oleh panca indera kita (mata, telinga, hidung, lidah dan kulit). Semakin banyak indra yang bisa merasakannya, maka semakin besar kemungkinan produk kita menjadi *memorable*, karena setiap orang memiliki preferensi yang berbeda dalam menyampaikan informasi ke otak lewat panca indra. Pada penilaian *sense* nasabah memandang BRIS Cabang Malang memiliki nilai estetika dalam penataan ruang, perpaduan warna ruangan yang sesuai, serta seragam pegawai yang menarik dan tidak keluar dari kaedah syariah sehingga membuat nasabah merasa nyaman dan puas ketika bertransaksi di BRIS Cabang Malang.

Hasil analisis pengaruh variabel *feel* terhadap kepuasan nasabah ini berpengaruh positif signifikan. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya olehOeyono dan Dharmayanti (2013) menyatakan bahwa sense berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan.Menurut pendapat Soelasih (2004 : 86) yang mengemukakan bahwa kepuasan merupakan tingkat perasaan konsumen yang diperoleh setelah konsumen melakukan atau menikmati sesuatu.Pada penilaian *feel* nasabah memandang BRIS Cabang Malang mampu memberikan kenyamanan dan kemanan dalam bertransaksi, dimana keamanan merupakan suatu hal yang penting yang harus dimiliki oleh sebuah perusahaan seperti sebuah bank. Tingkat keamanan yang tinggi akan membuat kepercayaan nasabah kepada bank juga akan semakin tinggi ini akan berdampak pada kepuasan nasabah. Dalam hal pelayanan yang prima, seorang *marketer* harus dapat memahami bagaimana cara meningkatkan perasaan konsumen sasarannya dengan tepat. Pada perbankan, interaksi tatap muka dengan nasabah merupakan hal yang amat penting karena tercipa perasaan kuat di sana akibat adanya kontak mata.

Hasil analisis pengaruh variabel *think*terhadap kepuasan nasabah ini berpengaruh negatif signifikan. Hal ini bertolak belakang dengan penelitian sebelumnya oleh Fildzah (2017) yang menyatakan bahwa variabel *think* tidak berpengaruh pada kepuasan nasabah. Menurut Schmitt (1999) prinsip dari *think* agar sukses adalah dengan pertama-

tama menciptakan rasa kejutan (*sureprise)* baik secara visual, verbal, maupun konseptual. Kemudian ditambah intrik untuk daya tarik tersendiri. Hal ini salah satu penyebab mengapa *think* berpengaruh negatif, BRIS Cabang Malang dalam hal promosi dan pemberian hadiah terhadap nasabah yang loyal kurang menarik sehingga nasabah tidak tertarik, serta minimnya ATM diluar kantor BRIS Cabang Malang. Sehingga nasabah yang ingin menarik uang secara tunai melalui ATM kesulitan.

Hasil analisis pengaruh variabel *act* terhadap kepuasan nasabah ini berpengaruh positif signifikan. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Yuliawan dan Ginting (2016) menyatakan bahwa *act* berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan. Yuliawan dan Ginting (2016 : 5), berpendapat bahwa *act* didesain untuk menciptakan pengalaman konsumen dalam hubungannya dengan physical body, lifestyle, dan interaksi dengan orang lain. *Act* mempengaruhi tindakan dari konsumen karena pengaruh luar dan opini dalam dari pelanggan. Andreani (2007 :2) menambahkan bahwa *Act* adalah upaya yang diarahkan untuk terciptanya pengalaman melalui perilaku tertentu dari konsumen, baik berupa tindakan individual maupun gaya hidup seseorang. Tindakan yang diambil seseorang umun ya dipengaruhi oleh faktor eksternal dan opini di dalam dirinya. Ketika *act marketing* mampu mempengaruhi perilaku dan gaya hidup maka akan berdampak positif terhadap kepuasan karena produk tersebut sesua dengan apa yang diharapkan. Sehingga dapat dikatakan bahwa BRIS Cabang Malang mampu menerapkan *act* nasabah dengan tepat sasaran di tambah dengan lokasi yang mudah dijangkau dan strategi bagi nasabah.

Hasil analisis pengaruh variabel *relate*terhadap kepuasan nasabah ini berpengaruh positif signifikan. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fildzah (2017) yang menyatakan bahwa variabel *relate* berpengaruh positif pada kepuasan nasabah. Menurut Yuliawan dan Ginting, (2016:6), perusahaan dapat menciptakan *relate* antar konsumennya dengan kontak langsung baik telepon maupun kontak fisik, diterima menjadi salah satu bagian dalam kelompok tersebut atau menjadi member sehingga membuat konsumen menjadi senang dan tidak segan untuk terus menggunakan produk tersebut. Sebaliknya bila hal tesebut tidak terjadi dalam arti konsumen merasa

terabaikan, maka konsumen akan berfikir ulang untuk menggunakan produk tersebut . Sehingga dapat dikatakan bahwa BRIS Cabang Malang dapat menjalin hubungan yang baik dengan nasabah.

Selanjutnya juga diketahui bahwa variabel *sense* berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas nasabah. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya oleh Handal S (2010) menyatakan bahwa *sense* berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas. Hal tersebut didukung oleh Dharmawangsa (2013 :23) yang menerangkan bahwa Pada dasarnya *sense marketing* yang diciptakan oleh pelaku usaha dapat berpengaruh positif maupun negatif terhadap loyalitas. Mungkin saja suatu produk dan jasa yang ditawarkan oleh produsen tidak sesuai dengan selera konsumen atau mungkin juga konsumen menjadi sangat loyal, dan akhirnya harga yang ditawarkan oleh produsen tidak menjadi masalah bagi konsumen.

Hasil analisis pengaruh variabel *feel* terhadap loyalitas nasabah ini berpengaruh positif signifikan. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya olehFildzah (2017) menyatakan bahwa *feel*berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas.*Feel* dapat dilakukan dengan *service* dan layanan yang bagus, serta keramahan pelayanan sehingga produk dan jasa tersebut benar-benar mampu memberikan *memorable experience* sehingga berdampak positif terhadap loyalitas pelanggan (Dharmawangsa, 2013 : 24).

Hasil analisis pengaruh variabel *think* terhadap loyalitas nasabah ini berpengaruh negatif signifikan. Hal tersebut dikarenakan pada tanggapan responden unutk variabel *think* dominan tidak setuju dan sangat tidak setuju pada beberapa item pertanyaan yang diajukan seperti promosi yang diberikan kurang menarik, ATM di luar kantor kurang terserbar luas, dan pemberian hadiah / souvenir kurang menarik. Hasil tersebut bertolak belakang dengan penelitian sebelumnya oleh Fildzah (2017) yang menyatakan bahwa variabel *think* tidak berpengaruh pada kepuasan nasabah.

Hasil analisis pengaruh variabel *act* terhadap loyalitas nasabah ini berpengaruh positif signifikan. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan olehOeyono dan Dharmayanti(2013) menyatakan bahwa *act* berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas.

Hasil analisis pengaruh variabel *relate* terhadap loyalitas nasabah ini berpengaruh positif signifikan. Hal ini sesuai dengan penelitian

sebelumnya yang dilakukan oleh Oeyono dan Dharmayanti(2013) menyatakan bahwa *act* berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas.Sejalan dengan teori yang disampaikan oleh Dharmawangsa (2013 :25) *Relate marketing* dapat memberikan pengaruh positif dan negatif terhadap loyalitas pelanggan tetapi ketika *relate marketing* tidak berhasil mengkaitkan individu dengan apa yang ada diluar dirinya maka konsumen tersebut tidak akan mungkin loyal dan memberikan dampak yang negatif.

Hasil analisis pengaruh variabel kepuasan nasabahterhadap loyalitas nasabah ini berpengaruh positif signifikan. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Inggil Dharmawansyah(2013) menyatakan bahwa kepuasan nasabah berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas.

Hasil pengujian hipotesis pengaruh tidak langsung variabel *sense* terhadap kepuasan nasabah melalui loyalitas nasabah menunjukan kepuasan nasabah memediasi variabel *sense* terhadap loyalitas nasabah ini berpengaruh positif. Artinya semakin puas nasabah, maka nasabah tersebut akan semakin loyal. Oleh karena itu, memuaskan kebutuhan dan keinginan nasabah merupakan hal penting yang harus dilakukan oleh BRIS Cabang Malang untuk menarik minat nasabah baru dan mempertahan nasabah lama serta mampu untuk bersaing di industri perbankan syariah khususnya di Kota Malang.Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Oeyono dan Dharmayanti (2013) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh tidak langsung *sense* terhadap loyalitas melalui kepuasan nasabah.

Hasil pengujian hipotesis pengaruh tidak langsung variabel *feel* terhadap kepuasan nasabah melalui loyalitas nasabah menunjukan kepuasan nasabah memediasi pengaruhvariabel *feel*terhadap loyalitas nasabah. Artinya penerapan unsur *feel* yang dilakukan oleh BRIS Cabang Malang sudah dilaksanakan dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan eksistensi BRIS Cabang Malang ditengah-tengah persaingan yang pesat antar perbankan khususnya perbankan syariah di Kota Malang.Hal ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fildzah (2017) yang menyatakan bahwa tidak terdapat pengaruh tidak langsung *feel* terhadap loyalitas melalui kepuasan nasabah.

Hasil pengujian hipotesis pengaruh tidak langsung variabel *think* terhadap kepuasan nasabah melalui loyalitas nasabah menunjukan

kepuasan nasabah memediasi pengaruh variabel *think*terhadap loyalitas nasabah. Hal ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fildzah (2017) yang menyatakan bahwa tidak terdapat pengaruh memediasi*think* terhadap loyalitas melalui kepuasan nasabah.

Hasil pengujian hipotesis pengaruh tidak langsung variabel *act* terhadap kepuasan nasabah melalui loyalitas nasabah menunjukan kepuasan nasabah memediasi pengaruhvariabel *act*terhadap loyalitas nasabah. Artinya kinerja pelayanan maupun produk yang dimiliki yang diberikan BRIS Cabang Malang dalam menarik nasabah tergolong sukses. Karena dengan pelayanan yang prima nasabah merasa puas dan loyal serta produk yang sesuai dengan harapan nasabah sehingga nasabah tidak beralih ke bank syariah lainnya. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Oeyono dan Dharmayanti (2013) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh tidak langsung *act* terhadap loyalitas melalui kepuasan nasabah.

Hasil pengujian hipotesis pengaruh tidak langsung variabel *relate* terhadap kepuasan nasabah melalui loyalitas nasabah menunjukan kepuasan nasabah memediasi pengaruhvariabel *relate*terhadap loyalitas nasabah. Artinya apabila *relate* ditingkatkan maka kepuasan dan loyalitas akan naik. Hal ini menjelaskan bahwa hubungan dan interaksi yang dilakukan oleh BRIS Cabang Malang dengan nasabah maupun masyarakat berjalan dengan baik.Hasil penelitian tersebut sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Oeyono dan Dharmayanti (2013) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh tidak langsung *act* terhadap loyalitas melalui kepuasan nasabah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan maka dapat diambil kesimpulan bahwa *experiential marketing* yang terdiri dari*sense, feel, act, relate* berpegaruh positif signifikan pada kepuasan nasabah, sedangkan variabel *think* berpengaruh negatif signifikan pada kepuasan nasabah. *Experiential marketing* yang terdiri darivariabel *sense, feel, act, relate* berpegaruh positif signifikan pada loyalitas nasabah, sedangkan variabel *think* berpengaruh negatif signifikan pada loyalitas nasabah dan kepuasan nasabah berpengaruh positif pada loyalitas. Kemudian seluruh unsur *experiential marketing* berpengaruh terhadap loyalitas melalui kepuasan nasabah.

Saran bagi perusahaandari hasil penelitian, pada variabel *think (X5)* disimpulkan bahwa memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap kepuasan nasabah dan loyalitas nasabah. Oleh karena itu perusahaan harus menikngkatkan *think* dengan cara melakukan promosi yang menarik, mempeluas jaringan ATM terutama di tempat-tempat seperti tempat pendididkna misalkan sekolah, kampus, institusi-institusi, tempat rekreasi maupun *mall*. Kemudian memberikan hadiah yang menarik bagi nasabah yang loyal maupun nasabah lama.Variabel *relate* memiliki nilai yang tinggi, oleh karena itu disarankan untuk tetap mempertahankan hubungan yang baik dengan nasabah, sering berpartisipasi pada acara-acara sehingga dengan begitu dapat pula menarik orang lain untuk menjadi nasabah.Selain *relate* variabel *act* juga memiliki pengaruh yang tinggi sehingga disarankan untuk tetap memberikan pelayanan yang baik dan meningkatkan sikap dan perilaku kepada nasabah.Bagi peneliti selanjutnyapada penelitian ini variabel *think* terdapat pengaruh negatif signifikan terhadap variabel kepuasan nasabah dan terhadap loyalitas nasabah. Diharapkan pada penelitian selanjutnya bisa menggunakan teknik analisis lain untuk memungkinkan ditemukannya hasil yang berbeda. Kemudian dengan menambahkan atau mengganti variabel intervening seperti citra perusahaan, nilai nasabah, memperluas obyek penelitian tentang lembaga keuangan syariah seperti pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, Unit Usaha Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Andreani, Fransisca. 2007. *Experiential Marketing (Sebuah Pendekatan Pemasaran)*. Jurnal Manajemen Pemasaran, 2 (1), 1-8.

Dharmawansyah, Inggil. 2013. Pengaruh Experiential Marketing dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus pada Rumah Makan Pring Asri Bumiayu). SKRIPSI (dipublikasikan). Universitas Negeri Semarang

Diana, Ilfi Nur. 2012. *Hadis-hadis Ekonomi.* Malang : UIN-Maliki Press

Dimyati, Mohamad. 2013. *Peranan experiential marketing dan kepuasan pasien dalam menciptakan loyalitas pasien rumah sakit fatimah banyuwangi.* Jurnal Manajemen Fakultas Ekonomi. Universitas Jember

Fahri, Ikhwan. 2009. *Marketing Experiential :Dimensi Baru Dalam Pemasaran.* Artikel Magister Tekonologi dan Bisnis Industri

Ketenagalistrikan. Diunduh pada tanggal 14 September 2017dari https://www.scribd.com/doc/49192030/Artikel-Experiential-Marketing

Fildzah,AlmasAmalina. 2017. *Pengaruh Experiential Marketing TerhadapLoyalitasNasabahMelaluiKepuasanNasabah Bank SyariahMandiriCabang Gresik*. SKRIPSI (tidakdipublikasikan). Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Hasan, Ali. 2010. *Marketing Bank Syariah : Cara jitu meningkatkan pertumbuhan pasar bank syariah.* Yogyakarta : Ghalia Indonesia

Kotler, Philip. 1999. *Marketing.*Jakarta : Erlangga

Kotler, Philip. 2003. *Marketing Insights From A to Z (80 Konsep yang Harus Dipahami Oleh Setiap Manajer)*. Jakarta : Erlangga

Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2009. Manajemen Pemasaran. Edisi Ketigabelas, Jilid I dan II, Alih Bahasa Bob Sabran, Indeks, Jakarta

Kusumawati, Andriani. 2011. *Analisis Pengaruh Experiential Marketing Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan: Kasus Hypermart Malang Town Square (Matos)*. Jurnal Manajemen Pemasaran Modern. ISSN 2085-0972,Vol-3 (1), 75-86

Oeyono, Januar.T., Dharmayanti, Diah. 2013. *Analisa Pengaruh Experiential Marketing Terhadap Loyalitas Konsumen Melalui Kepuasan Sebagai Intervening Variabel Di Tator Cafe Surabaya Town Square*. Jurnal Manajemen Pemasaran. Vol. 1, No. 2, (2013) 1-9

Schmitt, Bernd. 2011. *Experience Marketing: Concepts, Frameworks and Consumer Insights.* USA : Columbia Business School Columbia University New York, NY 10027

Soelasih. (2004). Kepuasan Konsumen. Diunduh pada tanggal 15 Desember 2017, dari http://ekonurzhafar.wordpress.com/2010/03/20/kepuasan-konsumen/

Tjiptono, Fandy. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Penerbit Andi

Tjiptono, Fandy., Chandra, Gregorius. 2007. *Service, Quality & Satisfaction* (jilid 2). Yogyakarta : Penerbit Andi

Yuliawan, Eko., Ginting, Mbayak. 2016. *Pengaruh Experiential Marketing Terhadap Kepuasan Nasabah Pada PT Bank Mandiri Cabang Medan Balai Kota.* Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil. Volume 6, Nomor 01

IDENTIFIKASI FAKTOR INTERNAL DAN EKTERNALDALAM MEMPERTAHANKAN KEBERLANGSUNGAN USAHA MIKRO

Sabrina O. Sihombing
Yohana F. Cahya Palupi Meilani
Business School Universitas Pelita Harapan
Tangerang
Email: sabrina.sihombing@uph.edu, yohana.meilani@uph.edu

ABSTRAK: Tujuan studi ini untuk mengetahui bagaimana fenomena faktor eksternal dan internal mempertahankan keberlangsungan usaha dalam perspektif pelaku usaha mikro. Hal ini dikarenakan pelaku usaha mikro merupakan salah satu penunjang kondisi ekonomi nasional dan merupakan mayoritas dari pelaku usaha yang ada di Indonesia. Responden merupakan pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah Lembaga Keuangan Mikro (LKM) XYZ yang tersebar di wilayah Jakarta dan Tangerang dan telah mempunyai ketahanan usaha lebih dari satu tahun. Pengumpulan data menggunakan kuesioner tertutup pada 220 responden secara *convenience.* Pengolahan data dilakukan dengan deskriptif dan menunjukkan hasil bahwa terdapat beberapa faktor internal dan faktor eksternal dalam keberlangsungan usaha mikro. Faktor internal meliputi modal pribadi, motivasi pribadi. Faktor eksternal meliputi pinjaman dari LKM, pelatiham, berkat Tuhan, kelompok pendamping, dorongan keluarga.Kontribusi riset ini dapat memberi masukan bagi pengelola LKM maupun penentu kebijakan dalam mendorong keberlangsungan usaha bagi pelaku usaha mikro.

Kata Kunci: Keberlangsungan, Pelaku Usaha, UMKM

ABSTRACT: *The purpose of this study is to find out how the phenomenon of external and internal factors to maintain business sustainability in the perspective of micro business actors. This is because the micro business actor is one of supporting the national economic condition and is the majority of business actors in Indonesia. Respondents are micro business actors who become customers of XYZ Micro Financial Institutions (MFI) spread over Jakarta and Tangerang areas and have endurance business for more than one year. Data collection using questionnaires closed on 220 respondents in a convenience. Data processing is done by descriptive and show result that there are some internal factors and external factors in sustainability of micro effort. Internal factors include personal capital, personal motivation. External factors include loans from MFIs, counselors, God's blessings, escort groups, family encouragement. The contribution of this research can provide inputs to MFI managers and policy makers in promoting business continuity for micro business actors.*

Keywords: *Sustainability, Business Actors, SME*

PENDAHULUAN

Pada 1998 Indonesia pernah mengalami krisis ekonomi, berdampak munculnya pelaku-pelaku usaha mikro dan kecil pada sektor perekonomian Indonesia. Usaha mikro dan kecil tidak bergantung pada kurs mata uang asing, maka tidak terimbas langsung pada krisis yang dikarenakan fluktuasi mata uangg. . Bahkan sesuai data Biro Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2017 terdapat 98,33% pelaku usaha tergolong mikro dan kecil. Para pelaku usaha baik mikro, kecil dan menengah mampu menyerap tenaga kerja sehingga mengurangi pengangguran di Indonesia. Sekitar 60% sampai 70% pelaku usaha mikro dan kecil juga belum memiliki akses pembiayaan perbankan (www.bps.go.id, 2017). Dari data tersebut menunjukkan sektor usaha mikro dan kecil merupakan penunjang perekonomian dalam mengatasi kemiskinan.

Undang-Undang nomer 20 tahun 2008 tentang UMKM menyatakan bahwa usaha tergolong mikro jikalau pendapatan setahun > Rp 300 juta. Sedangkantergolong usaha kecil jikalau pendapatan setahun dalam kisaran Rp 300 juta-Rp 2,5 miliar. Jika dikelompokkan dari jumlah karyawan usaha mikro mempunyai karyawan maksimal 10 orang. Usaha kecil mempunyai karyawan maksimal 30 orang. Undang Undang-Undang nomer 20 tahun 2008 bab 1 pasal 1 juga menyampaikan usaha yang tergolonng usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) apabila dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. Maka pedagang kaki lima pun dapat digolongkan sebagai UMKM sektor informal, khususnya pada usaha mikro.

Sebagai UMKM pelaku usaha mikro diharapkan dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya. Diharapkan mampu sebagai pelaku ekonomi yang berdaya saing dengan melakukan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas melalui peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan memakai teknologi (Afifuddin, 2010).Namun, pelaku usaha mikro membutuhkan permodalan yang cukup dalam menjalankan usaha. Terdapat permasalahan yang dihadapi pelaku usaha mikro tentang mendapatkan kredit dari lembaga keuangan adalah tentang akses dan biaya jasa keuangan (Robinson & Fidler, 2001). Di sisi lain, sebagai pengusaha mikro, mereka membutuhkan berbagai layanan keuangan, bukan hanya pinjaman. Seperti halnya banyak jenis

pelaku usaha lainnya, pelaku usaha mikro juga memerlukan berbagai jenis barang dengan berbagai layanan harga yang nyaman, fleksibel, dan masuk akal. Selain itu, pengusaha mikro juga tidak hanya membutuhkan kredit, tetapi tabungan, transfer uang, dan asuransi. Maka diperlukan pihak yang dapat membantu masalah permodalan. Salah satu pihak yang dapat membantu dalam melakukan penyelesaian masalah permodalan adalah Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Maka dalam penelitian ini menggunakan responden pelaku usaha mikro yang mendapatkan akses bantuan permodalan dan pembinaan dari salah satu LKM yang ada di Tangerang yaitu LKM X. Dalam hal ini bagi pelaku usaha mikro LKM X adalah sebagai faktor eskternal yang mendukung dalam menjalankan usaha. Sesuai pernyataan Ranto (2007) bahwa dalam wirausaha dipengaruhi oleh faktor internal, eksternal dan kontekstual dari individu pelaku usaha.Dengan kata lain, di dalam wirausaha perilaku itu sendiri, faktor internal seperti motivasi, sikap, dan faktor-faktor lain juga memengaruhi perilaku mereka untuk mempertahankan usaha. Namun, banyak penelitian kewirausahaan berfokus hanya di satu sisi seperti fokus pada faktor internal atau eksternal pengusaha untuk memahami perilaku keberlanjutan. Penelitian terbatas telah dilakukan untuk mengintegrasikan faktor internal dan eksternal pengusaha mikro dalam memprediksi perilaku keberlanjutan usaha. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan kerangka kerja konseptual yang mengintegrasikan faktor internal dan eksternal yang mendukung perilaku keberlanjutan pelaku usaha mikro.

Persoalan yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah: Bagaimana fenomena faktor eksternal dan internal mempertahankan keberlangsungan usaha dalam perspektif pelaku usaha mikro? Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi tentang pemahaman atas fenomena faktor eksternal dan internal mempertahankan keberlangsungan usaha dalam perspektif pelaku usaha mikro bagi pelaku usaha, LKM dan pengambil kebijakan terkait.

LANDASAN TEORITIS

Definisi Usaha Mikro

Ada beberapa definisi mengenai usaha mikro di Indonesia (Sakur, 2011). Lebih lanjut Sakur (2011) menunjukkan bahwa definisi usaha Mikro (M) bisa dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja dan omzet penjualan. Sebagai contoh, Undang-Undang nomor 20 Tahun 2008 pasal 1 mengenai UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) mendefinisikan usaha Mikro sebagai usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Secara spesifik, kriteria usaha Mikro adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah)
   tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta
   rupiah).

Masih dalam Sakur (2011), Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMK berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Dengan didasarkan pada jumlah tenaga kerja, maka usaha Mikro (M) adalah entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja kurang dari 5 orang termasuk tenaga keluarga yang tidak dibayar. Sedangkan usaha Kecil (K) merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang. Sedangkan usaha Mikro mengacu pada Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, mendefinisikan bahwa usaha Mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun. Lebih lanjut, usaha Mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak sebesar Rp.50.000.000,00.

Karakteristik usaha mikro.

Usaha mikro menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mempunyai karakteristik sebagai berikut:

- Jenis barang/ komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;

- Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha; Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- Tingkat pendidikan rata-rata relatif rendah;
- Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah
- akses ke lembaga keuangan non bank;
- Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Peran Usaha Mikro

Peran penting usaha mikro menurut Affifudin (2010) adalah sebagai berikut: (1) usaha mikro merupakan kegiatan usaha yang mampu mendorong perekonomian negara melalui kemampuan usaha mikro untuk memperluas lapangan kerja, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. (2) usaha mikro adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan usaha besar dan badan usaha milik pemerintah.

Keunggulan dan Permasalahan UMKM

Keunggulan UMKM sesuai Sopiah (2008) (1) Usaha banyak di pelosok Indonesia dengan berbagai ragam bidang usaha. (2) Usaha membutuhkan modal rendah. (3) Banyak yang padat karya, sebab memakai teknologi sederhana.

Namun UMKM juga mempunyai permasalahan, menurut Setyobudi (2007) adalah sebagai berikut: (1) permasalahan klasik meliputi modal karena masih berbentuk badan hukum yang tidak formal juga sumber daya manusia serta pengembangan produk serta akses pemasaran. (2) permasalahan lanjutan, berkaitan dengan pengenalan dan penetrasi ekspor yang tidak maksimal termasuk desain produk yang

belum sesuai karakter pasar, penentuan hak paten, prosedur kontrak penjualan. (3) permasalahan intermediasi meliputi instansi terkait UMKM yang dapat membantu dalam manajemen keuangan, agunan dan keterbatasan kewirausahaan.

Peran Lembaga Keuangan Mikro

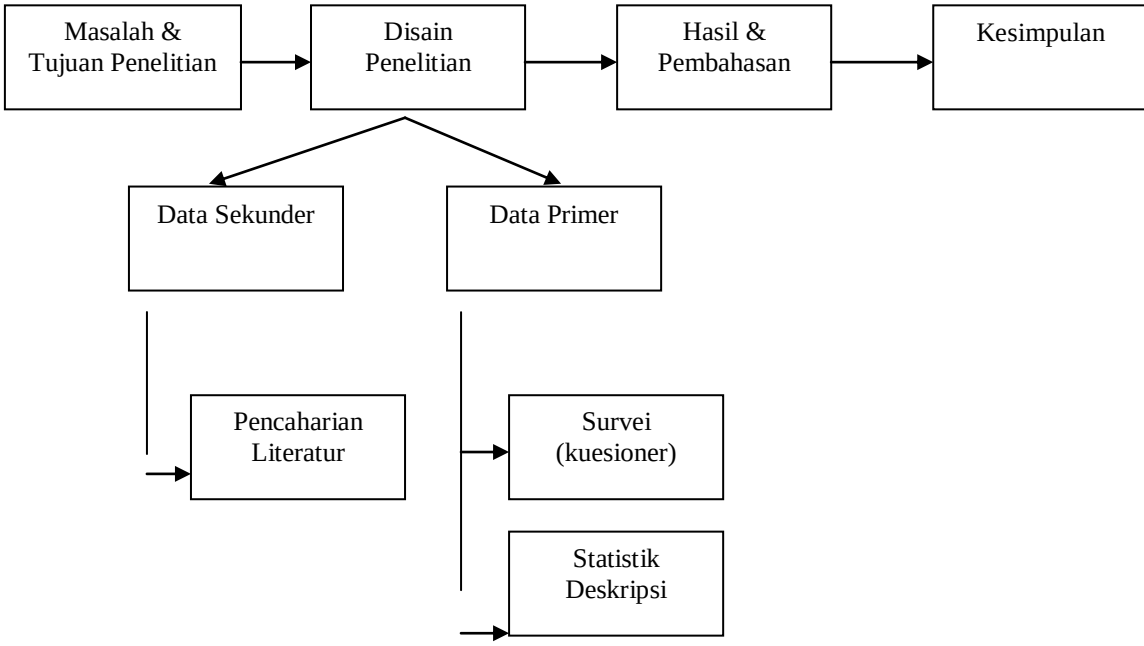
Keuangan mikro mengacu pada layanan keuangan skala kecil yang terutama memberikan kredit dan tabungan bagi orang-orang yang mengoperasikan usaha kecil atau mikro yang berpenghasilan rendah. Ada tiga peran utama keuangan mikro. Peran-peran ini termasuk pemberdayaan ekonomi, individu, dan sosial. Pemberdayaan mengacu pada proses sosial multi-dimensi yang membantu orang mendapatkan kendali atas kehidupan mereka sendiri. Secara khusus, pemberdayaan adalah proses yang menumbuhkan kekuatan (yaitu, kapasitas untuk melaksanakan) pada orang, untuk digunakan dalam kehidupan mereka sendiri, komunitas mereka, dan dalam masyarakat mereka, dengan bertindak pada isu-isu yang mereka definisikan sebagai penting (Page & Czuba, 1999). Penelitian tentang hubungan antara peran keuangan mikro dan kewirausahaan mikro telah dilakukan, misalnya, dalam pemberdayaan ekonomi (Fwamba dkk., 2015; Shaheen et al. , 2013), pemberdayaan individu (misalnya, Paramanandam & Packirisamy, 2015), dan pemberdayaan sosial (misalnya, Thakur, 2017; Haque et al., 2015).

METODE

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus yang dilakukan karena peneliti tertarik atas suatu fenomena (Moleong, 2010). Metode studi kasus dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan eksplorasi mendalam terhadap program, kejadian, proses, aktifitas, terhadap satu atau lebih dari satu orang. Sesuai Yin (2011) merupakan penyelidikan empiris menyelidiki fenomena kontemporer konteks kehidupan nyata.

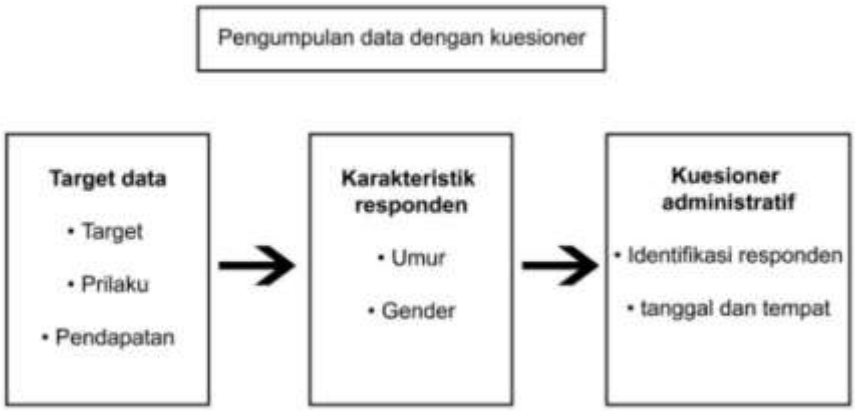
Untuk mencapai tujuan penelitian, maka alur penelitian dapat disampaikan sebagai berikut:

Gambar 1. Alur Penelitian



Kuesioner. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang paling efektif yaitu dengan cara memberikan sejumlah pertanyaan dan pernyataan tertulis kepada para responden. Menurut Rangkuti (2016, 47), kuesioner sendiri terbagi menjadi dua bagian yaitu yang pertama pertanyaan yang tertutup adalah pertanyaan yang sudah menuntun para responden ke jawaban alternatif yang sudah ditentukan oleh peneliti. Kedua, pertanyaan yang terbuka adalah pertanyaan yang tidak menuntun para responden ke jawaban yang sudah ditentukan dimana para responden tinggal memilih dari alternatif yang diberikan.

Gambar 2. Pengumpulan data dengan kuesioner



Sumber: Dimodifikasi dari Rangkuti (2016)

Pengumpulan data dengan kuesioner terbagi menjadi tiga langkah yang harus dilewati (Rangkuti, 2016). Langkah yang pertama adalah target data, dalam tahap ini peneliti dianjurkan untuk menargetkan berapa responden yang diperlukan dalam melakukan sebuah kuesioner, selain itu peneliti juga diharuskan memperhatikan perilaku dari setiap responden, apakah perilaku yang diperoleh merupakan karakteristik yang diharapkan oleh peneliti, dan juga dalam tahap ini peneliti harus melihat target data dari pendapatan responden, pemilihan pendapatan yang tepat mempengaruhi ketepatan dan hasil yang akan diperoleh peneliti.

Langkah yang kedua setelah melakukan target data adalah karakteristik dari responden. Kemudian, langkah yang terakhir adalah kuesioner administratif. Langkah ini memberikan kuesioner untuk keperluan administratif, dimana formulir digunakan untuk mengumpulkan data melalui saluran-saluran administratif. Kuesioner administratif terbagi menjadi dua bagian yaitu, mengidentifikasi responden yang disesuaikan dengan keperluan-keperluan administratif, dan pengisian formulir berdasarkan tempat dan waktu yang ditentukan oleh peneliti, tetapi dalam pengisian formulir pihak responden memiliki hak sepenuhnya untuk menjawab pertanyaan sesuai apa yang diinginkan oleh responden. Dalam hal ini, kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner tertutup artinya kuesioner yang telah ditetapkan diberikan kepada para responden dimana, responden dapat

dengan mudah mengisi dan juga tidak memerlukan waktu yang panjang untuk mengisinya.

Statistik deskripsi. Statistik deskripsi dapat dilakukan dengan menggunakan frekuensi, tendensi pusat dan dispresi. Frekuensi adalah berhubungan dengan berapa banyak suatu subkategori dalam suatu fenomena terjadi. Lebih lanjut, frekuensi dapat dilihat dari persentase kumulatif dan seberapa banyak subkategori tersebut sehingga dapat dengan mudah dihitung. Tendensi pusat dapat diukur dengan dengan tiga cara yaitu rata-rata (*mean*), nilai tengah (*median*), dan modus (*modus).* Penggunaan jenis pengukuran tendensi pusat ditentukan berdasarkan jenis skala yang digunakan peneliti (Sekaran dan Bougie, 2016).

Responden penelitian adalah 202 pelaku usaha mikro di Jakarta dan Tangerang yang menjadi nasabah LKM X. Responden dipilih secara*convenience.*Artinya kuesioner diberikan pada responden yang mudah ditemui dan bersedia memberikan data. Dasar pemilihan LKM X adalah salah satu LKM di Tangerang yang telah melayani 61,000 klien melalui 28 cabang yang tersebar di wilayah Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi), Banten, Nanggroe Aceh Darussalem, Yogyakarta dan Jawa Barat. LKM X mendapat dukungan dari USAID dan OI-Network. LKM X berani memberikan pinjaman tanpa jaminan mulai dari Rp. 1.000.000,- sampai Rp. 4.000.000,-. Selanjutnya LKM X membentuk para pelaku usaha mikro berdasarkan wilayah pelayanan dengan kelompok usaha. Satu kelompok usaha mempunyai 10 orang anggota, dan diberikan juga pembinaan dalam melakukan usaha oleh staf LKM X sebagai fasilitator. Juga membuat even-even pelatihan seperti pelatihan pengembangan usaha, pelatihan pengelolaan keuangan sederhana yang diharapkan dapat membantu pelaku usaha mikro dalam menjalankan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebanyak 220 kuesioner telah didistribusikan kepada para pelaku usaha mikro klien LKM X sebagai responden pada penelitian ini. Dari keseluruhan kuesioner yang disebar, terdapat *response rate* 201 kuesioner yang dapat digunakan. Profil responden dapat disampaikan pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Karekteristik Responden

Keterangan		Jumlah	Persentase
Jenis Kelamin	Pria	5	2.48
	Wanita	**196**	**97.52**
Jenis Usaha	**Menjual Makanan**	**105**	**52.23**
	Berdagang pakaian	26	12.93
	Menjual minuman	10	4.97
	Kredit barang	9	4.48
	Menjual Pulsa	9	4.48
	Warung kelontong	7	3.48
	Jualan sayur keliling	4	1.99
	Bensin eceran	4	1.99
	Salon & Pangkas Rambut	3	1.49
	Menjual Barang Loakan	3	1.49
	Laundry	2	0.99
	Tidak Menjawab	23	13.96
Lama Usaha	1 tahun	20	9.95
	2 tahun	26	12.93
	3 tahun	31	15.42
	4 tahun	12	5.97
	5 tahun	24	11.94
	> = 6 tahun	**72**	**35.82**
	Tidak Menjawab	16	7.97
Jumlah Tenaga Kerja	**1 Tenaga Kerja**	**95**	**47.26**
	2 Tenaga Kerja	53	26.36
	3 Tenaga Kerja	15	7.46
	4 Tenaga Kerja	2	0.99
	5 Tenaga Kerja	1	0.49
	>= 6 Tenaga Kerja	2	0.99
	Tidak Menjawab	33	16.45

Dari tabel 1 bahwa mayoritas respondenmempunyai karakteristik jenis kelamin wanita. Sesuai pernyataan bahwa di Indonesia menurut data IWAPI (Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia)

pelaku usaha mikro banyak didominasi oleh wanita. Karena dari 54 juta UMKM di Indonesia terdapat 50% usaha mikro yaitu sekita 27 juta. Dan 60% dari pelaku usaha mikro adalah berjenis kelamin wanita (swa.co.id, 2015). Responden yang mayoritas wanita juga mencerminkan bahwa mereka melakukan usaha untuk mendapatkan pendapatan tambahan meskipun bukan kepala keluarga. Saat menjalankan usaha dari rumah, pelaku usaha wanita juga tetap dapat menjalankan fungsi sebagai ibu rumah tangga. Pelaku usaha wanita juga lebih disiplin dalam pengembalian pinjaman kredit oleh LKM X.

Dari data responden mayoritas adalah penjual makanan dalam jenis usahanya. Dapat dijelaskan bahwa sesuai data BPS bahwa sektor industry kecil dan mikro yang berpotensi besar di berbagai daerah untuk dijalankan UMKM adalah jenis usaha makanan dan minuman. Sehingga Presiden Indonesia memberikan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan bunga 9% yang dimulai sejak tahun 2016 (presidenri.go.id, 2016).

Mayoritas responden mempunyai lama usaha lebih dari 5 tahun. Artinya sebagai pelaku usaha telah mempunyai ketahanan dalam menjalankan usaha. Dalam menjalankan usaha *sustainability* merupakan hal yang penting. Dalam mempertahankan usaha, pelaku usaha mikro dipengaruhi faktor internal dan faktor eksternal (Munizu, 2010).

Niode (2009) menyatakan bahwa sektor UMKM bahkan mampu bertahan pada saat krisis ekonomi di Indonesia. Jumlah tenaga kerja yang terlibat sesuai tabel 1 adalah mayoritas 1 orang pekerja. Dapat dijelaskan bahwa Undang-Undang nomer 20 tahun 2008 tentang UMKM jumlah karyawan tidak lebih dari 30 orang untuk kriteria usaha mikro.

Pembahasan Faktor-Faktor Mempertahankan Keberlangsungan Usaha Dalam Perspektif Pelaku Usaha Mikro

Dengan menggunakan kuesioner tertutup, responden diberikan pilihan atas faktor-faktor yang dianggap sebagai faktor utama dalam keberlangsungan usaha mereka. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberlangsungan usaha (persepsi responden) dapat dibedakan menjadi faktor eksternal dan internal. Hasil dari kuesioner tersebut menunjukkan faktor-faktor utama yang dianggap mempengaruhi keberlangsungan usaha mikro.

Faktor eksternal yang mempengaruhi adalah sebagai berikut:

- Pinjaman dari Lembaga Keuangan
- Pelatihan
- Berkat Tuhan
- Kelompok Pendamping
- Dukungan Keluarga

Dapat dijelaskan bahwa peran LKM X dirasakan sangat membantu responden pelaku usaha mikro. Karena selain memberikan bantuan permodalan usaha tanpa persyaratan yang memberatkan, LKM X juga memberikan pendampingan wirausaha per 10 orang pelaku usaha mikro berdasarkan zona atau area domisili. Tujuan pendampingan LKM X adalah agar pelaku usaha mikro dapat lebih tertib dan mempunyai kemampuan melakukan pembayaran pinjaman usaha. Selain itu memberikan akses untuk permodalan yang lebih besar jika sudah dilunasi dan dibuktikan kemampuan keberlangsungan usahanya. Pelatihan yang diberikan antara lain mencakup cara berwirausaha, melayani konsumen, membedakan keuangan pribadi dan usaha. Para responden juga menyadari bahwa keberlangsungan usaha tidak dapat diraih tanpa berkat dari Tuhan sebagai pemberi rejeki. Menunjukkan bahwa responden tidak hanya mengandalkan kemampuan pribadi sebagai pelaku usaha mempunyai spiritualitas. Kemudian dengan adanya kelompok pendamping membantu pelaku usaha mikro saling menyemangati, memotivasi dan berbagi permasalahan untuk diselesaikan bersama. Sebagai contoh apabila mengalami permasalahan dalam pengembalian cicilan kredit, mereka secara bersama-sama menyelesaikan. Istilah yang digunakan adalah 'tanggung renteng' artinya sebagai satu kelompok secara komunal bertanggung jawab bersama atas pinjaman dan proses pengembalian. Responden merasakan bahwa dengan kelompok mereka merasakan rasa saling percaya dan lebih disiplin dalam pengelolaan keuangan karena saling mengingatkan. Dan jika terjadi pengambilan keputusan untuk kepentingan bersama dilakukan dengan musyawarah.

Kemudian, ditunjang dengan dukungan dari keluarga membuat pelaku usaha mikro merasa aman dalam menjalankan usaha karena mendapat dukungan ketika menjalankannya. Sesuai data responden mayoritas responden adalah wanita lebih membutuhkan masukan, dukungan keluarga inti (suami, anak atau orang tua) dalam mengambil

keputusan usaha. Jadi dapat digambarkan bahwa hasil kuesioner responden atas faktor ekkternal dapat dijabarkan sebagai faktordi luar diri pelaku usaha mikro. Menurut Muniso (2010) faktor eskternal pelaku usaha berpengaruh positif terhadap kinerja usaha mikro. Selaras juga dengan Pearce dan Robinson (2008) bahwa faktor eskternal termasuk lingkungan eksternal usaha adalah situasi dan kondisi yang terjadi di luar usaha, namun berpotensi mempengaruhi usaha.

Faktor internal yang memengaruhi meliputi:

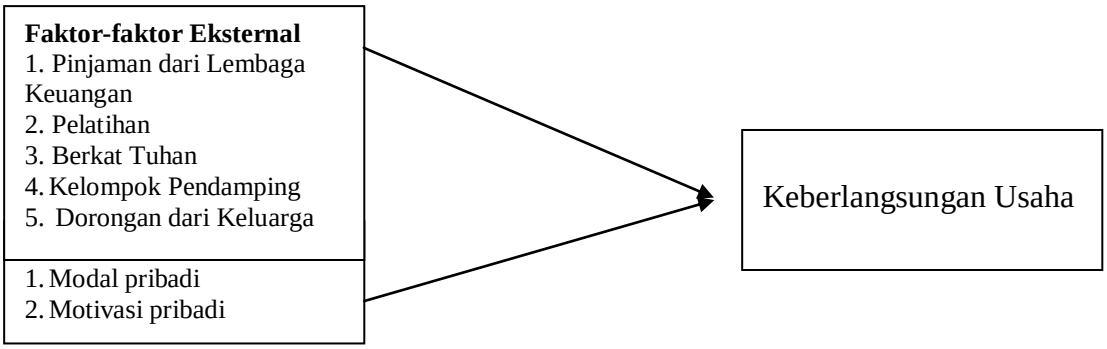
- Modal pribadi
- Motivasi pribadi

Dapat dijelaskan bahwa menurut responden foktor internal yang membuat kelangsungan usaha adalah adanya modal pribadi. Yang dimaksud modal pribadi adalah uang, peralatan, sarana termasuk tempat usaha yang diusahakan secara personal oleh pelaku usaha mikro. Modal pribadi merupakan kemilikan dan upaya pelaku usaha menyiapkan permodalan dalam usaha yang dijalankan pada jenis usaha.

Selanjutnya, motivasi pribadi merupakan penggerak dalam diri untuk melakukan usaha. Artinya, melalui motivasi pribadi pelaku usaha mikro mempunyai kemauan menjalankan usaha dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Sesuai Sunyoto (2012) yang menyatakan motivasi merupakan penggerak seseorang agar mau bekerja dan mencapai tujuan tertentu. Maka melalui usahanya, pelaku usaha mikro termotivasi mendapat keuntungan, mempunyai kemandirian dan memanfaatkan peluang untuk mengembangkan usahanya. Pearce dan Robinson (2008) menyatakan faktor internal pelaku usaha mempunyai implikasi dan bersfat khusu dalam memengaruhi keberlangsungan usaha.

Dari uraian di atas dapat digambarkan hasil penelitian ini untuk pembentukan model keberlangsungan usaha mikro sebagai berikut:

Gambar 3. Model Keberlangsungan Usaha



KESIMPULAN DAN REKOMENDASI UNTUK PENELITIAN SELANJUTNYA

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peran lembaga keuangan mikro dalam keberlangsungan usaha. Tidak hanya itu, penelitian ini berusaha mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal keberlangsungan usaha dan mengusulkan model penelitian keberlangsungan usaha. Penelitian selanjutnya dapat melakukan uji empiris terhadap model yang dibuat dengan melakukan pengembangan skala atas tiap variabel-variabel penelitian dalam model tersebut.

Ucapan Terima Kasih

Riset ini didanai oleh Business School UPH (004-LP/ORP/VI/2018) dan Hibah Penelitian Dasar Unggulan Perguruan Tinggi dengan kontrak No: 151/LPPM-UPH/IV/2018.

DAFTAR PUSTAKA

Afifuddin. 2010. Pengantar Administrasi Pembangunan. Bandung: CV Alfabeta.

Fwamba, R., Matete, J., Nasimiyu, C. and Sungwacha, S. (2015). Impact of microfinance institutions on economic empowerment of women entrepreneurs in developing countries. *International Journal of Management Science and Business Administration, 1*(10*),* 45-55.

Haque, T., Siwar, C., Talib, B.A., Bhuiyan, A.B. and Said, J. (2015). The microfinance and social empowerment of The women borrowers of amanah ikhtiar Malaysia (AIM) in Malaysia.*The Global Journal of Finance and Economics*, *12*(10), 1-19.

Moleong, Lexy J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Penerbit Remaja Rosdakarya.

Munizu, Musran, 2010, Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan 12, 33-41.*

Niode, Idris Y. 2009. Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis OIKOS-NOMOS. Volume 2, Nomor 1/ Januari 2009. ISSN 1979-1607. LPPEB FIS - UNG*

Page, N. and Czuba, C.E. 1999. Empowerment: What Is It? *The Journal of Extention*, 37, 5. Available at https://www.joe.org/joe/1999october/comm1.php/php

Paramanandam, D.A., and Packirisamy, P. (2015). An empirical study on the impact of micro enterprises on women empowerment. *Journal*

of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy, *9*(4), 298-314.

Pearce II, John A. dan Robinson Jr, Richard B. (2008). *Manajemen StrategisFormulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba empat.

Rangkuti, F. 2016. *Riset Pemasaran.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Ranto, B. 2007. Korelasi antara Motivasi, Knowledge of Entrepreneurship dan Independensi dan The Entrepreneur's Performance pada Kawasan Industri Kecil. *Jurnal Usahawan No. 10 Tahun XXXVI Oktober 2007.*

Robinson, M. S. and Fidler, P. J. 2001. *The microfinance revolution : sustainable finance for the poor* (English). Washington DC ; World Bank.
Availablehttp://documents.worldbank.org/curated/en/226941468049448875/sustainable- finance-for-the-poor. Tanggal Akses: 25 Juni 2018.

Sakur .2011. Kajian faktor-faktor yang mendukung pengembangan usaha mikro kecil dan menengah: studi kasus di kota Surakarta. *Spirit Publik*, 7, 2, 85-110.

Sekaran, U., & Bougie, R. 2016. *Research Methods for Business.* UK: John Wiley & Sons Ltd.

Setyobudi, Andang. 2007. Peran Serta Bank Indonesia dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan 5*, 29-35.

Sopiah dan Syihabudhin. 2008. *Manajemen Bisnis Ritel.* Penerbit Andi. Yogyakarta.

Shaheen, I., Sajid, M.A., and Batool, Q. 2013. Role of microenterprises with regard to economic empowerment of women. *International Journal of Management Sciences and Business Research*, *2*(8), 60-67.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Yin, Robert K. 2014. *Studi Kasus Desain dan Metode*. Rajawali Pers.Jakarta.

https://www.bps.go.id/subject/23/kemiskinan-dan-ketimpangan.html#subjekViewTab3. Tanggal Akses 25 Juni 2018.

http://presidenri.go.id/berita-aktual/potensi-besar-ukm-industri-makanan-minuman.html. Tanggal Akses 2 Juli 2018.

https://swa.co.id/swa/trends/management/pelaku-usaha-mikro-didominasi-kaum-hawa. Tanggal Akses 2 Juli 2018.

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN USAHA PENGOLAHAN KOPI LEGATO

Sri Redjeki
Program Studi Pendidikan Ekonomi
Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial IKIP PGRI Jember
Email: *sriredj08@gmail.com*

Abstract: *This research is aimed to formulate recommendation of marketing strategy for LEGATO coffee processing business. The research is qualitative by using primary data source and secondary data. Data collection techniques used were interviews, observation, and documentation. SWOT Matrix Analysis and Internal-External Matrix Analysis is used to obtain marketing strategy that is suitable with company condition. Based on SWOT Matrix Analysis, there are four alternative marketing strategies that can be chosen by the company. Each is: a combination of Strength-Opportunity, Strength-Threat, Weakness-Opportunity, Weakness-Threat. Furthermore, the results of the Internal-External Matrix analysis show the total IFAS and EFAS scores of firms are 2,478 and 2,620 which means the company has average internal and external capabilities. Recommended strategy is an implement of market penetration and increasing promotion through participation at various events either locally, regionally, and nationally.*

Keywords: Internal-External matrix, Marketing strategy, SWOT

PENDAHULUAN

Kopi merupakan salah satu produk unggulan Kabupaten Bondowoso. Sejak abad ke-18 kopi Bondowoso sudah dikenal sebagai kopi bermutu tinggi. Pada masa itu, daerah Besuki (kawasan dataran tinggi Ijen-Raung) dan daerah Pasuruan telah mendominasi 85% produksi kopi di pulau Jawa. Kopi yang berasal dari dataran tinggi Ijen-Raung oleh masyarakat dikenal sebagai kopi Java Ijen-Raung. Sebagai wilayah yang sudah dikenal sebagai produsen kopi berkualitas, pemerintah daerah Bondowoso terus berupaya untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas kopi lokal. Tujuan utamanya adalah peningkatan taraf hidup petani kopi. Dengan potensi luas lahan kopi rakyat yang mencapai 6,637 hektar (Maksum, 2013 : 48), pada tahun 2010 Pemerintah Daerah Bondowoso mulai melaksanakan Program Klusterisasi Kopi Rakyat. Program ini telah berhasil mengubah kultur petani dalam penanganan kopi pasca panen sehingga dapat meningkatkan kualitas kopi dan akhirnya berdampak pada harga jual

yang meningkat hampir empat kali lipat dari harga sebelum adanya program (lihat tabel 1).

Tabel 1. Dampak Klusterisasi Kopi Rakyat terhadap Harga Kopi

Deskripsi	Sebelum program	Sesudah program
Pasca panen	Racutan Olah kering	Petik merah Olah basah
Penjualan	Gelondong	Horn Skin
Harga basah/Kg	Rp. 3.500	Rp. 9.000
Harga kering/Kg	Rp. 17.000	Rp. 60.000
Pasar	Lokal	Ekspor

Sumber : Husni, 2017

Meningkatnya usaha penanaman kopi lokal mendorong tumbuhnya usaha baru yang merupakan rangkaian usaha hulu ke hilir, yaitu usaha pengolahan kopi lokal. Hal ini sejalan dengan *Roadmap* Kluster Kopi Pemerintah Daerah Bondowoso yang mencanangkan inisiasi industri hilir pada lima tahun pertama program (2011-2015). Sampai tahun 2016 sudah terdapat 35 usaha Industri Kecil Menengah (IKM) yang bergerak dibidang pengolahan kopi (Husni, 2017:22). Sebagian besar usaha ini berada dibawah binaan kelompok tani.

Usaha pengolahan kopi LEGATO merupakan salah satu perusahaan pengolahan kopi Bondowoso yang didirikan pada tahun 2014. Sebagai salah satu *home industry*, Usaha pengolahan kopi LEGATO menghadapi persaingan cukup ketat dalam pemasaran. Pesatnya perkembangan usaha ini merupakan salah satu *multiplier effect* dari meningkatnya produktivitas kopi Bondowoso. Oleh sebab itu, perlu penerapan strategi pemasaran yang tepat agar usaha pengolahan kopi LEGATO mampu bertahan dan bersaing. Dalam upaya menyusun strategi pemasaran yang sesuai, maka perlu diketahui terlebih dahulu kondisi internal dan eksternal perusahaan. Kondisi internal meliputi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan, sedangkan kondisi eksternal merupakan lingkungan makro di luar perusahaan yang bisa memberikan peluang ataupun ancaman bagi perusahaan. Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka tujuan penelitian ini adalah :

- Mengidentifikasi kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*) yang dimiliki oleh usaha pengolahan kopi LEGATO

serta peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi.

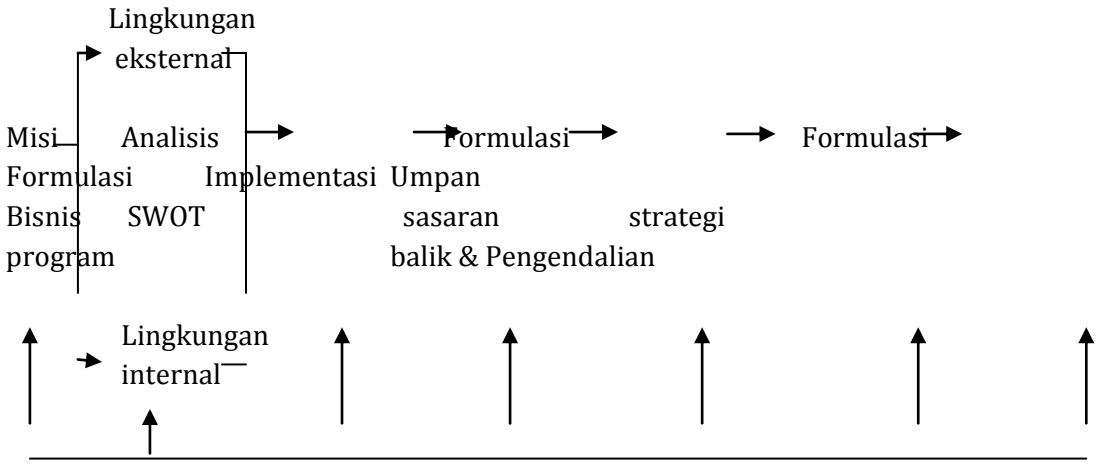
- Merumuskan strategi pemasaran yang sesuai untuk usaha pengolahan kopi LEGATO berdasarkanAnalisis SWOT dan Analisis Internal-Eksternal.

KAJIAN PUSTAKA

Strategi pemasaran

Strategi pemasaran adalah kegiatan yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan, mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan konsumen. Perumusan strategi pemasaran didasarkan pada analisis yang menyeluruh terhadap faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal perusahaan (Rangkuti, 2006 : 48). Gambar 2.1 menunjukkan proses perencanaan strategis perusahaan terdiri dari delapan langkah yang diadopsi dari proses perencanaan strategis unit bisnis dari Kotler (2003 : 113).

Gambar 2.1.Proses Perencanaan Strategis Bisnis



Proses perencanaan strategi bisnis diawali dengan penentuan misi bisnis secara spesifik. Langkah kedua adalah melakukan analisis lingkungan internal berupa identifikasi terhadap berbagai kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*) yang dimiliki oleh perusahaan.

Analisis terhadap lingkungan eksternal merupakan identifikasi faktor-faktor lingkungan yang bisa menjadi peluang (*Opportunities*) maupun ancaman (*Threats*) bagi perusahaan. Analisis terhadap faktor internal dan eksternal dilakukan dengan menggunakan Analisis SWOT. Selanjutnya, hasil analisis tersebut dijadikan dasar untuk menentukan sasaran perusahaan, menyusun strategi, dan membuat program untuk diimplementasikan.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Melalui analisis ini, perusahaan mampu mengenali kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weaknesses*) perusahaan, serta berbagai peluang (*Opportunities*) yang dapat dimanfaatkan dan ancaman (*Threats*) yang mungkin dihadapi. Selanjutnya perusahaan dapat memaksimumkan kekuatan dan peluang, dan secara bersamaan dapat meminimumkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2006 : 19). Identifikasi terhadap kekuatan dan kelemahan perusahaan meliputi : faktor sumber daya manusia, kegiatan operasional, pemasaran, dan keuangan. Faktor-faktor eksternal yang mungkin bisa menjadi peluang atau ancaman dapat diperoleh dengan melakukan analisis pasar, kompetitor, pemasok, lingkungan sosial budaya, dan kebijakan pemerintah (Rangkuti, 2006 :)

Analisis Matriks Internal-Eksternal

Matriks Internal-Eksternal dikembangkan dari model General Electric (GE-Model). Menurut Wheelen dalam Rangkuti (2006 : 137) matriks Internal-Eksternal digunakan untuk menentukan posisi perusahaan berdasarkan pada analisis total skor faktor internal dan eksternal perusahaan. Tujuan penggunaan analisis ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis yang lebih detail. Dalam matriks Internal-Eksternal terdapat 9 sel yang menunjukkan strategi yang dapat diterapkan yaitu (Rangkuti, 2006 : 43-46) :

Sel 1: Strategi pertumbuhan melalui integrasi vertikal

Strategi pertumbuhan melalui integrasi vertikal dapat dilakukan dengan cara mengambil alih fungsi supplier (backward integration) atau mengambil alih fungsi distributor (forward integration). Strategi ini

untuk perusahaan yang memiliki posisi kompetitif pasar yang kuat dalam industri yang berdaya tarik tinggi.

Sel 2 : Strategi pertumbuhan melalui integrasi horisontal

Strategi pertumbuhan melalui integrasi horisontal merupakan strategi memperluas perusahaan dengan cara membangun di lokasi lain, dan meningkatkan jenis produk dan jasa. Tujuannya adalah meningkatkan penjualan dan laba.

Sel 3, 6, dan 9 : Strategi penciutan atau likuidasi

Perusahaan yang berada pada sel ini memiliki kekuatan internal yang lemah sehingga strategi yang dapat dilakukan adalah memperkecil atau mengurangi usaha perusahaan. Bahkan apabila posisi perusahaan berada pada sel 9 strategi terbaik adalah melakukan likuidasi.

Sel 4 : Strategi stabilitas

Strategi stabilitas merupakan strategi yang dilakukan tanpa mengubah arah strategi yang telah ditetapkan.

Sel 5 : Strategi pertumbuhan dan stabilitas

Strategi ini dirancang untuk mencapai pertumbuhan baik dalam penjualan, profit, maupun aset. Hal ini dapat dicapai melalui pengembangan produk baru,meningkatkan kualitas produk, menurunkan harga, menekan biaya produksi, atau meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas.

Sel 7 : Strategi pertumbuhan melalui diversifikasi konsentrik

Strategi pertumbuhan melalui diversifikasi tetapi tetap bersumber dari bisnis intinya (core business). Strategi ini dilakukan oleh perusahaan yang menghadapi posisi persaingan pasar yang sangat kuat tetapi daya tarik industrinya sangat rendah. Perusahaan memanfaatkan kekuatannya untuk membuat produk baru secara efisien berdasarkan bisnis intinya dengan menggunakan kemampuan manufaktur, jaringan distribusi yang sudah baik dan seluruh potensi sumber daya yang dimiliki secara optimal.

Sel 8 : Strategi pertumbuhan melalui diversifikasi konglomerat

Strategi pertumbuhan melalui kegiatan diversifikasi unit bisnis yang tidak saling berhubungan. Strategi ini dilakukan oleh perusahaan yang menghadapi posisi persaingan yang tidak begitu kuat dan daya tarik industri sangat rendah.

Nilai Ekonomi Kopi bagi Masyarakat Bondowoso

Kopi telah menjadi sumber nafkah bagi sebagian masyarakat Bondowoso. Namun rendahnya pengetahuan petani kopi menyebabkan produktivitas dan kualitas kopi yang dihasilkan rendah. Hal ini mendorong Pemerintah Daerah Bondowoso untuk melaksanakan program Kluster Kopi Rakyat. Beberapa hal yang mendasari program ini adalah (Husni, 2017 : 11) : (1) kondisi sosial ekonomi masyarakat sekitar hutan, (2) pengembangan ekonomi lokal, (3) prospek pasar kopi arabika, (4) keberhasilan pengelolaan kebun PTPN XII. Program ini telah berhasil mengubah kultur petani dalam penanganan kopi pasca panen sehingga dapat meningkatkan kualitas kopi dan akhirnya berdampak pada meningkatnya harga jual.

METODOLOGI PENELITIAN

Kegiatan penelitian dilaksanakan pada bulan Oktober sampai Desember 2017. Subyek penelitian adalah perusahaan pengolahan kopi LEGATO yang berada di kecamatan Tlogosari Kabupaten Bondowoso. Penelitian bersifat kualitatif. Teknik pengumpulan data bersifat trianggulasi, yaitu menggunakan berbagai teknik pengumpulan data secara gabungan (Sugiyono, 2013 : 330). Adapun teknik yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Sumber data meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara.

Observasi dilakukan guna mengetahui kondisi yang sesungguhnya tentang obyek penelitian. Wawancara dilakukan kepada pemilik usaha dan Ketua Kampung Kopi "Bondowoso Republik Kopi" serta bagian keuangan dan pemasaran sebagai pihak yang berkompeten memberikan penilaian (*expert judgements*) dengan berpedoman pada kuesioner yang telah disusun sebelumnya. Pemberian bobot dan rating dilakukan pula oleh pihak-pihak tersebut. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber, yaitu jurnal ilmiah, literatur, Badan Pusat Statistik, dan Dinas Perkebunan, dan internet.

Analisis strategi pemasaran dan penyusunan perencanaan strategis melalui tiga tahapan, yaitu : tahap pengumpulan data, tahap analisis, dan tahap pengambilan keputusan (Rangkuti, 2006 : 21). Kegiatan pada tahap pengumpulan data adalah mengidentifikasi berbagai faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan. Hasil

identifikasi terhadap faktor strategis internal dan eksternal dirangkum dalam tabel, yaitu Tabel Faktor Internal dan Tabel Faktor Eksternal.

Pada tahap analisis disusun Matriks SWOT dan Matriks Internal-Ekesternal. Analisis dengan menggunakan Matriks SWOT akan menghasilkan empat kemungkinan strategi pemasaran seperti tampak pada tabel 2. Data untuk Matriks SWOT berdasarkan pada faktor strategis yang terdapat pada Tabel Faktor Internal dan Tabel Faktor Eksternal.

Tabel 2. Matriks SWOT

IFAS EFAS	Kekuatan (**S**trengths)	Kelemahan (Weaknesses)
Peluang (**O**pportunies)	Strategi SO Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Ancaman (**T**reaths)	Strategi ST Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Analisis Matriks Internal-Eksternal membantu perusahaan untuk menentukan strategi yang sesuai berdasarkan posisi perusahaan. Langkah pertama untuk membuat Matriks Internal-Eksternal adalah menyusun tabel IFAS dan EFAS. *Internal Factor Analysis Summary (IFAS)* dan *External Factor Analysis Summary (EFAS)* merupakan tabel yang berisi faktor-faktor strategis internal dan eksternal perusahaan yang telah diberi bobot dan rating berdasarkan pertimbangan para ahli (*expert judgements*).

Pemberian bobot pada tiap-tiap faktor mulai dari 0,0 (tidak penting) sampai dengan 1,0 (sangat penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. Total bobot untuk semua faktor adalah 1,0. Pemberian rating mulai dari skala 1 (buruk) sampai 4 (sangat baik) berdasarkan pengaruh faktor-faktor terhadap kondisi perusahaan. Pemberian nilai rating untuk faktor

peluang bersifat positif (peluang terbesar di beri rating 4, peluang terkecil diberi rating 1). Pemberian nilai rating untuk faktor ancaman adalah kebalikannya. Skor atau nilai tertimbang diperoleh dari hasil perkalian bobot dengan rating. Kegiatan yang sama dilakukan untuk memperoleh Tabel EFAS. Total skor IFAS dan EFAS akan menunjukkan posisi perusahaan pada Matriks Internal-Eksternal (lihat tabel 3).

Tabel 3
Matriks Internal-Eksternal

TOTAL SKOR IFAS

Kuat	Tinggi menengah	rendahLemah	Rata-rata
(4,0-3,0)	(3,0-4,0)	(2,00-2,99)	00-1,99)
4,0	3,0	2,0	1,0

TOTAL SKOR EFAS			
4,0		1 Growth	2 Growth	3 Retrenchment
3,0 (2,00-2,99)		4 Stability	5 Growth Stability	6 Retrenchment
2,0 (1,00-1,99)		7 Growth	8 Growth	9 Retrenchment
1,0				

HASIL PENELITIAN

Usaha pengolahan kopi LEGATO didirikan oleh bapak H. Mahally, SH. pada tgl. 31 Januari 2014. Usaha ini merupakan usaha perorangan dan dikelola oleh keluarga dan kerabat. Jumlah karyawan ada 10 orang, dengan rincian : satu orang bagian roasting, satu orang bagian packaging, enam orang bagian marketing, serta pimpinan dan bagian keuangan.

Produk yang dihasilkan ada dua macam, yaitu kopi bubuk dan biji kopi sangrai (*roast beans*). Jenis kopi yang diolah ada empat jenis yaitu : kopi Robusta, Arabika, Liberica, dan kopi Lanang.

Produksi rata-rata per bulan sebesar satu kwintal untuk semua jenis, namun dengan prosentase berbeda (lihat tabel 4). Dari total produksi tersebut, 70% dalam bentuk kopi bubuk dan 30% berupa biji kopi sangrai. Terdapat dua ukuran kemasan, baik yang berbentuk bubuk maupun biji sangrai yaitu ukuran 90 gram dan 240 gram.Usaha ini telah memiliki Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan dan izin P-IRT (Perusahaan Industri Rumah Tangga) dari Diskoperindag.

Tabel 4. Produksi kopi bubuk dan biji kopi sangrai per bulan Perusahaan Pengolahan Kopi LEGATO

Jenis kopi	Jumlah (dalam %)
Robusta	50
Arabika	25
Liberica	15
Kopi Lanang	10

Sumber : perusahaan LEGATO

Hingga saat ini daerah pemasaran meliputi : Bondowoso, Jember, Surabaya, Tuban, Bangkalan, dan Jakarta. Saluran distribusi melalui internet (pemesanan secara on line), distributor, dan pemasaran langsung melalui *event*. Terdapat dua *event* yang rutin dilaksanakan di Bondowoso yang digunakan sebagai ajang pemasaran langsung, yaitu : *Car Free Day* (CFD) dan Kampung Kopi "Bondowoso Republik Kopi". 70 % hasil produksi dipasarkan di wilayah Bondowoso. Selebihnya dikirim untuk memenuhi permintaan dari luar kota. Untuk wilayah Jakarta, terdapat lima kafe yang setiap bulan secara rutin memesan kopi produksi LEGATO jenis Robusta dengan total pemesanan sebesar 25 kg. Sedangkan untuk wilayah Surabaya, permintaan berupa kopi jenis Arabika sebesar 10 kg.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha pengolahan kopi LEGATO dan bagian keuangan maka dapat diketahui berbagai faktor internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi perusahaan. Identifikasi faktor internal meliputi : faktor sumber daya manusia, kegiatan produksi,

pemasaran, dan keuangan. Sebagai pendatang baru, perusahaan LEGATO memiliki cukup banyak kekuatan. Karyawan yang kompeten, kualitas produk dan proses produksi yang unggul serta harga bersaing merupakan kekuatan utama perusahaan. Selain itu, adanya beberapa saluran distribusi menjadi ujung tombak kesuksesan dalam pemasaran. Namun seperti halnya perusahaan *home industry* pada umumnya, perusahaan LEGATO masih memiliki beberapa kelemahan. Adanya perangkapan tugas oleh karyawan, penggunaan mesin belum optimal, tidak mempunyai ruang produksi khusus, bauran pemasaran belum dikelola secara optimal, serta kendala keterbatasan modal. Dampaknya adalah produksi rendah dan kegiatan bauran promosi seperti iklan, pengemasan, dan branding masih sangat terbatas. Tabel 5 menyajikan hasil indetifikasi terhadap faktor-faktor internal perusahaan.

Tabel 5.Faktor-faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) Perusahaan Pengolahan Kopi LEGATO

Faktor-faktor	Kekuatan (Strengths)	Kelemahan (Weaknesses)
Sumber daya manusia	Karyawan kompeten dalam proses pengolahan kopi	Adanya perangkapan tugas oleh karyawan
Kegiatan produksi	Proses produksi unggul	Penggunaan mesin belum optimal
	Memiliki mesin produksi dengan kapasitas cukup tinggi	Proses produksi masih dilakukan pada satu ruang yang sama
Pemasaran	Kualitas produk bagus	Belum ada label halal
	Sudah memiliki surat izin dari instansi pemerintah (P-IRT dan Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan)	Pencantuman tanggal kadaluarsa masih manual
	Memiliki beberapa saluran distribusi (on line, distributor, pemasaran lansung)	Promosi masih terbatas
	Harga bersaing	Branding masih lemah

		Packaging masih belum sempurna
Keuangan	Tidak ada hutang pada pihak luar	Keterbatasan modal untuk pengembangan usaha

Sumber : data primer, diolah

Identifikasi terhadap lingkungan makro perusahaan meliputi faktor-faktor : sosial budaya, pasar, kompetitor, pemasok, dan kebijakan pemerintah (tabel 6). Hasil identifikasi menunjukkan terdapat banyak peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan. Gaya hidup masyarakat kelas menengah Indonesia sekarang yang menyukai kegiatan berkumpul di ruang publik telah mendorong perkembangan usaha café. Hal ini selanjutnya berdampak terhadap peningkatan konsumsi kopi olahan sehingga peluang untuk meningkatkan kapasitas produksi masih sangat besar. Ketersediaan bahan mentah berkualitas melimpah dan mudah diakses, serta bisa diperoleh dengan harga wajar. Adanya pelatihan dan bantuan pemerintah merupakan fasilitas yang harus dimanfaatkan dengan baik agar perusahaan mampu mengoptimalkan seluruh kekuatan yang dimiliki.

Ancaman yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan yang paling utama adalah sumber daya kompetitor yang lebih unggul. Sebagai pendatang baru, perusahaan LEGATO harus memiliki strategi jitu agar mampu bersaing dengan perusahaan yang sudah mapan. Besarnya peluang usaha pengolahan kopi untuk pasar dalam negeri maupun luar negeri menjadi ancaman bagi perusahaan karena menghadapi kemungkinan masuknya pendatang baru. Semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat menyebabkan mereka makin kritis dalam merespon suatu produk sehingga perusahaan harus memahami konsumennya dengan baik.

Tabel 6. Faktor-faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) yang dihadapi Perusahaan Pengolahan Kopi LEGATO

Faktor-faktor	Peluang (Opportunies)	Ancaman (Threats)
Sosial budaya	Gaya hidup kelas menengah Indonesia	
Pasar	Perkembangan pesat	Konsumen makin

	usaha cafe	kritis terhadap kualitas produk
	Pertumbuhan konsumsi kopi olahan produksi dalam negeri yang terus meningkat	
	Peluang usaha pengolahan kopi untuk pasar Dalam & Luar Negeri masih sangat besar	
Kompetitor		Persaingan produk ketat
		Sumber daya kompetitor lebih unggul
		Adanya pendatang baru
Pemasok	Ketersediaan bahan mentah melimpah	
	Kemudahan mendapatkan bahan mentah berkualitas	
Kebijakan pemerintah	Adanya bantuan peralatan & pelatihan	Biaya sertifikasi halal & barcode mahal
	Branding City Bondowoso Republik Kopi (BRK)	

Sumber : data primer, diolah

PEMBAHASAN

Penentuan alternatif strategi dilakukan dengan membuat matriks SWOT yang disusun berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor internal (tabel 5) maupun faktor-faktor eksternal (tabel 6).Terdapat empat pilihan strategi , yaitu strategi : SO, WO, ST, WT (lihat tabel 7).

Tabel 7. Matriks SWOT

FAKTOR INTERNAL	STRENGTHS (S) :	WEAKNESSES (W) :
	Karyawan kompeten dalam proses pengolahan kopi	Perangkapan tugas oleh karyawan
		Penggunaan mesin belum optimal
	Proses produksi unggu	Ruang produksi masih menjadi satu
	Kapasitas mesin produksi cukup tinggi	Belum ada label halal
		Pencatuman tanggal kadaluarsa masih manual
	Kualitas produk bagus	Promosi masih terbatas
		Branding masih lemah
	Memiliki izin P-IRT dan sertifikasi	Packaging masih belum sempurna
	Penyuluhan keamanan pangan	Keterbatasan modal untuk pengembangan usaha
	Memiliki beberapa saluran distribusi	
FAKTOR EKSTERNAL	Harga bersaing	
	Tidak memiliki hutang pada pihak luar	

OPPORTUNITIES (O) : Gaya hidup kelas menengah masyarakat Indonesia Perkembangan pesat industri kuliner dan usaha cafe Pertumbuhan konsumsi kopi olahan produksi dalam negeri yang terus meningkat Peluang pasar dalam dan luar negeri masih sangat besar Ketersediaan bahan mentah melimpah Mudah mendapat bahan mentah berkualitas Adanya bantuan pemerintah berupa pelatihan dan peralatan serta pengurusan perizinan Branding City Bondowoso Republik Kopi	STRATEGI SO : Meningkatkan produksi Mempertahankan kualitas produk Memelihara & mengembangkan saluran distrubusi yang telah dimiliki Memelihara hubungan baik dengan pemasok bahan mentah	STRATEGI WO : Memanfaatkan bantuan & fasilitas pemerintah untuk mengatasi keterbatasan modal Meningkatkan promosi Meningkatkan kualitas SDM
THREATS (T) : Konsumen makin kritis terhadap kualitas produk	STRATEGI ST : Mempertahankan proses produksi unggul dan kualitas	STRATEGI WT : Spesialisasi pekerjaan karyawan Mengoptimalkan

Persaingan ketat Sumber daya kompetitor lebih unggul Adanya pendatang bar Biaya sertifikasi halal dan barcode mahal	produk Penentuan harga yang tepat untuk menghadapi persaingan ketat Meningkatkan kualitas sumber daya yang dimiliki	penggunaan sumber daya

Hasil analisis terhadap faktor strategis internal (tabel 8) menunjukkan bahwa kekuatan utama perusahaan adalah pada kualitas produk dengan nilai 0,320. Selanjutnya proses produksi, karyawan yang kompeten, serta harga bersaing berada pada urutan kedua dengan nilai sama yaitu 0,245. Kelemahan utama yang dihadapi perusahaan adalah keterbatasan modal untuk pengembangan usaha dengan nilai 0,160. Selain itu, keterbatasan sumber daya manusia menyebabkan adanya perangkapan tugas oleh karyawan sehingga produksi kurang optimal. Demikian pula dengan seluruh kegiatan produksi yang masih dilakukan dalam satu ruangan yang dalam hal ini dapat mempengaruhi kualitas produk.

Tabel 8. Analisis Faktor Internal (*Internal Factors Analysis Summary-IFAS*)

Faktor-faktor internal	Bobot	Rating	Nilai
	(a)	(b)	tertimbang
			(a x b)
Kekuatan :			
1. Karyawan kompeten dalam proses pengolahan			
kopi	0,07	3,5	0,245
2. Proses produksi unggul	0,07	3,5	0,245

3. Kapasitas mesin produksi cukup tinggi 0,150	0,05	3,0
4. Kualitas produk bagus 0,320	0,08	4,0
5. Memiliki izin P-IRT dan sertifikasi Penyuluhan		
keamanan pangan 0,150	0,05	3,0
6. Memiliki beberapa saluran distribusi 0,180	0,06	3,0
7. Harga bersaing 0,245	0,07	3,5
8. Tidak memiliki hutang pada pihak luar 0,150	0,05	3,0
Kelemahan :		
1. Perangkapan tugas oleh karyawan 0,119	0,07	1,7
2. Penggunaan mesin belum optimal 0,090	0,06	1,5
3. Ruang produksi masih menjadi satu 0,102	0,06	1,7
4. Belum ada label halal 0,065	0,05	1,3
5. Pencatuman tanggal kadaluarsa masih manual 0,070	0,05	1,4
6. Promosi masih terbatas 0,075	0,05	1,5
7. Branding masih lemah 0,060	0,04	1,5
8. Packaging masih belum sempurna 0,052	0,04	1,3
9. Keterbatasan modal untuk pengembangan usaha 0,160	0,08	2,0
Total 2,478	1,00	

Analisis terhadap faktor eksternal menunjukkan bahwa terdapat banyak peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan (tabel 9). Meningkatnya pertumbuhan konsumsi kopi olahan produksi dalam

negeri merupakan peluang bagi perusahaan untuk terus meningkatkan produksi. Kemudahan mendapatkan bahan mentah berkualitas dengan ketersediaan melimpah juga merupakan peluang yang sangat menguntungkan bagi perusahaan. Ancaman yang patut dipertimbangkan adalah bahwa pesaing memiliki sumber daya yang lebih unggul. Hal ini disebabkan kompetitor sudah terlebih dahulu eksis dalam industri pengolahan kopi. Perusahaan harus menerapkan strategi yang tepat agar mampu bersaing, apalagi industri ini sedang menghadapi pertumbuhan permintaan yang pesat yang dapat mengundang pendatang baru untuk masuk.

Tabel 9. Analisis Faktor eksternal (*External Factors Analysis Summary-EFAS*)

Faktor-faktor eksternal	Bobot	Rating	Nilai tertimbang
	(a)	(b)	(a x b)
Peluang :			
1. Gaya hidup kelas menengah masyarakat Indonesia	0,07	3,0	0,210
2. Perkembangan pesat industri kuliner dan usaha cafe	0,08	3,5	0,280
3. Pertumbuhan konsumsi kopi olahan produksi dalam negeri yang terus meningkat	0,09	3,5	0,315
4. Peluang pasar dalam dan luar negeri masih sangat besar	0,08	3,5	0,280
5. Ketersediaan bahan mentah melimpah	0,08	3,5	0,280
6. Mudah mendapat bahan mentah berkualitas	0,08	3,5	0,280
7. Adanya bantuan pemerintah berupa pelatihan			

dan peralatan serta pengurusan perizinan	0,08	3,0	0,240
8. Branding City Bondowoso Republik Kopi	0,07	3,0	0,210
Ancaman :			
1. Konsumen makin kritis terhadap kualitas produk	0,08	1,0	0,080
2. Persaingan ketat	0,08	1,5	0,120
3. Sumber daya kompetitor lebih unggul	0,08	2,0	0,160
4. Adanya pendatang baru	0,07	1,5	0,105
5. Biaya sertifikasi halal dan barcode mahal	0,06	1,0	0,060
Total	1,00		2,620

Berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan, maka dilakukan pemetaan terhadap posisi perusahaan. Pemetaan ini memberikan informasi bagi perusahaan dalam pemilihan alternatif strategi pemasaran. Nilai matriks IFAS 2,478 dan EFAS 2,620 menunjukkan posisi perusahaan berada pada sel V (*growth & stability*). Ini menunjukkan perusahaan memiliki kemampuan internal dan eksternal rata-rata. Strategi yang ditempuh adalah mempertahankan dan meningkatkan kekuatan yang dimiliki serta mengoptimalkan produksi dan meningkatkan penjualan. Selain itu melakukan promosi penjualan dengan mengikuti berbagai even baik yang bersifat lokal, regional, maupun nasional untuk menjaring lebih banyak konsumen dan memelihara loyalitas konsumen.

Tabel 10. Posisi perusahaan berdasarkan Matriks I-E

Kuat	Rata-rata	Lemah	
	(4,0-3,0)	(2,00-2,99)	(1,00-1,99)

	4,0	3,0	2,0	1,0
Tinggi (3,0-4,0) 3,0	I	II	III	
menengah (2,00-2,99) 2,0	IV	V (2,478 : 2,620)	VI	
rendah (1,00-1,99) 1,0	VII	VIII	IX	

KESIMPULAN

Sebagai pendatang baru, Usaha Pengolahan Kopi LEGATO sudah memiliki kekuatan internal yang cukup baik yaitu sumber daya manusia yang kompeten, kualitas produk bagus, harga bersaing, dan telah memiliki izin usaha. Kekuatan tersebut menjadi modal utama bagi perusahaan untuk memanfaatkan peluang pasar yang terus tumbuh. Namun demikian perusahaan harus tetap waspada dengan kondisi eksternal persaingan usaha yang ketat serta kemungkinan munculnya pendatang baru dalam industri. Oleh sebab itu dalam upaya menghadapi persaingan global, Usaha Pengolahan Kopi LEGATO harus mampu mempertahankan kekuatan yang dimiliki, mengoptimalkan produksi, dan aktif melakukan promosi penjualan untuk menjaring lebih banyak konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

Amin Said Husni, 2017, *Pengembangan Sektor Pertanian (Komoditi Kopi) Berorientasi Ekspor Untuk Kesejahteraan Masyarakat di Kabupaten Bondowoso,* disampaikan pada Kuliah Umum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Erlangga 2 November 2017.

Arminsyurita, 2014, *Analisis Strategi Pemasaran Jamur Rimba Jaya Mushroom*, Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi, Volume VI, Nomor 2, September 2014.

Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Bondowoso, 2015, *Profil Kabupaten Bondowoso 2014*, Bondowoso.

Budi Santosa, Sarjono, Arief Rachmansyah, Soemarno, 2014, *Strategy Development of Western East Java Industrial Area (Important Performance Analysis and SWOT Analysis)*, American Journal of Sociological Research.

Freddy Rangkuti, 2006, *ANALISIS SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Isti Zumroh, 2014, *Penggunaan Analisis SWOT dan AHP untuk menentukan Strategi Pemasaran Perusahaan (Studi Kasus : WL Alumunium)*, Program Studi Teknik Industri, Fakultas Sains & Teknologi, Universitas Islam Indonesia Sunan Kalijaga, Yogyakarta.

Kotler, Philip, 2005, *Manajemen Pemasaran*, jilid 1, edisi kesebelas, PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.

Kotler, Philip, 2005, *Manajemen Pemasaran*, jilid 2, edisi kesebelas, PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.

Maksum, 2013, *Bondowoso, Dari Kota Pensiun Ke Kota Kampiun*, Bagian Humas dan PDE Setda Kabupaten Bondowoso, Bondowoso.

Sugiyono, 2013, *Metode Penelitian Pendidikan*, Penerbit Alfabeta, Bandung.

Times Indonesia, 2017, *Bondowoso Republik Kopi : Kebanggaan Indonesia, Inspirasi untuk Dunia*. Diunduh November 2017. Terdapat pada : http://m.timesindonesia.co.id/

Times Indonesia, 2016, *Kendala yang dihadapi kopi Indonesia*. Diunduh November 2017. Terdapat pada : http://m.timesindonesia.co.id/

http://hutbunbondowoso.wordpress.com

http://bondowosokab.go.id

EMOTIONAL QUOTIENT (EQ), *INTELLECTUAL QUOTIENT* (IQ) DAN *BUSINESS PERFORMANCE*: STUDI PADA USAHA PEMPEK DI PALEMBANG

Micheline Rinamurti
Johan Gunady Ony
FakultasBisnisdanAkuntansiUniversitasKatolikMusiCharitas
Email: rinamurti@ukmc.ac.id
Email: johangunadyony@ukmc.ac.id

Abstract:
The purpose of this research is to analyze the effect of emotional quotient (EQ) and intellectual quotient (IQ) the owner of pempek business in Palembang to their business performance, so they can reach the goals. Data collected by questioner and depth interview to owner of pempek business in Palembang. Sample in this research are taken by purposive sampling method. The result of this research shown that EQ and IQ, simultanly and partially, give an influence to the business performance of pempek business in Palembang.

Keywords: *Emotional Quotient (EQ), Intellectual Quotient (IQ), business performance.*

PENDAHULUAN

Pengembangan sumberdaya manusia (SDM) khususnya faktor internal seseorang semakin penting bahkan telah disadari bahwa kunci keberhasilan atau kesuksesan usaha/bisnis yang didirikan oleh seseorang terletak pada manusia. Disisi lain pengembangan SDM harus relevan dengan pemenuhan kebutuhan SDM bagi usaha-usaha yang berkembang. Perkembangan kuliner khas Palembang dewasa ini semakin maju dan kondusif, seiring dengan kota Palembang yang telah memposisikan dirinya hingga dikenal di dunia Internasional. *Event-event* skala internasional semakin rutin dilaksanakan di Palembang, antara lain; Sea Games (2011), *Islamic Solidarity Games* ke-3 (2013), ASEAN *University Games* (2014), dan event internasional yang segera diadakan di kota Palembang pada tahun ini adalah ASEAN Games (2018). Hal tersebut menjadikan Palembang tidak hanya dikenal tempat wisatanya tetapi juga makanan khasnya. Salah satu usaha makanan khas Palembang adalah pempek. Perkembangan usahapempeksemakin menjanjikankarenamemberikannilaitambahindustrikota Palembang.

Usahapempek merupakan salah satu bentuk wirausaha lokal khas kota Palembang yang turut berperan dalam mendukung keberhasilan gerakan kewirausahaan, pengentasan kemiskinan dan pengurangan pengangguran di Indonesia. Oleh karena itu, upaya meningkatkan *business performance* dari usahapempek menjadi sangat penting.

Usahapempek memiliki *genius local* di tengah pasar lokal yang berkembang karena usaha tersebut berada di antara lingkungan institusi yang formal dan informal. Selama ini, belum ada institusi formal yang menjadi wadah bagi para pengusahapempek. Pengusahapempek menghadapi masalah yang kompleks, seperti; ketersediaan bahan utama, harga bahan, peramalan produksi, persaingan dalam lingkungan institusi informal, dan lain-lain. Selain itu, pengusahapempek dalam situasi transisi ekonomi dituntut untuk memiliki kemampuan SDM dalam pengendalian dan kecerdasan internal, serta modal finansial yang tinggi. Keberhasilan usahapempek tidak terlepas dari faktor internal, yaitu kemampuan pemilik usahapempek. Faktor internal yang dimaksud adalah kemampuan menyeimbangkan antara EQ dan IQ wirausaha sebagai pemilik usahapempek. Keduakomponen EQ dan IQ sangatberkaitaneratsatudengan yang lainnya dan sebaiknya harus berimbang.JikaseseorangmenerapkanEQ-IQ secara seimbangbaiksebagai pemilik usaha maupun karyawan makaketenangandankeberhasilan yang membanggakanakanmudahdiraihnya,baikdalamtempatkerjamaupunkehi dupansehari-hari.Hasil penelitian terdahulu menemukan bahwa terdapathubunganmaupunpengaruhfaktor EQ, IQdan SQ dengan*entrepreneur's performance*secaraserentak(Muttaqiyathun,2010).

Pemilik yang memiliki kompetensi wirausaha yang tinggi akan mampu menghadapi ketatnya situasi persaingan dan arus globalisasi. Penelitian Fransiska dkk., (2015) menemukan bahwa kompetensi, karakteristik wirausaha dan kinerja bisnis memiliki pengaruh yang signifikan. Penelitian Noor*et al*. (2010) dan Endi *et al*. (2013) menunjukkan pentingnya peranan kompetensi wirausaha terhadap kinerja bisnis. Kompetensi wirausaha meningkatkan kemampuan, daya saing, dan kinerja perusahaan (Jose, 2011). Penelitian Xiang (2009) menemukan bahwa kompetensi *entrepreneurial* berbeda dengan kompetensi *managerial*. Pemilik bisnis memiliki kompetensi *entrepreneurial* yang lebih tinggi dibandingkan dengan manajer. Pengusahapempek lebih banyak menempatkan diri dalam posisi sebagai manajer. Oleh karena itu, sebagai pemilik bisnis sekaligus manajer, mereka harus memiliki kompetensi *entrepreneurial.*

Penelitian mengenai keseimbangan EQ dan IQ terhadap *business performance* masih jarang ditemukan di Indonesia. Penelitian mengenai kompetensi yang dipasangkan dengan karakteristik wirausaha relatif lebih banyak bisa ditemukan. Perbedaan terletak pada latar belakang kondisi ekonomi dan sosial budaya yang berbeda-beda, yaitu; di negara-negara Ukraina, Malaysia, Nigeria, Hongkong, dan Norwegia. Penelitian serupa antara lain di Yogyakarta; menguji hubungan*Emotional Quotient*, *Intelectual Quotient* dan*SpiritualQuotient* dengan*Entrepreneur'sPerformance*(Muttaqiyathun, 2010), di Palembang;

menguji pengaruh kompetensi, karakteristik wirausaha dan kinerja bisnis (Fransiska dkk., 2015). Kedua penelitian ini menjadi acuan utama untuk melanjutkan penelitian terkait dengan mensinergikan keseimbangan EQdanIQ terhadap*business performance* serta mengangkat tema dan situasi usahapempek di Palembang, Sumatera Selatan.

KAJIAN PUSTAKA

Emotional Quotient (EQ)

Emotional Quotient (EQ) atau kecerdasan emosional merupakan kemampuan seseorang untuk mengendalikan emosi, kemampuan untuk menguasai diri untuk tetap dapat mengambil keputusan dengan tenang. Bambang (2010:227) mengatakan bahwa dalam mengendalikan emosi adalah ramuan menuju kecemerlangan. Orang yang emosinya paling terkendali akan paling disegani dan dihormati begitu pula sebaliknya. Itulah sebabnya dikatakan oleh para peneliti tentang orang-orang sukses bahwa 80% kesuksesan datangnya dari kemampuan mengendalikan emosi, dan 20% ditentukan oleh kemampuan intelektual serta yang lainnya. EQ dipelajari untuk melawan ketumpulan emosi.Cooper dan Sawaf (1998) mengemukakan indikator EQ secara umum adalah sebagai berikut; keterampilan, kecakapan EQ, intuisi, integritas, dan komitmen.

Intellectual Quotient (IQ)

*Intellectual Quotient (IQ)***)**atau kecerdasan intelektual adalah kecerdasan berpikir dan akal cemerlang yang mengelola otak kanan dan otak kiri secara seimbang (Vendy,2010:101). Sedangkan menurut Trihandini (2005:17) IQ adalah kemampuan kognitif secara global yang dimiliki oleh individu agar bisa bertindak secara terarah dan berpikir secara bermakna sehingga dapat memecahkan masalah. Serebriakoff dan Langer (1999:141) dalam Laely (2010:7) menjelaskan kecerdasanintelektual sebagai berikut:

1. Yang berhubungan dengan keterampilan penggunaan anggota badan yang terkoordinasi, minat seseorang, seperti: mempunyai
2. Lingkup minat yang luas, pengamatan yang tajam, mampu mengingat dengan cepat,berimaginasi, mempunyai berbagai hobi, dan keterampilan mekanis.
3. Yang berhubungan dengan suatu dorongan untuk menciptakan, menemukan yang baru (inovasi).
4. Yang berhubungan dengan fungsi intelektual, seperti: kemampuan berfikir, menalar, cepat dalam belajar, menarik kesimpulan-kesimpulan, dan kemampuan untukmenggolongkan informasi dengan benar.

Secara umum dan holistik IQ diindikatorkan dengan kreativitas berpikir (Sujak, 1990)

Keseimbangan antara EQ dan IQ

EQ merupakan salah satu potensi terbesar dan terbaik yang dimiliki olehseseorang, yang apabila berhasil dikelola dan dioptimalkan sedemikian rupa, akanmenghantar setiap pribadi seseorang didalam sebuah kehidupan yang penuhdengan kesuksesan dan kebahagiaan yang utuh dan sejati. Sedangkan IQ adalah sebuah kecerdasan berpikir dan akalcemerlang yang mengelola otak kanan dan otak kiri secara seimbang. Keduakomponen EQ dan IQ sangatberkaitaneratsatudengan yang lainnya dan sebaiknya harus berimbang.

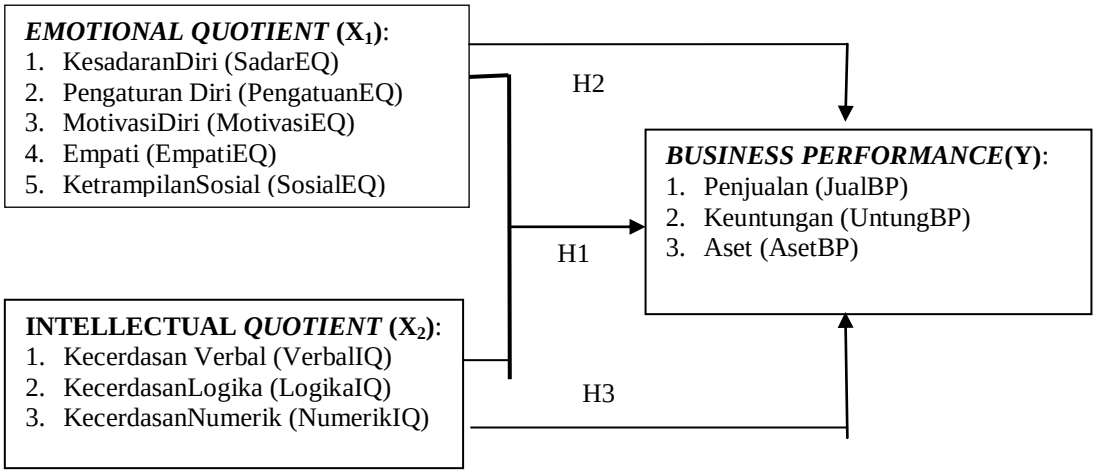
Business Performance

Job performance atau kinerjamerupakanserangkaiankegiatanmanajemen yangmemberikangambaransejauhmanahasilyang sudahdicapaidalammelaksanakantugasdantanggungjawabnyadalambentukakuntabilitaspublikbaikberupakeberhasilanmaupunkekurangan yang terjadi. Kinerjamerupakan*job performance*,adanyasemangatkerjadimanadidalamnyatermasukbeberapa nilaikeberhasilanbaikbagiorganisasimaupunindividu.

Dalampenelitianini*BusinessPerformance* ataukinerjawirausahadiartikansebagaiserangkaiancapaianhasilkerjaseorangwirausahadalammelakukankegiatanusaha, baikdalampengembanganproduktivitasmaupunkesuksesandalamhalpemasaran, sesuaidenganwewenangdantanggungjawabnya.Untukitumakaseseorangharusmemiliki EQ, danIQ yang tinggi, karenaharusmampumerumuskanvisidanrencana yang bermanfaatmaupunarahpengembangansuatuorganisasiataupunproduk.Risetpanjang yang dilakukanGoleman (dalamSilalahi, 2005) menyimpulkanbahwa IQ bukanfaktordominandalamkeberhasilanseseorang, terutamadalamduniabisnismaupunsosial.Menurutnya, banyaksarjana yang cerdasdansaatkuliahselalumenjadibintangkelas, namunketikamasukduniakerjamenjadianakbuahtemansekelasnya yang prestasiakademiknya pas-pasan.

Model Penelitian

Model penelitian yang merupakan kerangka konseptual pengaruh *Emotional Quotient (EQ)* dan *Intellectual Quotient (IQ)Business Performance*:Studi Pada UsahaPempek di Palembang, adalah sebagai berikut:



Gambar Model Penelitian *Emotional Quotient (EQ)*,*Intellectual Quotient (IQ)*,dan *Business Performance*:Studi Pada UsahaPempek di Palembang

Keterangan:
→ : Pengaruh secara simultan (H_1)
- - - - → : Pengaruh secara parsial (H_2 dan H_3,)

Berdasarkan Gambar 2.1 di atas dapat disampaikan bahwa *business performance* (Y) dipengaruhi oleh EQ (X_1) dan IQ (X_2).

Hipotesis Penelitian

Berdasarkan model penelitian di atas, makahipotesisdalampenelitianinidapatdiuraikansebagaiberikut:
H_1: *Business Performance* dipengaruhi oleh EQ dan IQ
H_2: *Business Performance* dipengaruhi oleh EQ
H_3: *Business Performance* dipengaruhi oleh IQ

METODE

Sumber Data

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara EQ dan IQ, terhadap *business performance*. Responden yang dituju adalah

pemilik usahapempek di Palembang. Jenis data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengambilan data yang digunakan adalah wawancara dengan panduan kuisioner. Teknik pengumpulan data adalah survei tempat usahapempek di daerah kota Palembang Sumatera Selatan.

Teknik Analisis Data

Tahap awal dalam teknik analisa data, yaitu penyajianjumlah data sampel yang diperoleh (melalui kuisioner, wawancara, dokumentasi), statistik deskriptif, profil responden, lalu uji validitas dan reliabilitas. Selanjutnya dilakukan pengujian asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas.Pengujian hipotesis dilakukan dengan analisis regresi berganda. Untuk melihat pengaruh dari masing-masing variabel independen yaitu: *Emotional Quotient* dan *Intellectual Quotient* terhadap variabel dependen (*Business Performance*) dilakukan uji F (pengujian variabel independen secara bersamaan) dan uji t (pengujian variabel independen secara parsial)

HASIL

Identitas Responden

Penelitian dilakukan terhadap 30 usaha pempek di kota Palembang, dan kuesioner disebarkan kepada pemilik/pengelola usaha pempek untuk mengukur *emotional quotient*, *intellectual quotient* dan *business performance*. Hasil kuesioner terkait identitas responden dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 1
ProfilRespondenberdasarkan*Gender*

Gender	Jumlah (orang)	Persentase
Laki-laki	8	26,7%
Perempuan	22	73,3%
Total	30	100 %

Tabel di atas menunjukkan bahwa responden pemilik usaha dalam penelitian ini dominan perempuan yaitu sebanyak 22 orang (73,3%).

Tabel 2
ProfilRespondenberdasarkanUsiaPemilik/Pengelola

UsiaPemilik/Pengelola	Jumlah (orang)	Persentase
≤ 30 tahun	6	20%
31 – 45 tahun	5	16,7%
>45 tahun	19	63,3%
Total	30	100 %

Tabel di atas menunjukkan bahwa responden sebagian besar berusia lebih dari 45 tahun yaitu sebanyak 19 orang (63,3%) dan hanya 5 orang (16,7%) yang berusia antara 31-45 tahun.

Tabel 3
ProfilRespondenberdasarkan Lama Usaha

UsiaUsaha	Jumlah	Persentase
< 5 tahun	3	10%
6 – 10 tahun	13	43,3%
>10 tahun	14	46,7%
Total	30	100 %

Sebagian besar responden ternyata menjalankan usaha sudah lama yaitu lebih dari 10 tahun (46,7%), yang kurang dari 5 tahun sebanyak 10 % dan ini termasuk pengusaha yang baru dalam menjalankan usaha pempek, sedangkan sisanya telah menjalankan usaha 6-10 tahun (43,3%).

Tabel 4
ProfilRespondenberdasarkanKepemilikan Usaha

Kepemilikan Usaha	Jumlah	Persentase
Pendiri	27	90%
BukanPendiri	3	10%
Total	30	100 %

Tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden yaitu 27 orang (90%) adalah pendiri usaha pempek dan sekaligus sebagai pengelola usaha tersebut, sebanyak 3 orang (10%) adalah pengelola usaha pempek dan bukan sebagai pendiri.

Tabel 5
ProfilRespondenberdasarkanLatarbelakangPendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentase
Belum S1	19	63,3%
S1	11	36,7%
Total	30	100 %

Berdasarkanlatarbelakangpendidikandaripengelolausahapempek , ternyatasebagianbesaryaitu19 orang (63,3%) tidakberpendidikan strata 1 (S1), sedangkansebanyak11 orang (36,7%) berpendidkan S1.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Semua item pernyataan terkait variabel *Emotional Quotient* (X_1), *Intellectual Quotient* (X_2) dan *Business Performance* (Y) dinyatakan valid dan reliabel. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi *pearson correlation* di bawah α (0.05) dan nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0.6.

UjiAsumsiKlasik

Tabel6
UjiAsumsiKlasik

Pengujian	Hasil Uji	Kesimpulan
Normalitas Residual	Asymp Sig. (2 tailed): 0.817	Residual model terdistribusi normal
Multikolinieritas	VIF: 8.802 Tolerance: 0.114	Tidak terdapat gejala multikolinieritas
Heteroskedastisitas	Sig. X_1: 0.326 Sig. X_2: 0.270	Tidak terdapat gejala heteroskedastisitas

HasilujiasumsiklasikmenunjukkanbahwavariabelEQ (X1) danIQ (X2) lolosujiasumsiklasik, yang terdiridariujinormalitas residual, ujimultikolinieritasdanujiheteroskedastisitas.

Uji t

Tabel 7
Uji t Variabel *Emotional Quotient* (X_1) dan *Intellectual Quotient* (X_2) Terhadap *Business Performance* (Y)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	11,86	3,663		,3239	,003
TOTX1	,649	,250	1,327	2,601	,015
TOTX2	,650	,276	1,201	2,355	,026

a. Dependent Variable: TotBP

Tabel7memperlihatkan*emotional quotient* (X1) secaraparsialsignifikanterhadap*business performance* (Y).*intellectual quotient* (X2) secaraparsialsignifikanterhadap*business performance* (Y) dengantarafsignifikan 0.05 padatabeldalamhasiluji t.Hasiluji t menunjukkanbahwanilaisignifikasi X_1sebesar 0.015, lebihkecildari α (0.05).Hal iniberarti H_0ditolakdan H_2diterima.Nilaisignifikasi X_2sebesar 0.026, lebihkecildari α (0.05).Hal iniberarti H_0ditolakdan H_3diterima.

Uji F

Tabel 8 memperlihatkan bahwa tingkat signifikansi (Sig) adalah 0.041 dengan nilai F sebesar 3.423 oleh karena probabilitas 0.041 lebih kecil dari 0.05, maka H0 ditolak dan H1 diterima. Hal ini membuktikan bahwa variabel *emotional quotient* dan *intellectual quotient* secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu *business performance* usaha pempek di Palembang

Tabel 8
Uji F Variabel *Emotional Quotient* (X_1) dan *Intellectual Quotient* (X_2) Terhadap *Business Performance* (Y)

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	28,613	2	14,307	3,423	,041[b]
	Residual	112,853	27	4,180		
	Total	141,467	29			

a. Dependent Variable: TOTY1

PEMBAHASAN

Emotional Quotient* (EQ) dan*Intellectual Quotient* (IQ) terhadap*Business Performance

Hasilpengolahan data menunjukkanbahwanilaisignifikasi 0.041, lebihkecildari α (0.05), haliniberartibahwa*emotional quotient*dan*intellectual quotients*secarabersama-sama (simultan) mempengaruhi*business performance*padausahapempek di Palembang.HasilinijugadikuatkanolehpenelitisebelumnyayaituFransiskaSoejono, dkk (2015) menemukanbahwakompetensiwirausahaberpengaruhsignifikanterhadap kinerjabisnis.

Emotional Quotient* (EQ) terhadap*Business Performance

Emotional Quotient (EQ) berpengaruhpositifdansignifikanterhadapkinerjabisnispadausahapempek di Palembang. Halinimenunjukkanbahwasemakintinggi EQ yang dimilikiseorangpemilikusahapempekmakaakansemakinmeningkatkinerja bisnisnya. Hasilinisamadenganhasil penelitian dariAni Muttaqiyathun, 2010, yang menganalisis hubungan dan pengaruh kecerdasan emosional, kecerdasan intelektual dan kecerdasan spiritual dengan kinerja kewirausahaan di Yogyakarta. Penelitian menghasilkan bahwa kinerja kewirausahaan memiliki hubungan dan berpengaruh simultan secara signifikan terhadap kecerdasan emosional, kecerdasan intelektual dan kecerdasan spiritual. Pengaruh secara parsial pada kecerdasan emosional

dan kecerdasan intelektual, sedangkan kecerdasan spiritual tidak berpengaruh pada kinerja kewirausahaan.

Intellectual Quotient* (IQ) terhadap*Business Performance

Intellectual Quotient (IQ) ternyatajugaberpengaruhsignifikanterhadapkinerjabisnis.Hasilinimendukunghasilpenelitiandari Ani Muttaqiyathun, 2010seperti yang telahdiuraikan di atas.

Implikasidaripenelitianiniadalahbahwakinerjasuatubisnisdapatditingkatkanmelaluipeningkatankemampuandaridalamdiripemilikusahabaikkemampuanemosional, dankemampuanintelektual, halinidapatdilakukanmelaluiberbagaibentuk program ataukegiatan-kegiatanpositif, sepertipelatihan /kursus yang bertujuandapatmeningkatkankemampuan/pengetahuanbisnis/usahanya sertakegiatanpeningkatankesadaranbahwabisnis yang dijalankanbukanhanyauntukkepentinganpribaditetapibisamemberikandampakpositifbagimasyarakatluas.

KESIMPULAN

Berdasarkanpengujianhipotesis yang telahdilakukanterhadap30responden, diperolehkesimpulansebagaiberikut:

a. *Intellectual Quotient (IQ)* dan *Emotional Qoutient (EQ)* secarasimultanberpengaruhpositifdansignifikanterhadap*Business Performance*padausahapempek Palembang
b. *Intellectual Quotient (IQ)*secaraparsialberpengaruhsignifikanterhadap*Business Performance*padausahapempek Palembang.
c. *Emotional Qoutient (EQ)* secaraparsialberpengaruhpositifdansignifikanterhadap*Business Performance*padausahapempek Palembang.

DAFTAR PUSTAKA

Ani Muttaqiyathun, 2010. Hubungan Emotional Qoutient, Intellectual Quotient, dan Spiritual Quotient dengan Entrepreneur's Performance: sebuah studi kasus di wiraUsaha kecil di Yogyakarta, Integritas-Jurnal Manajemen, Vol. 2 No.3. 2010

Cooper, R.K dan Sawaf, A. 1998.*Executif EQ, Kecerdasan Emosional dalam Kepemimpinan Organisasi*, alih bahasaAlex TKW, Gramedia, Jakarta.

Daniela Grieco. 2007. The Entrepreneurial Decision: Theories, Determinants and Contraints. *Liuc papers n. 207, Series Economia e Impresa, 54. Ottobre,* pp. 1-28. Diakses tanggal 14 Maret 2015.

Eugene Sadler-Smith, Yve Hampson, Ian Chaston, dan Beryl Badger. 2003. Managerial Behavior, Entrepreneur Style, and Small Firm Performance. *Journal of Small Business Management.* Vol. 41. No. 1, pp. 47-67.

Fransiska dkk., 2014.. Kompetensi, Karakteristik Wirausaha dan Kinerja Bisnis: Studi Pada Usaha Pempek di Palembang.Prosiding Seminar Internasional.

Ginanjar, AA. 2001.*ESQ, Emotional SpiritualQuotient*, Arga, Jakarta.

Laely, Nur. 2010. Pengaruh IQ, EQ, dan SQ Terhadap Tingkat Pemahaman Mata Kuliah Perpajakan. Skripsi. Universitas Trunojoyo.

Magda Gryn, 2010. The Relationship between The Emotional Intelligence and Job Performance of Call Centre Leaders. (Dissertation)Master of Administration in the subject Industrial and Organizational Psychology at the University of South Africa

Marina Z. Solesvic. 2012. Entrepreneurial Competencies in Emerging Economy Contex. Sumber: http.pyk2.aalto.figaringncsb2012garingSolesvik. Diakses tanggal 7 Maret 2015

Marianne P. Bitler, Tobias J. Moskowitz, and Annette Vissing Jorgensen. 2005. Testing Theory with Entrepreneur Effort and Wealth. *The Journal of Finance*. Vol. LX. No. 2, April, pp. 539-558.

Muttaqiyathun, Ani. 2010. Hubungan *Emotional Quotient* , *Intelectual Quotient* dan *SpiritualQuotient* dengan *Entrepreneur'sPerformance*IntegritasSebuah Studi Kasus Wirausaha Kecil di Yogyakarta. Jurnal Manajemen Bisnis. Vol. 2 No. 3. Desember 2009 - Maret 2010. pp. 221 – 234.

Noor Hazlina Ahmad, T. Ramayah, Carlene Wilson, dan Liz Kummerow. 2010. Is Entrepreneurial Competency and Business Success Relationship Contingent Upon Business Environment?. A Study of Malaysia SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. Vol. 16, Issue 3, pp. 182-203.

Praveen M. Kulkarni et al., 2009. Emotional Intellegence and Employee Performance as an Indicator for Promotion, a Study of Automobile Industry in the City of Belgaum, Karnataka, India. International Journal of Business and management, Vol. 4, No. 4 April 2009 (www.ccsenet.org/journal.html)

Raymond Dixon, Ronald L. Meier, Danny C. Brown, dan Rodney L. Custer. 2005. The Critical Entrepreneurial Competencies Required by Instructur from Institution-Based Entreprises: A Jamaican Study. *Journal of Industrial Teacher Education*. Vo. 42. No. 4, pp. 25-51.

Trihandini, R.A Fabiola Meirnayanti. 2005. Analisis Pengaruh Kecerdasan Intelektual, Kecerdasan Emosi dan Kecerdasan Spiritual Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus di Hotel Horizon Semarang). Tesis. Semarang: Universitas Diponegoro.

Uzma Hanif Gondal and Tajammal Husain. 2013.A Comparative Study of Intelligence Quotient and Emotional Intelligence: Effect on Employee's Performance. Asian Journal of Business Management 5(1): 153-162

Xiang W. Zimmere dan Norman M. Scarborough. 2008. *Essential of Entrepreneurship and Small Business Management. KewiraUsahaan dan manajemen Usaha Kecil*. Terjemahan: Deny Arnos Kwary dan Dewi Fitriasari. Edisi 5. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.

ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *SMARTPHONE*

Darian Dharmawan
Margaretha Pink Berlianto
Fakultas Ekonomi Universitas Pelita Harapan Karawaci
Email: Margaretha.berlianto@uph.edu

Abstract: *Competition in the telecommunications industry is increased due to the rapid innovation of products and the increased product quality offered by the smartphone industry. But is it true that what is provided so far by the manufacturer is match with the needs of users? Therefore, this study aims to investigate the effect of product quality and product innovation in smartphone purchasing decisions. There are 3 hypotheses in this study. Product innovation consists of 5 dimensions, product quality consists of 8 dimensions and purchase decision consists of 5 dimensions. The sample in this study is 220 respondents of iPhone 7 users in Jabodetabek. Data analysis used in this research is multiple regression analysis. The results of this study showed that product quality has a positive effect on purchasing decisions, product innovation has a positive effect on purchasing decisions and product quality and product innovation simultaneously have a positive effect on product quality.*

Keywords: *product quality, purchase decisions, product innovation*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi komunikasi saat ini membuat manusia semakin mudah untuk melakukan interaksi satu dengan yang lain tanpa dibatasi dengan jarak dan waktu. Hal ini didukung oleh banyaknya inovasi dan penemuan baru dalam indutri telekomunikasi. Di beberapa perindustrian, inovasi teknologi memegang peran penting dan kunci utama sebagai faktor penentu kesuksesan bersaing (Tjiptono & Chandra, 2012). Sehingga hal ini penting bagi setiap perusahaan untuk dapat melakukan inovasi secara berkesinambungan dalam rangka menawarkan produk dan jasa yang unik dan unggul.

Salah satu bukti berkembangnya teknologi komunikasi adalah semakin maraknya berbagai jenis telepon genggam mulai beredar dipasar. Jika dilihat dari masa-masa awal beredarnya telepon genggam dan membandingkannya pada model telepon genggam saat ini dapat ditemukan banyak sekali perkembangan dan perubahan yang ada baik dari segi desain, ukuran, daya simpan maupun fitur. Salah satu produk telepon ganggam yang pada saat ini sangat banyak diminati oleh masyarakat luas adalah *smartphone*. *Smartphone* atau ponsel cerdas banyak diminati karena memiliki tingkat kemampuan yang tinggi dan fungsi yang hampir menyerupai komputer.

Berdasarkan survey Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII), lebih banyak orang yang memiliki *smartphone/tablet* (70,96%) dibandingkan dengan yang memiliki komputer/*laptop* (31,55%) di daerah Urban (APJII, 2017). Tingkat kepemilikian *smartphone* yang tinggi membuat banyak perusahaan tertarik untuk memasuki industri tersebut di Indonesia. *Smartphone* di Indonesia sendiri tidak ditawarkan oleh satu perusahaan saja tetapi banyak perusahaan telepon genggam yang mencoba memasarkan produknya di Indonesia contohnya seperti Apple, Samsung, Blackberry, OPPO, Xiaomi dan lain-lain. Setiap perusahaan tersebut menghasilkan kualitas produk yang berbeda-beda untuk dapat menarik minat pembelian dari konsumen dan membuat perbedaan yang ada pada produknya menjadi ciri khas atau corak tertentu atas produknya yang membedakan produk yang satu dengan yang lain. Dengan banyaknya perusahaan yang menawarkan *smartphone* yang berbeda-beda maka setiap perusahaan juga perlu melakukan pengembangan produk dan inovasi untuk dapat bertahan dan memasarkan produknya. Banyaknya produk-produk yang bervariasi yang ditawarkan oleh masing-masing perusahaan membuat konsumen harus dapat mengambil keputusan yang tepat untuk memilih produk mana yang ingin di konsumsi. Untuk itu sangatlah penting bagi perusahaan di industri ini untuk mengetahui dan mengevaluasi

sejauhmana kualitas produk dan inovasi produk yang telah dilakukan mempengaruhi keputusan pembelian pelanggannya.

Selain itu pada pencarian penelitian terdahulu masih sangat sedikit penelitian yang meneliti mengenai pengaruh kualitas produk dan inovasi produk terhadap keputusan pembelian (Irawan, 2016; Rahayu & Anggarini, 2009; Rekarti & Hikmat, 2008; Susanto, 2013) sebagai satu kesatuan model. Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi pengaruh kualitas produk dan inovasi produk terhadap keputusan pembelian dan pengaruh simultan kualitas produk dan inovasi terhadap keputusan pembelian *smartphone*.

KAJIAN PUSTAKA

Kualitas Produk (*Product Quality*)

Kualitas adalah keseluruhan dari fitur dan karakteristik dari sebuah produk atau jasa yang berhubungan pada kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat (Kotler & Keller, 2012). Gasperz (2001) berpendapat bahwa kualitas produk mencerminkan karakteristik langsung dari produk seperti performa (*performance*), mudah dalam penggunaan (*ease of use*), estetika (*esthetics*), keandalan (*reliability*), dan sebagainya. Berdasarkan pendapat tersebut maka dapat terlihat bahwa aspek produk memiliki hubungan dan korelasi penting yang berkaitan dengan kualitas. Menurut Keegan & Green (2015), produk adalah barang, jasa atau ide dengan atribut berwujud dan tidak berwujud yang secara bersama menciptakan nilai untuk pembeli atau pengguna, sedangkan produk baru adalah sebuah barang, jasa atau ide yang dirasakan oleh calon pelanggan sebagai sesuatu yang baru.

Kualitas produk (*product quality*) adalah kemampuan sebuah produk dalam menampilkan fungsinya baik dalam sudut pandang internal maupun sudut pandang eksternal (Kotler & Armstrong, 2016). Menurut Garvin (1988) terdapat 8 dimensi dari kualitas produk yaitu performa, fitur, keandalan, *conformance*, *durability, serviceability, aesthetics* dan *perceived quality*. Sedangkan Martinich (1997) mengemukakan bahwa dimensi kualitas produk terdiri dari enam dimensi, yaitu *performance*, *range and type features*, *reliability* dan *durability*, *Maintainability and Serviceability, Sensory Characteristic,* dan *Ethical Profile and Image.* Pada

penelitian ini menggunakan dimensi kualitas produk dari Garvin (1988). *Performance* adalah karakteristik utama dari pengoperasian produk. Fitur adalah karakteristik pelengkap khusus atau tambahan yang dirancang untuk dapat menambah fungsi dasar atau fungsi pokok produk. Keandalan adalah kemungkinan atau probabilitas terjadinya produk gagal berfungsi, rusak atau cacat untuk digunakan dalam waktu tertentu. Kesesuaian didefinisikan sebagai sejauh mana sebuah desain produk dan karakteristik operasi sesuai dengan standar yang telah ditetapkan sebelumnya. *Durability* adalah berapa lama atau umur produk bersangkutan bertahan sebelum produk tersebut harus diganti atau berkaitan dengan pengukuran siklus hidup produk yang mencakup umur ekonomis suatu produk. *Serviceability* yaitu berkaitan dengan kecepatan, kompetensi, kenyamanan dan kemudahan dalam pemeliharaan dan penanganan untuk diperbaiki atau direparasi. *Aesthetics* adalah bagaimana sebuah produk terlihat, terasa, terdengar, dan berbau yang merupakan penilaian pribadi dan cerminan preferensi individu. *Perceived quality* adalah persepsi pelanggan mengenai kualitas produk yang berasal dari reputasi perusahaan (Garvin, 1988).

Inovasi Produk (*Innovation Product*)

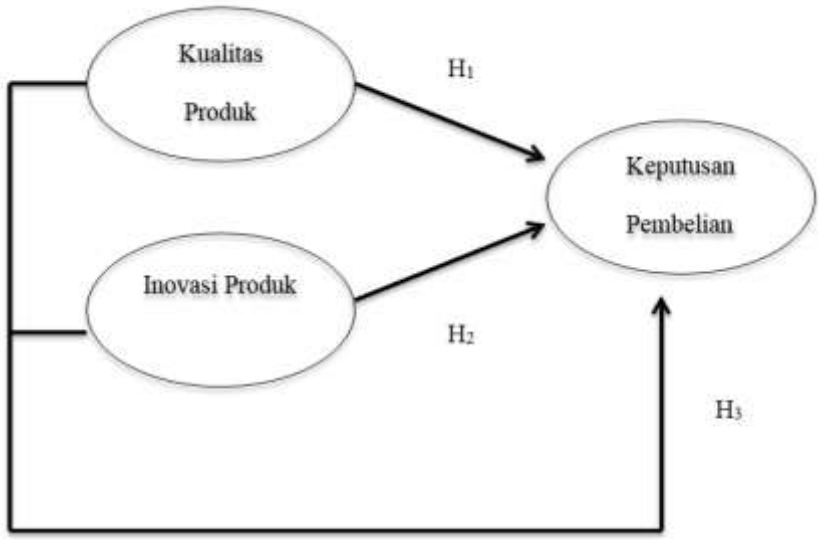
Menurut Keegan & Green (2015) inovasi adalah proses untuk mendapatkan sumber daya dengan kapasitas baru untuk menciptakan nilai. Inovasi adalah implementasi praktis sebuah gagasan ke dalam produk atau proses baru (Tjiptono & Chandra, 2012). Menurut Kotler & Armstrong (2016), inovasi produk merupakan proses pengembangan gagasan yang kreatif dan mengubahnya menjadi produk yang bermanfaat, dimana terdapat lima dimensi inovasi produk yaitu *relative advantage, compability, complexity, divisibility* dan *communicability*. *Relative advantage* (keunggulan relatif) adalah sejauh mana inovasi tampak lebih unggul terhadap produk yang sebelumnya sudah ada. *Compatibility* (kesesuaian) adalah sejauh mana inovasi produk yang dilakukan sesuai dan cocok dengan nilai dan pengalaman dari pelanggan. C*omplexity* (kerumitan) adalah sejauh mana inovasi sulit untuk dimengerti, dipahami atau digunakan oleh konsumen. D*ivisibility* (kemampuan dibagi atau dipecah-pecah) yang adalah sejauh mana inovasi dapat dicoba secara terbatas. Dan *communicability* adalah sejauh

mana hasil penggunaan inovasi tersebut dapat dikomunikasikan kepada orang lain.

Keputusan Pembelian *(Buying Decision)*

Keputusan pembelian merupakan sikap konsumen dalam menentukan sebuah keputusan sebelum melakukan pembelian (Atmaja & Adiwinata, 2013). Menurut Kotler & Armstrong (2016) keputusan pembelian adalah keputusan pembeli mengenai merek apa yang hendak dibeli, yang terdiri dari lima dimensi, yaitu *need recognition, information search, evaluation of alternatives, purchase decision,* dan *postpurchase behavior*. Sedangkan menurut Supranto & Limakrisna (2007), dimensi keputusan pembelian terdiri dari *problem recognition, search of alternative solution, evaluation alternative, purchase* dan *postpurchase use an reevaluation of chosen alternative.*

Model Hipotesis



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

Sumber: dikembangkan untuk penelitian ini (2017)

Hipotesis Penelitian

H_1: Terdapat pengaruh positif kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

H_2: Terdapat pengaruh positif inovasi produk terhadap keputusan pembelian.
H_3: Terdapat pengaruh kualitas produk dan inovasi produk secara simultan terhadap keputusan pembelian.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah pengguna iphone 7 di Jabodetabek dengan jumlah yang tidak diketahui. Teknik pengambilan sampel penelitian adalah *purposive sampling* dengan kriteria pengguna Iphone 7 di Jabodetabek. Jumlah sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah sebanyak 220 responden dengan pertimbangkan jumlah indikator yang ada dikali dengan 5, sesuai dengan (Hair, Black, & Babin, 2013). Kualitas produk terdiri dari 17 indikator yang diadopsi dari Isyanto, Eman, & Herligiani (2012), , inovasi produk terdiri dari 11 indikator yang diadopsi dari Rahayu & Anggarini (2009), dan dan keputusan pembelian diadopsi dari Heriyati & Septi (2012). Semua pertanyaan menggunakan lima skala Likert.

Sumber Data

Sumber data dari penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan membagikan kuisioner kepada pengguna iphone 7 di Jabodetabek dan data sekunder diperoleh berdasarkan data publikasi dan jurnal penelitian sebelumnya.

Teknik Analisis Data

Uji validitas dan reliabilitas terhadap data tersebut sebelum dilakukan analisis regresi.Dalam menganalisis data metode yang digunakan adalah metode regresi berganda dengan menggunakan IBM SPSS Statistik 24. Sebelum melakukan analisis regresi, terlebih dahulu harus memenuhi semua asumsi regresi atau disebut juga dengan asumsi klasik agar menghasilkan linear terbaik tanpa bias atau disebut BLUE (*Best Linear Unbiased Estimates)*. Pengujian asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi. Terdapat 3 komponen yang perlu diperhatikan dalam

analisis regresi berganda yaitu koefisien determinasi (*R-squares*), signifikansi uji F dan signifikansi uji t.

HASIL

Respond rate dari penelitian ini adalah sebanyak 100%, sehingga jumlah responden pada penelitian ini adalah sebanyak 220 sampel. Selanjutnya dilakukan pengujian validitas dan reliabilitas. Pada pengujian validitas semua indikator adalah valid karena memiliki nilai r hitung diatas nilai r tabel yaitu 0,133. Selajutnya dilakukan pengujian reliabilitas, dimana semua variabel adalah valid karena memiliki nilai *Cronbach's Alpha* diatas 0,70. Selanjutnya dilakukan pengujian asumsi klasik, yaitu pengujian normalitas, heterokedastitas dan multikolinearitas. Pengujian normalitas pada penelitian ini menggunakan analisis grafik P-Plot dan Uji Kolmogorov smirnof. Dari output SPSS, dapat dilihat bahwa model memiliki distribusi data normal karena titik-titik yang ada mendekati garis diagonalnya, dan pada uji Kolmogorov-Smirnov Test, hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai Asymp sig sebesar 0,200 > 0,005. Hal ini menunjukkan bahwa data terdistribusi normal. Uji heterokedastisitas diperoleh bahwa hasil scatterplot menunjukkan bahwa titik-titik yang ada tersebar diatas maupun dibawah angka 0 maka tidak terjadi heterokedastisitas pada model ini. Pada uji multikolinearitas, menunjukkan bahwa nilai VIF untuk kedua variabel bebas yaitu sebesar 2,597 < 5 sehingga dalam model regresi ini tidak terjadi multikolinearitas. Selanjutnya dilakukkan pengujian regresi berganda.

Pengaruh Kualitas Produk dan Inovasi Produk terhadap Keputusan Pembelian.

Tabel 1.
Pengaruh Kualitas Produk dan Inovasi Produk terhadap Keputusan Pembelian.

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	10.110	2.481		4.075	.000
Inovasi Produk	.380	.054	.480	7.075	.000
Kualitas Produk	.318	.062	.349	5.135	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Hasil analisis data, SPSS (2017)

Hasil Uji:

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian memiliki nilai p value (0,000) < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif pengaruh inovasi produk terhadap keputusan pembelian memiliki nilai p value (0,000) < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif inovasi produk terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Kualitas Produk dan Inovasi Produk Secara Simultan Terhadap Keputusan Pembelian

Tabel 2.
Pengaruh Kualitas Produk dan Inovasi Produk Secara Simultan Terhadap Keputusan Pembelian

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	6072.653	2	3036.327	173.194	.000[b]
Residual	3804.306	217	17.531		
Total	9876.959	219			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Inovasi Produk, Kualitas Produk

Sumber: Hasil pengolahan data, SPSS (2017)

Hasil Uji:

Berdasarkan output SPSS uji regresi linier berganda pada tabel 2 diatas, dapat dilihat bahwa terdapat pengaruh kualitas produk dan inovasi

produk secara simultan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat pada nilai sig. sebesar 0,000 < 0,05.

PEMBAHASAN

Pengaruh positif Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Nilai koefisien regresi dari kualitas produk menunjukkan nilai 0,380 (positif) yang berarti bahwa apabila nilai kualitas produk meningkat 1 unit maka nilai keputusan pembelian akan meningkat sebesar 0,380 jika variabel lain konstan. Hasil dari penelitian ini didukung oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan Susanto (2017) di Yogjakarta, Soewito (2013) pada keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Mio dan Heriyati & Septi (2012) pada keputusan pembelian *smartphone* di Jakarta.

Pengaruh Positif Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa inovasi produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Nilai koefisien dari inovasi produk menunjukkan nilai 0,318 (positif) yang berarti bahwa apabila nilai inovasi produk bertambah 1 unit, maka akan membuat keputusan pembelian meningkat sebesar 0,318 jika variabel lain konstan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Susanto (2017), Umaternate, Tumbuan, & Taroreh (2014) pada keputusan pembelian sepatu futsal Nike di Manado, Al Rasyid (2016) pada keputusan pembelian *Hen's instant omelette* dan Rahayu & Anggarini (2009) pada keputusan pembelian produk *audio* Sony.

Pengaruh Kualitas Produk dan Inovasi Produk Secara Simultan Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menemukan bahwa kualitas produk dan inovasi produk secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan nilai *R square* sebesar 61,1% dan sisanya 38,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak masuk dalam model penelitian ini. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yaitu Susanto (2017) pada keputusan pembelian toko roti dan kue

Ferissa di Bantul, Yogyakarta dan Widhianti, Hidayat, & Budiatmo (2013) pada keputusan pembelian pada alat peraga edukatif *Childrens Toy's.*

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, inovasi produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian dan kualitas produk dan inovasi produk secara simultan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Kualitas produk memiliki pengaruh yang lebih besar (0,380) terhadap keputusan pembelian dibandingkan inovasi produk (0,318). Hal ini menunjukkan bahwa sangatlah penting bagi para pelaku bisnis industri *smartphone* untuk mempertahankan kualitas produknya, seperti penyediaan suku cadang karena seperti yang kita ketahui jika layar *smartphone* jatuh dan pecah, tidaklah memungkinkan jika konsumen membeli *smartphone* baru karena hanya layar yang rusak. Jika produsen dapat menyediakan suku cadang layar yang baru tanpa harus mengganti *smartphone* dengan yang baru, hal ini tentu saja akan sangat membantu konsumen dan dapat meningkatkan lagi keputusan pembelian mereka. Selain kualitas produk, produsen *smartphone* juga perlu melakukan inovasi produk secara berkesinambungan seperti melakukan harga jual yang sebanding dengan inovasi produk yang diberikan, sehingga keputusan pembelian konsumen dapat meningkat.

Saran untuk penelitian selanjutnya dilakukan penambahan variabel lain, menggunakan dimensi dari kualitas produk, inovasi produk dan keputusan pembelian yang berbeda, melakukan penelitian pada industri yang berbeda, atau produk *smartphone* yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

Al Rasyid, M. H. (2016). *Analisis Gaya Hidup Inovasi Produk, dan Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Produk Hen's Instant Omelette*. Institut Pertanian Bogor.

APJII. (2017). APJII: Penetrasi Pengguna Internet Indonesia Capai 143 Juta Orang | Dailysocial. Retrieved March 6, 2018, from https://dailysocial.id/post/apjii-survei-internet-indonesia-2017

Atmaja, D. P., & Adiwinata, M. F. (2013). Pengaruh Produk, Harga, Lokasi dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian di Kopitiam

Oey Surabaya. *Jurnal Hospitality Dan Manajemen Jasa*, *1*(2), 551–562.
Garvin, D. . (1988). *Managing Quality: The Strategic and Competitive Edge*. New York: The Free Press.
Gasperz, V. (2001). *Total Quality Management*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
Hair, J. F., Black, W. C., & Babin, B. J. (2013). *Multivariate Data Analysis: A global perspective.* (7th ed.). United Kingdom: Pearson Education.
Heriyati, P., & Septi. (2012). Analisis Pengaruh Brand Image dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Handphone Nexian. *Journal of Business Stategy and Execution*, *4*(2), 171–205.
Irawan, R. (2016). *Pengaruh Inovasi Produk Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Makanan Ringan Yagi Yagi Di Easy Café Bandung*. Universitas Komputer Indonesia.
Isyanto, P., Eman, & Herligiani. (2012). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Blackberry Pada Mahasiswa Ekonomi Universitas Singaperbangsa Karawang. *Jurnal Manajemen*, *9*(4), 854–862.
Keegan, W. J., & Green, M. C. (2015). *Global Marketing*. London: Pearson Education Limited.
Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of Marketing* (16th ed.). London: Pearson Education Limited.
Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Marketing Management* (14th ed.). London, U.K.: Pearson Education, Inc.
Martinich, J. . (1997). *Production and Operation Management: An Applied Modern Approach*. USA: Wiley.
Rahayu, A., & Anggarini, G. (2009). Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Audio Sony. *Strategic: Jurnal Pendidikan Manajemen Bisnis*, *8*(16), 12–29.
Rekarti, E., & Hikmat, D. (2008). Analisis Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Telepon Genggam. *JE*, *03*(Juli).
Soewito, Y. (2013). Kualitas Produk, Merek dan Desain Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Mio. *Jurnal EMBA*, *1*(3), 218–229.
Supranto, J., & Limakrisna, N. (2007). *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran untuk Memenangkan Persaingan Bisnis*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
Susanto, A. (2013). *Pengaruh Promosi, Harga dan Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian pada Batik Tulis Karangmlati Demak*. *Universitas Negeri Semarang*. Universitas Negeri Semarang.
Susanto, Y. W. (2017). *Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Roti dan Kue Ferissa*

Bantul Yogyakarta. Universitas PGRI.

Tjiptono, F., & Chandra, G. (2012). *Pemasaran Strategik* (2nd ed.). Andi.

Umaternate, M., Tumbuan, W. J. ., & Taroreh, R. (2014). Promosi, Harga dan Inovasi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Futsal Nike di Toko Akbar Ali Sport Manado. *Jurnal EMBA*\, *2*(2), 1381–1392.

Widhianti, Y. I., Hidayat, W., & Budiatmo, A. (2013). Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Produk, dan Ekuitas Merek Terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Kecil Menengah Alat Peraga Edukatif Children Toy's di Kabupaten Semarang. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, *2*(4), 20–26. Retrieved from https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/3430

BUSINESS MODEL CANVAS PRODUK SIMPANAN KENCLENG KOPERASI SYARIAH MANFAAT SURABAYA

Deasy Tantriana

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya

Deasy@uinsby.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis dan merumuskan pengembangan model bisnis yang dikembangakan produk Simpanan KeclengKOPSYAH Manfaat Surabaya, menggunakan business model canvas sebagai alat untuk mengindentifikasinya binis model yang ada. Metode penelitian adalah penelitian kualitatif deskripsif untuk mengetahui business model dari produk tabungan kencleng KOPSYAH Manfaat yangditawarkan pada koperasi syariah tersebut. Hasil yang didapat berupa gambaran Sembilan elemen pada business model yang terdiri atas customer segment, value propotion, Customer relationship, customer segment, chanels, revenue stream, cost structure, key activities, key resource, key pasrtners. Model bisnis ini akan mengetahui kelemahan dan kelabihan dari sebuah bisnis yang dijalankan serta untuk mengetahui strategi apa yang bisa dijalankan kedepannya.

Kata Kunci: Business Model Canvas, Simpanan Kencleng, Koperasi Syariah

PENDAHULUAN

Salah satu tantangan yang harus dihadapi oleh badan usaha koperasi adalah, bagaimana cara untuk dapat menarik minat masyarakat agar mau bergabung menjadi anggota koperasi. Hal inilah yang mendorong KOPSYAH Manfaat membuat produk baru yaitu simpanan KENCLENG. Tujuanawal produkini adalah untuk membantu anggota atau anggota luar biasa agar bisa merencanakan keuangan akhir tahun mereka. Manajer koperasi melihat adanya peluang untuk mengajak ibu-ibu atau para anggota dan anggota luar biasa untuk menabung dan beramal. Di sisi lain ada tabungan untuk biaya modal usaha yaitu melewati tabungan mereka

Salah satu cara mengembangkan bisnis adalah dengan menggunakan model bisnis. Model bisnis memiliki posisi di antara strategi bisnis dan proses bisnis (Bask, Tinnila, dan Rajahonka, 2010). Sehingga dapat diartikan bahwa model bisnis adalah suatu ekspresi dari strategi perusahaan dalam bentuk yang

konkret. Salah satu bisnis model adalah Business Model Canvas. Dalam penelitian terdahulu disebutkan pentingnya menggunakan Business Model Canvas kepada para pengusaha dan para akademisi(Hong dan Fauvel, 2013). Business Model Canvas sudah digunakan secara luas dalam berbagai pemetaan bisnis, sebagai suatu kerangka kerja (framework), untuk memetakan bisnis agar menghasilkan kinerja yang lebih optimal (Royan, 2014).

Penelitian terdahulu yang dijadikan rujukan dalam penelitian ini terkait model bisnis dan strategi pengembangan bisnis.(Ismal et al. 2013) dalam *Review of Islamic Economics Finance and Banking* melakukan kajian model bisnis perbankan syariah dengan menganalisis operasional bank syariah saat itu, termasuk tantangan pengembangan industri perbankan syariah di masa depan. Metode yang digunakan adalah model bisnis kanvas dengan sembilan blok bangunan. Hasil kajian membagi model bisnis baru perbankan syariah menjadi lima segmen pelanggan, yaitu pemerintah, korporasi, retail produktif (usaha kecil menengah/UKM), retail konsumtif dan mikro. Khusus pada segmen pemerintah adanya potensi dana haji sekitar 60 triliun dan baru 30% dikelola bank syariah .

Maka dalam penelitian ini ingin menganalisis bagaimana business model canvas pada simpanan kencleng Kopsyah Manfaat Surabaya, guna mengetahui kelemahan dan kelebihan model simpanan kencleng tersebut.

KAJIAN PUSTAKA

Business Model Canvas

Business Model Canvas pertama kali diperkenalklan oleh Alexander Osterwalder dalam bukunya *Business Model Generation.* Dan dalam buku *Business Model Generation* ini, Alexander Osterwalder menjelaskan sebuah framework sederhana dalam mempresentasikan elemen-elemen penting yang terdapat dalam sebuah model bisnis secara sederhana dan mudah dimengerti. Intinya bahwa model bisnis itu terdiri dari 9 elemen yang disebut sebagai 9 *building blocks*. *Business Model Canvas* adalah model gambaran logis bagaimana organisasi menciptakan menghantarkan dan menangkap sebuah nilai(Osterwalder & Pigneur, 2010) pada model Canvas membagi Business Model menjadi 9 komponen

1. Value Proposition

Mengambarkan gabungan antara produk dan layanan yang menciptakan nilai tambah pada produk yang diberikan (Barlie, Polesi, 2010)

2. Customer Segmentation

Segment mendefinisikan kelompok orang atau organisasi suatu perusahaan yang memiliki keinginan sama (Kotler, 2005). Model bisnis harus didesain untuk memenuhi kepuasan pelanggan, perusahaan mengelompokan beberapa segmen berdasar kebutuhan.

3. Channel

Chanel menggambarkan hubungan perusahaan dapat menjalankan komunikasi dengan pelangganny(Osterwalder & Pigneur, 2010). Menemukan chanel yang tepat merupakan hal yang utama dalam sebuah hubungan.

4. Customer Relationship

Hubungan dengan pelanggan diatur sesuai dengan segment customer, karena setiap segmen memiliki perbedaan (Osterwalder & Pigneur, 2010). Sehingga perushaan seharusnya memiliki hubungan yang berbeda dengan setiap segment.

5. Revenue Stream

Pendapatan perusahaan yang diterima dari masing-masing segment. (Osterwalder & Pigneur, 2010).

6. Key Resources

Aset yang paling penting yang membuat bisnis itu berjalan, setiap model bisnis membutuhkan sumber daya. Sumber daya dikategorikan empat

a. Fisik
b. Intelektual
c. Human
d. Financial

(Osterwalder & Pigneur, 2010).

7. Key Activities

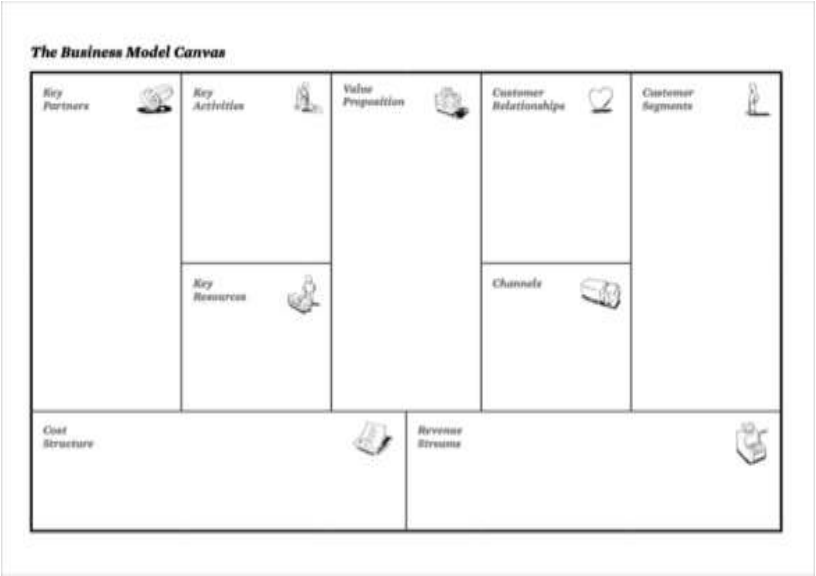
Aktivitas yang paling penting yang membuat bisnis itu berjalan, setiap model bisnis membutuhkan aktivitas utama. (Osterwalder & Pigneur, 2010).

8. Key Partnership

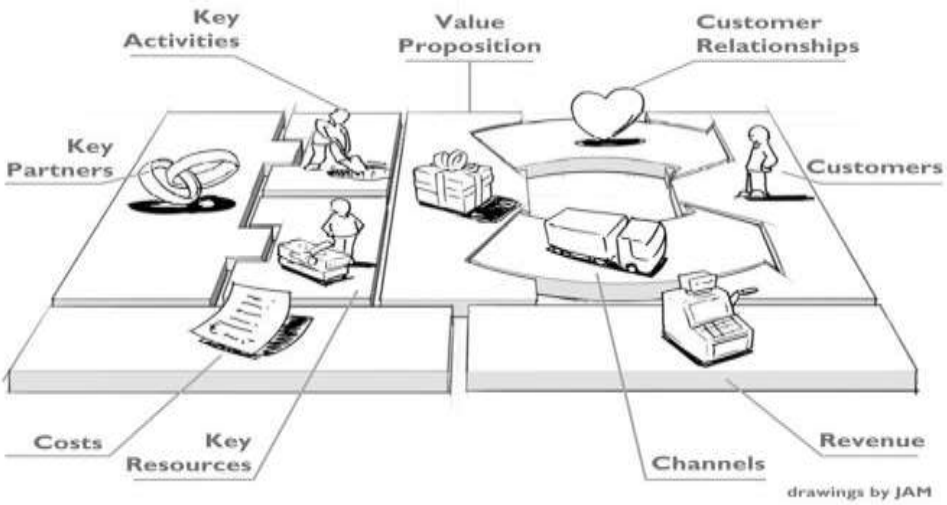
Mitra usaha dalam bisnis seperti supplier yang menjadikan bisnis dapat berjalan dengan baik .(Osterwalder & Pigneur, 2010).

9. Cost Structure

Menjelaskan komponen biaya sehingga bisnis dapat berjalan.(Osterwalder & Pigneur, 2010).



Gambar 1.1. Sembilan Elemen Model Bisnis



Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut Sugiyono "metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti objek yang alamiah dengan data hasil penelitian yang interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan". Hal ini berarti penelitian kualitatif memandang realitas atau gejala fenomena itu dapat diklasifikasikan dan di gambarkan secara konkret dan terukur sesuai dengan data lapangan yang didapatkan (Sugiono, 2009).

a. Subyek Penelitian

Penelitian dilakukan dilakukan di 2 tempat, yang pertama penellitian dilakukan di KOPSYAH Manfaat Jalan Gayung Kebonsari Nomor 46 Surabaya

b. Teknik Pengumpulan Data

Observasi

Penelitian ini dilakukan melalui dua observasi yaitu pertama, observasi partisipatif, dimana penulis terlibat dengan kegiatan sehari hari orang yang diobservasi (penulis berperan menjadi objek yang diamati).

Kedua, observasi secara terang-terangan, yaitu peneliti secara terbuka menyatakan kepada sumber data untuk melakukan penelitian.

Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mendapatkan data yang tidak terdokumentasikan, maupun untuk menyelaraskan hasil pengamatan yang dilakukan dengan maksud keadaan yang sesungguhnya.

Dokumentasi

metode dokumentasi data melalui buku, majalah, catatan, prasasti, notulen rapat, agenda, dan lain-lainDokumen yang digunakan dalam penelitian ini bisa berupa tulisan dan gambar, misalnya dokumen tertulis dari KOPSYAH Manfaat

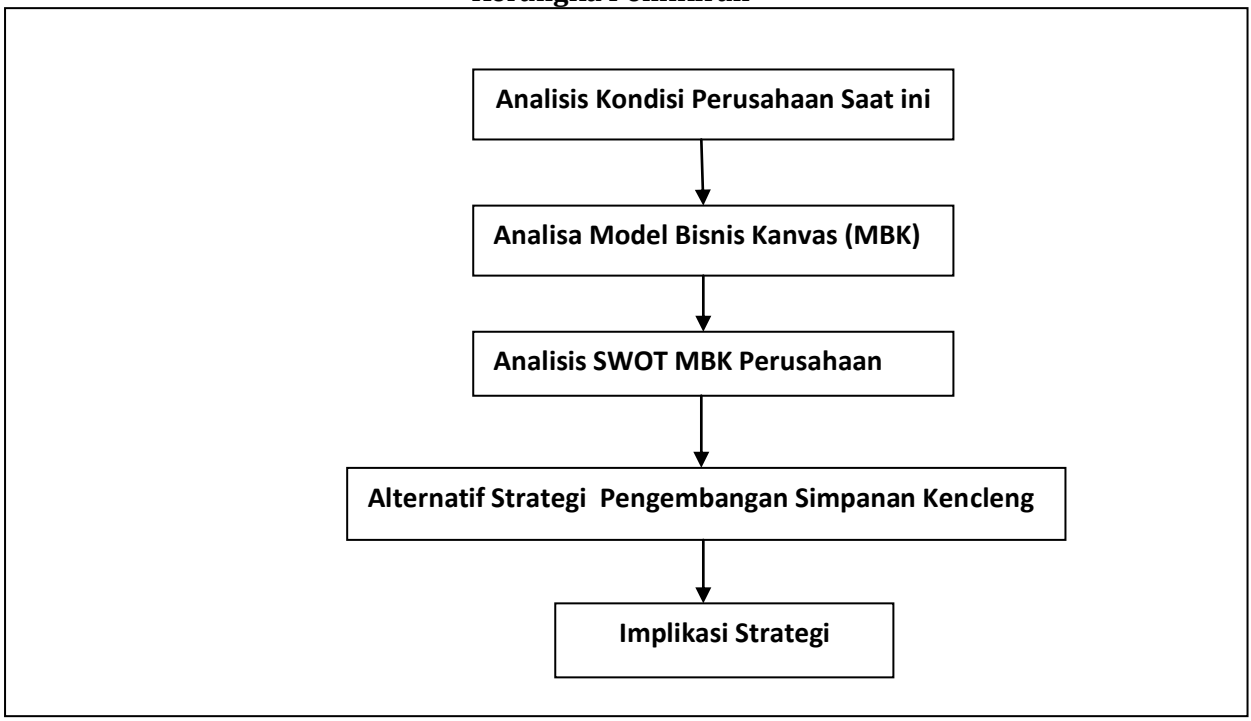
c. Sumber Data

Sumber data primer pada penelitian ini diperoleh dari manajer dan bagian marketing koperasi simpan pinjam dan pembiayaan KOPSYAH manfaat Surabaya.Data sekunder dari majalah, artikel, data nasabah dan lain sebagainya.

d. Teknik Analisis Data

Dalam hal ini, penelitian yang dilakukan peneliti adalah memecahkan masalah penelitian serta memberikan deskripsi yang berkaitan dengan objek penelitian

Table 1.1
Kerangka Pemikiran



PEMBAHASAN

KOPSYAH Manfaat Surabaya

KOPSYAH Manfaat mulai beroperasi pada tanggal 11 April 2007. Kantor pusat KOPSYAH Manfaat Surabaya awalnya bertempat di Jl. Perumdos ITS blok W no. 10 Surabaya – Jawa Timur. Selain itu, KOPSYAH Manfaat juga membuka kantor operasional di Jl. Gayung Kebonsari no.46, ruko Graha Indah, kav. A-7 Surabaya dengan nomor telepon: (031) 72468620. Email KOPSYAH Manfaat Surabaya: kjksmanfaat@mail.com , dan WebBlog KOPSYAH Manfaat Surabaya: http://www.kjks - manfaat.blogspot.com

KOPSYAH Manfaat merupakan lembaga keuangan berbentuk koperasi dengan berlandaskan pada prinsip syariah dengan tujuan dapat bermanfaat bagi semua. Motto KOPSYAH manfaat sendiri adalah “Bermanfaat untuk Semua”. Modal awal yang digunakan KOPSYAH Manfaat dalam beroperasi sebagai lembaga keuangan berbentuk koperasi pada tahun 2006 adalah sebesar 15

juta. Dan kekayaan yang dimiliki KOPSYAH Manfaat telah berkembang. Hingga tahun 2017 semua dana meningkat 100 kali lipat dari modal awal, yaitu kurang lebih sebesar 1,5 Milyar. Meskipun jumlah anggota yang meningkat selama 3 – 6 bulan terahir baik simpanan maupun pembiayaan hanya meningkat sebanyak 5 persen (%) dan total keseluruhan jumlah hanya sebanyak 510 anggota

Visi

Memberikan manfaat dan kesejahteraan kepada anggota, usaha, mikro, usaha kecil, dan stake holder.

Misi

a. Memberikan layanan prima dan solusi yang bernilai tambah bagi anggota dan masyarakat.
b. Meningkatkan nilai layanan dan menjadikan pilihan utama anggota dalam transaksi keuangan syariah.
c. Menciptakan kondisi terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi.
d. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab terhadap lingkungan dan sosial sesuai syari'at islam
e. Menjadi acuan pelaksanaan kepatuhan dan tata kelola lembaga keuangan yang baik.

Simpanan Kencleng KOPSYAH Manfaat Surabaya

Tabungan Kencleng merupakan salah satu program pemberdayaan, dimana pada setiap kencleng ada perkumpulan ibu-ibu atau bisa disebut dengan kegiatan sekolah ibu-ibu. Setiap kelompok akan ada pelatihan, pengajian yang biasa disebut 3 *in one yang* terdiri dari nabung, wakaf, infaq. Dengan sistemnya perkelompok dan 1 kelompok terdiri dari 15 sampai 20 orang diberi kaleng untuk digunakan nabun

Produk KENCLENG merupakan perkembangan produk simpanan pendidikan dan produk simpanan idul fitri. Dari data yang peroleh tercatat sudah ada 80 anggota dari 6 kelompok yang sudah bergabung dan mengikuti program ini.

Mayoritas peserta yang mengikuti program ini dari kalangan ibu-ibu rumah tangga yang telah terdaftar ke dalam keanggotaan KOPSYAH Manfaat yang telah menjadi anggota tetap.

Table 1.2

Business Model Canvas Tabungan Kencleng

NO	Eleman Bisnis Model Canvas	Analisis
1	*Customer Segment*	Pada simpanan kencleng ini segment pasar yang ini di ambil adalah ibu-ibu anggota KOPSYAH. Dimana dengan target ibu yang akan diberi pelatihan akan banyak ibu-ibu yang akan tertarik untuk bergabung pada simpanan kencleng ini karena ada nilai lebihnya.
2	*Value Proposition*	**Merubah Kebiasaan Konsumen** Awalnya konsumen yang ingin menabung harus datang ke tempat menabung, tetapi dengan simpanan ini nasabah tidka perlu datang ke tempat karena didatangi oleh pegawai koperasi. Tidak hanya sekedar menabung tetapi mendapat pelatihan yang dibuat kelompok dengan fasilitas kencleng 1 tiap kelompok **Inovasi produk** Inovasi produk dengan membuat produk kencleng yang bentuknya menyerupai celengan selain menanbung ada pelatihan ibu-ibu yang bergabung
3	*Chanel*	**Social Media** Simpanan Kencleng memanfaatkan beberapa social media yang sedang trend di masyarakat, seperti facebook (yang menjadi media beriklan

		toast story dengan tools facebook ads), twitter, blog, instagram. **Promotion Progam** Terdapat berbagai macam promosi yang dilakukan oleh siaran diradio **Kunjungan** Mendatangi ke rumah-rumah anggota menjelaskan produk simpanan kencleng kepada anggota KOPSYAH
4	*Customer Relationship*.	Customer relationship yang dilakukan secara langsung dengan memberikan pelatihan, pemberdayaan bagi ibu-ibu yang bergabung dengan produk ini sehingga terjalin hubungan yang baik dengan customer
5	*Revenue Streams*	Nisbah bagi hasil dari tabungan yang ada pada kencleng
6	*Key Resource*	**Fisik** aset fisik berupa gedung, alat perkantoran, **Intellectual**. Aset intelektual yang dimiliki perusahaan adalah brand atau nama perusahaan yang sudah lama berdiri **Human**. Aset sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan adalah karyawan yang bekerja dan mempunyai keuletan dan kerja keras yang tinggi
7	*key activities*	**Pemasaran**aktivitas utama yaitu promosi baik secara online atau pun ofline **Pemberdayaan** sisi lain aktivitas utama dari program simpanan kencleng ini adalah pemberdayaan ibu-ibu anggota KOPSYAH
8	*Key Pathners*	Kemitraan dengan lembaga keuangan syariah

		seperti bank muamalat, BNI Syariah, BTN Syariah dengan akad mudharabah dalam pemenuhan modal untuk pembiayaan
9	*Cost Structure*	Biaya administrasi, Pajak, BBM yang dipakai dalam mengambil uang kepada nasabah

Table 1.3

Data Anggota Simpanan Kencleng

Tahun	Jumlah Anggota
2016	35 Orang
2017	80 orang

Tabel 1.4

Model Bisnis Tabungan Kencleng

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Key Partners

• Anggota Simpanan Kencleng</td>
<td>Key Activities

• Pemasaran
• Pemberdayaan</td>
<td rowspan="2">Value Propositions

• Inovasi produk
• Merubah kebiasaan</td>
<td>Customer Relationships

Pelatihan kewirausahaan

Pengajian</td>
<td rowspan="2">Customer Segments

• Orang Islam
• Ibu rumah Tangga</td>
</tr>
<tr>
<td>Key Resources

Fisik, Intelektual, SDM</td>
<td>Channels

Media social, radio

Kunjungan langsung</td>
</tr>
</table>

Cost Structure	**Revenue Streams**
• Biaya Administrasi • Pajak • BBM • Gaji karyawan	Nisbah bagi hasil

Table1.5

Analisis SWOT Bussines Model Canvas Simpanan Kencleng

ASPEK	KEKUATAN	KELEMAHAN	PELUANG	ANCAMAN
Customer Segment	Ibu-ibu rumah tangga yang perlu kegiatan dan pendapatan	Produk baru banyak yang takut mencoba	Tidak hanya untuk segment perempuan saja	Masuknya pesaing baru
Chanels	Saluran distribusi variatif	SDM belum handal	Bekerja sama dengan media massa	Mudah ditiru pesaing
Customer Relation ship	Hubungan emosional karena ada pengajian dan pelatihan	Jadwal pelatihan Masih belum teratur	Potensi berkembang usahanya	Gampang bubar
Revenue Stream	Mendpatkan tambahan pendapatan	Perlu edukasi yang lebih	Banyak yang tertarik bergabung	Produk lain lebih menarik
Key Resources	Citra KOPSYAH baik	SDM terbatas	Merekrut tenaga baru	Pindahnya SDM ke tempat kerja yang baru
Key Activities	Petatihan pemberdayaan yang diberikan instrukutur, didatangi langsung	Belum maksimal dalam memberikan pelatihan pemberdayaan	Bekerja sama dengan insitusi pendidikan sebagai salah satu bagian pengabdian masyarakat	Jarak yang jauh
Key Partnership	Lembaga keuangan yang lain	Hanya terbatas nasabah perempuan dan muslim	Membuka kesempatan tidak hanya khusus untuk perempuan saja	Berpindah ke pesaing
Cost Structure	Biaya administrasi	Biaya akan meningkat per	Banyak yang tertarik utuk	Biaya SDM akan meningkat

	sedikit	tahunnya	bergabung tidak hanya dari kalangan perempuan	dimasa datang
Value Pro position	Inovasi produk pelayanan dan sosial (nabung, infaq, wakaf)	Belum menyentuh ke keseluruhan nasabah	Cross Selling	Pesaing meniru

Implikasi Manajerial

Hasil analisis Busines model bisnis canvas simpanan kencleng dapat digunakan sebagai masukan untuk penentuan strategi untuk perencanaan bisnis ke depan. Diantaranya masukan dan saran yang dapat diberikan kepada KOPSYAH dapat dilaksanakan secara bersama.

1. Implikasi manajerial strategi untuk peningkatan pendapatan

Beberapa saran untuk mendukung strategi ini adalah 1) Nasabah yang berhak bergabung dalam simpanan kencleng tidak hanya khusus pada nasabah perempun saja, bisa dari nasabah laki-lai dan seharusnya bisa dari kalangan non muslim 2) menyusun Standar Operasional dan Prosedur (SOP) simpanan Kenceleng; dan 3) optimalisasi aktivitas marketing dan pelatihan pemberdayaan nasabah

2. Implikasi manajerial strategi pada elemen aktivitas utama

Aktivitas utama dalam simpanan Kencleng adalah pengajian peatihan dan kegiatan sosial dabung, infaq, wakaf yaitu Dengan: 1) mengoptimalkan aktivitas marketing dengan peningkatan pemahanan calon nasabah; 2) memanfaatkan teknologi informasi untuk komunikasi dan pemasaran; dan 3) membuat daftar kunjungan nasabah eksis dan prospek. Srategi menjadikan nasabah 4) SDM yang memberikan pelatihan seharusnya SDM yang sudah

mempunyai kemampuan, bisa dengan bekerja sama dengan institusi pendidikan sebagai salah satu wujud pengabdian.

Table 1.6

Bisnis Model Canvas Simpanan Kencleng

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Key Partners

• Anggota Simpanan Kencleng
• Nasabah
• Lembaga Keuangan Syariah</td>
<td>Key Activities

• Pemasaran
• Pemberdayaan
• Peningkatan kualitas Instruktur</td>
<td rowspan="2">Value Propositions

• Inovasi produk
• Merubah kebiasaan</td>
<td>Customer Relationships

Pelatihan kewirausahaan</td>
<td rowspan="2">Customer Segments

• Orang Islam
• Ibu rumah Tangga anggota koperasi syariah
• Semua Nasabah</td>
</tr>
<tr>
<td>Key Resources

Fisik, Intelektual, SDM</td>
<td>Channels

Media social, radio

Kunjungan langsung</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Cost Structure

• Biaya Administrasi
• Pajak
• BBM
• Gaji karyawan</td>
<td colspan="2">Revenue Streams

Nisbah bagi hasil</td>
</tr>
</table>

Kesimpulan

Berdasarkan analisa MBK diatas bahwa kedepannya simpanan kencleng perlu meningkatkan strategi untuk peningkatan pendapatan dengan tidak membatasi Nasabah yang berhak bergabung dalam simpanan kencleng tidak hanya khusus pada nasabah perempun saja. Pad strategi kegiatan utama seharunya KOPSYAH Manfaat untuk SDM yang memberikan pelatihan seharusnya SDM yang sudah mempunyai kemampuan, bisa dengan bekerja sama dengan institusi pendidikan sebagai salah satu wujud pengabdian

Daftar pustaka

Anas Nasrudin, Syauqi Irfan Beik, Tanjung Hendri. 2015. Model Bisnis Kanvas Layanan Haji Pt Bank Syariah X Cabang Cibinong. Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen, Vol. 1 No. 2, Desember 2015. Pp 75-86

Ali, hamdan, 2017. Wawancaramarketing KOPSYAH Manfaat,Surabaya, 3 November 2017

Etta Mamang Sangadji, Et, Al, Metodologi Penelitian (Pendekatan Praktis Dalam Penelitian) , Yogyakarta: CV. Andi, 2010

Mulya Henry Gondosaputro. 2017. Analisis Business Model Canvas Pada CV. Triputra PerkasaAGORA Vol. 5, No. 1.

Moleong, L. J. 2014. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. 2010. Business Model Generation. New Jersey: John Wiley& Sons, Inc

M., Wibawa Rainaldo BM., Rahmawati Y. 2017. Analisis Business Model Canvas Pada Operator Jasa Online Ride-Sharing (Studi Kasus Uber di Indonesia). Jurnal Sains Dan Seni ITS Vol. 6, No. 2. Pp 235-239

Royan, F. M. 2014. Bisnis model kanvas distributor: Memetakan kinerja optimal distributor dan 30 kesalahan yang dilakukan. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Safidin Azwar. 1998. Metodologi Penelitian , Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Suharsismi Arikunto.2012. Prosedur Penelitian , Jakarta: Rineka Cipta.

Sugiyono. 2013. Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Kombinasi. Bandung: Alfabeta

Jessica Nita. Ratih indriyani. 2017. Analisis Business Model Canvas Pada Tirotti Bakery. AGORA Vol. 5, No. 3

Siahaan Trisno, Sisilia Kristina.

William Johan Gondo, Ratih Indriyani. 2016. Analisa Model Bisnis Pada Restoran Paparia Kitchen Menggunakan Business Model Canvas. Surabaya. AGORA Vol. 4, No. 1, pp 823-832

PENGARUH PENGEMBANGAN KARIR TERHADAP KINERJA KARYAWAN DI TELKOMSEL REGIONAL JAWA BARAT

Soffi Rosyidawaty
Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Telkom Bandung
Email: soffink@gmail.com

Abstract: *Career development is implemented because Telkomsel's target presented by President Commissioner Mr. Alex J Sinaga in 2017 will optimize the first Long Term Evolution (LTE) broadband technology in Indonesia so Telkomsel employees are prepared for long-term career, so that the company can also know career interest employees in the future through career development programs so that employees can produce better performance improvements that will be tailored to the level of education, knowledge, skills, employment, and employee performance appropriately and in accordance with the competencies and job qualifications required.The purpose of this study is to find out how good the career development is and to know how significant the influence of career development on employee performance at Telkomsel Regional Jawa Barat.*
Keywords: Career Development, Promotion, Training, Mutation, and Employee Performance

PENDAHULUAN

Telkomsel sangat berharap seluruh karyawan mempunyai kinerja yang tinggi bahkan karyawan yang berada di regional jawa barat, karena semakin banyak karyawan yang mempunyai kinerja tinggi, maka kinerja perusahaan secara keseluruhan akan meningkat sehingga Target Telkomsel pada tahun 2017 untuk optimalisasi *LTE* dapat didukung oleh sumber daya manusia yang mempunyai kinerja yang baik. Penelitian ini memfokuskan pada karyawan Telkomsel yang berlokasi di wilayah Jawa barat atau Regional Jawa barat. Penelitian dilakukan di regional jawa barat dimaksudkan untuk mengetahui apakah pengembangan karir yang di terapkan oleh telkomsel sudah berdampak nyata di Regional khususnya Jawa Barat.

KAJIAN PUSTAKA

Kinerja Karyawan

Para ahli mendefenisikan kinerja dengan pandangan yang berbeda–beda, tetapi pada dasarnya kinerja berkaitan dengan hasil kerja dalam menyelesaikan pekerjaannyadan kinerja dalam organisasi merupakan

jawaban dari berhasil atau tidaknya tujuan organisasi yang telah ditetapkan.Ada beberapa kinerja karyawan dari beberapa *literature*,menurut Simamora (2006:339).Menyatakan bahwa kinerja (p*erformance*) mengacu pada kadar pencapaian tugas–tugas yang membentuk sebuah pekerjaan karyawan. Dan menurut Mathis dan Jackson (2006:378). Mengungkapkan bahwa kinerja pada dasarnya merupakan apa yang dilakukan atau tidak dilakukan karyawan.

Pengembangan Karir

Perusahaan yang besar merupakan perusahaan yang berani menjamin kehidupan yang lebih baik untuk para karyawannya. Pengembangan karir menurut beberapa *literature* yaitu Dessler (2007:5). Mendefenisikan pengembangan karir sebagai rangkaian aktivitas (seperti *workshop*) yang berkontribusi pada eksplorasi, pemantapan, keberhasilan dan pemenuhan karir seseorang.

a. Indikator Pengembangan Karir

Adapun indikator-indikator pengembangan karir menurut Riva'I (2003:124) adalah sebagai berikut :

1. Pelatihan

Pelatihan adalah suatu proses pendidikan jangka pendek yang mempergunakan prosedur sistematik dan terorganisir dimana pegawai non manajerial mempelajari pengetahuan dan keterampilan teknis dalam tujuan terbatas Mangkunegara (2006:50).

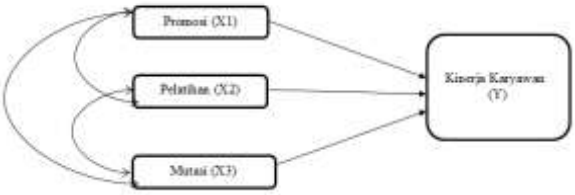
2. Promosi

Promosi jabatan menurut Hasibuan (2003:173) merupakan proses pemindahan karyawan dari suatu jabatan ke jabatan lain yang lebih tinggi, yang biasanya diikuti oleh tugas, tanggung jawab, wewenang, dan penghasilan yang juga lebih tinggi dari jabatan yang diduduki sebelumnya

3. Mutasi

Selain promosi jabatan dan pelatihan, indikator pengembangan karir lain yang diberikan perusahaan pada karyawannya sebagai hasil dari kinerjanya adalah mutasi.

MODEL HIPOTESIS



Hipotesis Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah dan kerangka konseptual maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

Hipotesis 1 : Promosi berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Karyawan.

Hipotesis 2 : Pelatihan berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Karyawan.

Hipotesis 3 : Mutasi berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Karyawan.

METODE

Berdasarkan hubungan antar variabel terhadap objek yang diteliti maka penelitian ini bersifat sebab dan akibat atau kausal. Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kuantitatif. Jenis skala pengukuran yang digunakan pada penelitian ini adalah skala ordinal. Populasi untuk penelitian ini adalah seluruh karyawan Telkomsel di Regional Jawa Barat yang berjumlah 148 karyawan. Untuk sampel peneltitan ini menggunakan *non probability sampling.*

SUMBER DATA

Teknik Analisis Data

Teknik analisa data yang digunakan adalah statistika deskriptif.

Analisis Jalur

Dalam penelitian ini, analisis jalur (*path analysis*) digunakan untuk mengetahui hubungan sebab akibat, dengan tujuan menerangkan akibat langsung dan akibat tidak langsung seperangkat variabel, sebagai variabel penyebab terhadap variabel lainnya yang merupakan variabel akibat. Analisis korelasi pada penelitian ini, menggunakan software SPSS for windows versi 22.

Model Trimming

Menurut Riduwan & Kuncoro (2014:127) menyatakan bahwa model Trimming adalah model yang digunakan untuk memperbaiki suatu model struktur analisis jalur dengan cara mengeluarkan dari model variabel eksogen yamg koefisien jalurnya tidak signifikan.

HASIL

Pada bab ini akan dibahas tentang hasil penelitian dan pembahasan terhadap pengumpulan data utama yang diperoleh melalui pengumpulan kuesioner. Pembahasan bab ini meliputi karakteristik responden dan pengujian terhadap hipotesis yang telah dirumuskan.

Karakteristik Responden

Hasil Penelitian dan Pembahasan dengan Analisis Deskriptif

Hasil Uji:

- Pengembangan Karir secara keseluruhan berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat. Fhitung (2,775) > Ftabel (2.69), Fhitung (4.101) > Ftabel (3.08), Fhitung (6.786) > Ftabel (3.93) = Ho Ditolak, Ha Diterima. Maka Semakin kuat pengembangan karir maka kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat akan semakin tinggi.
- Promosi (X1) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat. thitung (-1,212) < ttabel, thitung (-1,179) < ttabel = Ho Diterima Ha Ditolak. Variabel promosi memberi pengaruh tidak signifikan terhadap kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat.
- Pelatihan (X2) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat. thitung (2.298) > ttabel, thitung (2.437) > ttabel, thitung (2.605) > ttabel = Ho Ditolak H1 Diterima. Variabel pelatihan memberi pengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat.
- Mutasi (X3) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa. thitung (0.361) < ttabel = Ho Diterima Ha

Ditolak. Variabel mutasi memberi pengaruh tidak signifikan terhadap kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat.

PEMBAHASAN

Pengembangan Karir di Telkomsel Regional Jawa Barat

Permasalahan yang akan dijawab dari pertanyaan pertama adalah terkait Pengembangan Karir di Telkomsel Regional Jawa Barat. Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa Pengembangan Karir di Telkomsel Regional Jawa Barat termasuk dalam kategori cukup baik dengan nilai persentase sebesar 64.60%. Hal ini menunjukkan pengembangan karir sudah dilakukan di Telkomsel Regional Jawa Barat dengan cukup baik.

Kinerja Karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat

Permasalahan yang ingin dijawab pada pertanyaan pertama adalah terkait kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa barat. Hasil penghitungan analisis deskriptif yang menunjukkan bahwa variabel kinerja karyawan memiliki nilai rata-rata persentase sebesar 76.91% dan masuk dalam kategori baik. Hal ini menunjukkan bahwa karyawan di Telkomsel Regional Jawa barat memiliki kinerja yang baik.

Pengembangan Karir Terhadap Kinerja Karyawan Di Telkomsel Regional Jawa Barat

Permasalahan yang ingin dijawab pada pertanyaan kedua adalah terkait seberapa besar pengaruh pengembangan karir terhadap kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat, baik secara parsial maupun simultan. Berdasarkan pengujian mengguakan analisis jalur, dengan hasil uji F menunjukkan bahwa variabel pengembangan karir yang terdiri dari promosi, pelatihan dan mutasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat. Besaran pengaruh dari ketiga variabel tersebut dapat diperoleh dari hasil

persamaan analisis jalur yaitu sebesar 7,4% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain diluar pengembangan karir.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengolahan data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, penulis dapat menarik beberapa kesimpulan yang dapat memberikan jawaban terhadap rumusan masalah penelitian ini, yaitu:

- Penerapan pengembanagn karir secara keseluruhan termasuk dalam kategori cukup baik dengan nilai persentase 64.60%, secara rinci persentase masing-masing variable adalah sebagai berikut:
  - Variabel promosi termasuk dalam kategori cukup baik dengan persentase 62.31%.
  - Variabel pelatihan termasuk dalam kategori cukup baik dengan persentase 67.11%.
  - Variabel mutasi termasuk dalam kategori cukup baik dengan persentase 64.39%.
- Berdasarkan Uji F menunjukan bahwa adanya pengaruh signifikan Pengembangan Karir secara keseluruhan terhadap Kinerja Karyawan di Telkomsel Regional Jawa Barat dilihat dari tiga kali Fhitung yaitu, Fhitung (2.775) > Ftabel (2.69), Fhitung (2.101) > Ftabel (3.08), Fhitung (6.786) > Ftabel (3.93) yang berarti Fhitung > Ftabel.

DAFTAR PUSTAKA

Dessler, Gary, (2010). Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: PT. Indeks.

Hasibuan,Melayu, (2003). Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Bumi Aksara.

Indrawati, (2016).Metode Penelitian Manajemen Dan Bisnis.Bandung: Refika Aditama

Kuncoro,Suhardjono,(2002). Manajemen Perbankan (Teori dan Aplikasi). Edisi Pertama, Yogyakarta : BPFE.

Kuncoro & Riduwan,(2014). Cara Menggunakan dan Memaknai Analisis Jalur (Path Analysis). Bandung : Alfabeta.

KD. Telkomsel No.013/HR.00/DU-00/III/2002-2016.

Mangkunegara,Anwar Prabu, (2006). Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung : PT. Remaja Rosda Karya.

Mathis,Robert, (2006). Human Resource Management. Edisi Kesepuluh. Jakarta : Salemba Empat.

Simamora, Henry, (2006). Manajemen sumber daya manusia : Yogyakarta : STIE YKPN

KEPEMIMPINAN OTOKRATIS DAN KOMPETENSI WIRAUSAHA PADA PERUSAHAAN BERBASIS KELUARGA (STUDI PADA BISNIS KULINER KHAS PALEMBANG)

Johan Gunady Ony
Micheline Rinamurti
Fakultas Bisnis dan Akuntansi Universitas Katolik Musi Charitas
Email: johangunadyony@ukmc.ac.id
Email: rinamurti@ukmc.ac.id

Abstract:
The purpose of this research is to analyze the effect of autocratic leadership and entrepreneurial competency to business performance of family company of Palembang traditional culinary's business. The population on this research are the employee and the owner of Palembang traditional culinary's business. Sample in this research are taken by purposive sampling method, there are 42 family company of Palembang tradisional culinary's business. The result of this research shown that autocratic leadership and entrepreneurial competency simultanly give an influence to the business performance of family company of Palembang traditional culinary's business. Partially, autocratic leadership do not influence the business performance and entrepreneurial competency give an influences to the business performance of family company of Palembang traditional culinary's business.

Keywords: *autocratic leadership, entrepreneurial competency, business performance.*

PENDAHULUAN

Dalam pengelolaan sumber daya manusia dibutuhkan aktivitas kepemimpinan. Aktivitas kepemimpinan dibutuhkan untuk mengarahkan dan memastikan bahwa segala aktivitas anggota organisasi semata-mata ditujukan bagi pencapaian tujuan organisasi. Aktivitas kepemimpinan dijalankan oleh seorang pemimpin. Dua hal ini ibarat sekeping mata uang logam yang tidak dapat dipisahkan. Seorang pemimpin harus memiliki jiwa kepemimpinan. Fahmi (2016: 69) menyatakan bahwa jiwa kepemimpinan yang termiliki dari seorang pemimpin adalah tidak bisa diperoleh dengan cepat dan segera namun sebuah proses yang terbentuk dari waktu ke waktu hingga akhirnya mengkristal dalam sebuah karakteristik. Roscahyo dan Prijati (2013) mengungkapkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia perlu adanya pola gaya kepemimpinan yang tepat sehingga dapat membentuk kesinergian antara atasan dan bawahan.

Salah satu bentuk gaya kepemimpinan yang dapat diterapkan oleh para pemimpin adalah gaya otokratis. Kata otokratik dapat diartikan sebagai tindakan menurut kemauan sendiri, setiap produk pemikiran dipandang benar, keras kepala, atau rasa aku yang keberterimaannya pada khalayak bersifat dipaksakan. (Danim, 2004: 75). Hakim dan Yahya (2014) menyatakan bahwa

gaya kepemimpinan yang dipergunakan pemimpin yang otokratik menuntut ketaatan penuh dari para bawahannya, dengan pemberian perintah dan penggunaan *punishment.* Pemimpin yang otoriter bukanlah pemimpin yang buruk. Bahkan seorang pemimpin yang demokratis sekalipun adakalanya harus bertindak otoriter, yaitu bila: (1) organisasi berhadapan dengan situasi yang gawat, (2) organisasi menghadapi ancaman terhadap eksistensinya, (3) para bawahan menunjukkan perilaku yang cenderung menjurus pada bentuk-bentuk yang negatif atau bahkan destruktif, dan (4) merosotnya disiplin kerja (Fahmi, 2016: 73).

Roscahyo dan Prijati (2013) menyatakan bahwa gaya kepemimpinan model otokratik berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Hal ini mengindikasikan bahwa pengawasan secara ketat dari seorang pemimpin yang otoriter akan berdampak terhadap peningkatan kinerja karyawan, yang tentunya akan mendukung pencapaian tujuan organisasi. Tumbol, dkk (2014) menemukan bahwa gaya kepemimpinan otokratis, demokratis dan *laissez faire* secara simultan berpengaruh terhadap prestasi kerja karyawan. Namun, secara parsial gaya kepemimpinan otokratis tidak berpengaruh terhadap peningkatan prestasi kerja karyawan. Ardiansyah (2012) menegaskan bahwa gaya kepemimpinan otokratis kurang berpengaruh terhadap iklim organisasi.

Jaya dan Adnyani (2015) menyatakan bahwa kepemimpinan otokratis berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap disiplin kerja. Hasil penelitian ini didukung oleh Pratama (2012) yang juga menemukan bahwa kepemimpinan otokratis memiliki pengaruh yang positif terhadap disiplin kerja. Disiplin kerja tinggi yang tercipta melalui pengawasan ketat dari para pemimpin otoriter akan menunjang tercapainya produktivitas kerja dan tujuan organisasi. Harsidi, dkk (2016) menyatakan bahwa kepemimpinan otoriter berpengaruh positif terhadap produktivitas kerja dengan semangat kerja sebagai variabel intervening.

Keberhasilan pencapaian tujuan organisasi selain dipengaruhi oleh gaya kepemimpinan juga dapat dipengaruhi oleh faktor kompetensi pemilik dalam menjalankan usahanya. Kompetensi wirausaha para pemilik menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kemampuan suatu bisnis untuk dapat bertahan menghadapi persaingan yang ketat. Soejono, dkk (2015) menemukan bahwa kompetensi, karakteristik usaha dan kinerja bisnis memiliki pengaruh yang signifikan. Ahmad, dkk (2010) menunjukkan pentingnya peranan kompetensi terhadap kinerja bisnis. Kompetensi wirausaha akan membantu meningkatkan kinerja bisnis sehingga akan membuat suatu bisnis menjadi lebih berdaya saing.

Hadiyati (2014) menyatakan bahwa kompetensi wirausaha berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha kecil dan kompetensi wirausaha merupakan variabel yang berpengaruh paling besar terhadap kinerja usaha kecil. Dhamayanti dan Fauzan (2017) juga menegaskan bahwa kompetensi kewirausahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja

UMKM. Hasil penelitian juga mengindikasikan bahwa kompetensi kewirausahaan memediasi penuh hubungan antara karakteristik kewirausahaan dan kinerja UMKM. Kendatipun dapat dipengaruhi oleh faktor lain seperti pendampingan, motivasi dan sumber daya manusia, faktor kompetensi tetap memegang peranan utama dalam mengoptimalkan pemanfaatan fakor-faktor tersebut untuk mencapai, meningkatkan dan mempertahankan kinerja suatu organisasi. Hal ini dibuktikan oleh penelitian Utami, dkk (2017) yang menemukan bahwa pengaruh variabel kompetensi kewirausahaan terhadap kinerja adalah sebesar 61,7% sedangkan sisanya 38,3% dipengaruhi oleh faktor lain seperti pendampingan, motivasi dan SDM.

Bisnis kuliner khas Palembang merupakan salah satu bentuk wirausaha yang berkembang dengan pesat di kota Palembang. Kota dengan luas wilayah 358,55 km^2 ini merupakan kota yang kaya akan beraneka ragam makanan khas. Kekayaan kuliner khas menjadi pemikat utama para pecinta kuliner untuk berkunjung ke kota yang dibelah oleh aliran sungai Musi ini. Beberapa makanan khas menjadi *icon* kota Palembang yang tidak hanya diminati oleh warga lokal tetapi juga wisatawan domestik dan internasional, seperti pempek, pindang, kerupuk kemplang, kue lapan jam, dan sebagainya.

Pelaku bisnis kuliner khas Palembang selain bertindak sebagai pemilik, juga cenderung menempatkan diri sebagai manajer dan melibatkan anggota keluarga dalam mengelola perusahaan. Hal ini menunjukkan adanya sentralisasi kekuasaan dan otoritas tinggi dalam mengelola usaha serta terbentuknya jiwa wirausaha melalui pengalaman dalam mengelola usaha. Fenomena inilah yang menjadi landasan dalam melakukan penelitian terkait gaya kepemimpinan otokratis dan kompetensi wirausaha pada perusahaan yang pengelolaannya berbasis keluarga. Penelitian ini akan mengungkapkan apakah kepemimpinan otokratis dan kompetensi wirausaha pada perusahaan berbasis keluarga akan berdampak terhadap kinerja bisnis dengan melihat situasi pada bisnis kuliner khas Palembang.

KAJIAN PUSTAKA

Kepemimpinan

Kepemimpinan adalah kemampuan untuk mempengaruhi suatu kelompok menuju pencapaian sebuah visi atau tujuan yang ditetapkan (Robbins dan Judge, 2014: 249). Kepemimpinan dan pengawasan merupakan dua aktivitas yang saling melengkapi dalam upaya pencapaian tujuan organisasi. Fahmi (2016: 67) menyatakan bahwa seorang pemimpin organisasi dianggap sukses dalam mengelola organisasinya jika diikuti dengan semangat pengawasan yang tinggi, termasuk pengawasan dalam konteks yang detil.

Robbins dan Judge (2004: 249) menyatakan bahwa organisasi memerlukan para pemimpin untuk menantang status quo, menciptakan visi masa depan dan menginspirasi para anggota organisasi untuk mencapai visi. Organisasi juga memerlukan manajer untuk merumuskan rencana yang terperinci, menciptakan struktur organisasi yang efisien dan mengawasi

kegiatan operasional sehari-hari. Kepemimpinan merupakan aktivitas penting dalam manajemen dan pengelolaan suatu organisasi. Handoko (2011: 294) menyatakan bahwa kepemimpinan adalah bagian penting manajemen tetapi tidak sama dengan manajemen. Manajemen mencakup kepemimpinan, tetapi juga mencakup fungsi-fungsi lain seperti perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan.

Gaya Kepemimpinan Otokratis

Gaya kepemimpinan otokratis berprinsip bahwa apa yang disampaikan oleh seorang pemimpin adalah hal yang diyakini paling benar dan berdampak paling efektif dalam mencapai tujuan sehingga cenderung mengabaikan pendapat bawahan atau pihak lainnya. Seorang pemimpin otokratis menganggap bahwa dirinya adalah orang yang memiliki tanggung jawab penuh terhadap organisasi. Robbins dan Coulter (2014: 149) menyatakan bahwa gaya autokrasi menggambarkan pemimpin yang mendikte metode kerja, membuat keputusan sepihak dan membatasi partisipasi karyawan.

Secara lebih lengkap, Danim (2004: 75) menguraikan bahwa pemimpin otokratik memiliki ciri-ciri sebagai berikut: (1) beban kerja organisasi pada umumnya ditanggung oleh pimpinan, (2) bawahan oleh pimpinan hanya dianggap sebagai pelaksana dan mereka tidak boleh memberi ide-ide baru, (3) bekerja dengan disiplin tinggi, belajar keras dan tidak kenal lelah, (4) menentukan kebijakan sendiri dan kalaupun bermusyawarah sifatnya hanya penawaran saja, (5) memiliki kepercayaan rendah terhadap bawahan dan kalaupun kepercayaan diberikan, di dalam dirinya penuh ketidakpercayaan, (6) komunikasi dilakukan secara tertutup dan satu arah, serta (7) korektif dan minta penyelesaian tugas pada waktu sekarang.

Gaya kepemimpinan otoriter menaruh perhatian besar terhadap kinerja karyawan untuk mencapai tujuan organisasi. Fahmi (2016: 73) menyatakan bahwa seorang pemimpin adakalanya harus bertindak otoriter bila: (1) organisasi berhadapan dengan situasi yang gawat, (2) organisasi menghadapi ancaman terhadap eksistensinya, (3) para bawahan menunjukkan perilaku yang cenderung menjurus pada bentuk yang negatif atau bahkan mungkin destruktif, dan (4) merosotnya disiplin kerja.

Kompetensi Wirausaha

Secara etimologi, kompetensi diartikan sebagai dimensi perilaku keahlian atau keunggulan seorang pemimpin atau staf yang mempunyai keterampilan, pengetahuan dan perilaku yang baik (Sutrisno, 2010: 202). Kompetensi wirausaha didefinisikan sebagai kemampuan wirausaha untuk menghadapi situasi kritis secara efektif dengan mempertimbangkan batasan lingkungan dan jalinan relasi dan sumber daya internal (Iandoli, 2007: 17) dalam Marina (2012).

Kompetensi yang dimiliki seseorang dapat diperoleh melalu berbagai cara. Ada kompetensi yang diperoleh melalui proses pendidikan formal dimana

dapat dibuktikan dengan gelar akademik atau sertifikat pengakuan atas kompetensi tersebut. Kompetensi juga dapat diperoleh melalui proses pembelajaran informal, yaitu melalui hubungan sosial dalam pergaulan hidup sehari-hari, proses pembelajaran sepanjang perjalanan karir dan pengalaman-pengalaman. Soejono, dkk (2015) menguraikan bahwa secara holistik, kompetensi wirausaha diindikatorkan sebagai berikut: *strategic, commitment, conceptual, opportunity, relationship, organizing, personal, learning, ethical,* dan *familism.*

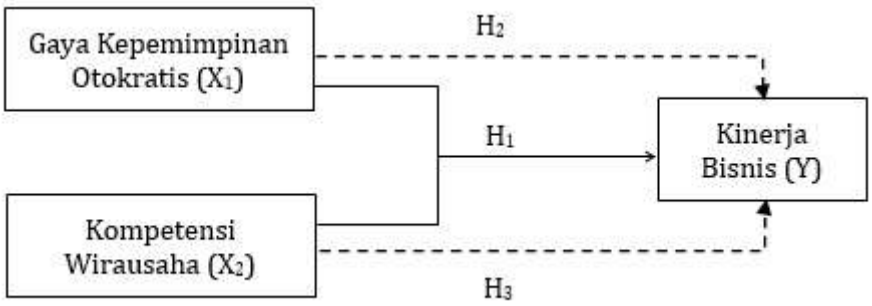
Sutrisno (2010: 203) menyatakan bahwa kompetensi diperlukan untuk menjawab tuntutan organisasi, dimana adanya perubahan yang sangat cepat, perkembangan masalah yang kompleks dan dinamis serta ketidakpastian masa depan dalam tatanan kehidupan masyarakat. Kemampuan para pemilik dan pengelola usaha yang dapat menyesuaikan kompetensi dengan perubahan situasi akan membawa dampak positif bagi pertumbuhan bisnis. Smith, dkk (2003) menemukan bahwa *entrepreneurial style but not managerial behavior*, berpengaruh positif terhadap kemungkinan perusahaan akan bertipe *high growth*.

Kinerja Bisnis

Wirawan (2009: 5) mendefinisikan kinerja sebagai keluaran yang dihasilkan oleh fungsi-fungsi atau indikator-indikator suatu pekerjaan atau suatu profesi dalam waktu tertentu. Kinerja bisnis *(business performance)* dalam penelitian ini diartikan berbagai capaian hasil kerja seorang wirausaha dalam menjalankan kegiatan usaha, baik dalam hal pengembangan produktivitas maupun pemasaran produk, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya pada berbagai situasi bisnis. Soejono, dkk (2015) menemukan bahwa kompetensi wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis. Dalam hal ini, kinerja bisnis dapat dilihat dari pertumbuhan penjualan, pertumbuhan laba dan peningkatan aset yang dimiliki oleh organisasi. Ahmad, dkk (2010) juga menemukan bahwa kompetensi kewirausahaan merupakan prediktor yang kuat bagi kesuksesan bisnis usaha kecil dan menengah di Malaysia.

Model Penelitian

Model dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Hipotesis Penelitian

Berdasarkan model penelitian di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

H_1 : gaya kepemimpinan otokratis (X_1) dan kompetensi wirausaha (X_2) mempengaruhi kinerja bisnis (Y)

H_2 : gaya kepemimpinan otokratis (X_1) mempengaruhi kinerja bisnis (Y)

H_3 : kompetensi wirausaha (X_2) mempengaruhi kinerja bisnis (Y)

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan dan pemilik bisnis kuliner khas Palembang yang berada di wilayah kota Palembang. Sampel dalam penelitian diambil dengan teknik *purposive sampling*. Sugiyono (2010: 392) mengemukakan bahwa *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.

Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer. Kuncoro (2011: 148) menyatakan bahwa data primer adalah data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original. Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan metode kuesioner dan wawancara mendalam (*in-depth interview*). Wawancara mendalam secara umum adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara atau informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa pedoman (*guide*) wawancara (Bungin, 2012: 111).

Teknik Analisis Data

Data yang terkumpul dalam penelitian ini terlebih dahulu akan dilakukan pengujian validitas dan reliabilitas. Selanjutnya dilakukan pengujian asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas. Pengujian hipotesis dilakukan dengan analisis regresi berganda. Untuk melihat pengaruh dari masing-masing variabel independen

(gaya kepemimpinan otokratis dan kompetensi wirausaha) terhadap variabel dependen (kinerja bisnis) dilakukan uji F (pengujian variabel independen secara bersamaan) dan uji t (pengujian variabel independen secara parsial)

HASIL

Identitas Responden

Penelitian ini dilakukan terhadap 42 perusahaan berbasis keluarga yang bergerak di bidang kuliner khas Palembang. Kuesioner disebarkan kepada karyawan dan pemilik usaha untuk mengukur gaya kepemimpinan otokratis, kompetensi wirausaha dan kinerja bisnis. Identitas responden dalam penelitian inidapat diuraikan sebagai berikut:

Tabel 1
Jenis Kelamin Karyawan Perusahaan Kuliner Khas Palembang

Keterangan	Jumlah	Persentase
Laki-laki	19 orang	45.2 %
Perempuan	23 orang	54.8%
Total	42 orang	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa responden karyawan dalam penelitian ini dominan perempuan yaitu sebanyak 23 orang (54.8%).

Tabel 2
Tingkat Pendidikan Karyawan Perusahaan Kuliner Khas Palembang

Keterangan	Jumlah	Persentase
SMA/Sederajat	30 orang	71.4 %
Diploma	3 orang	7.1 %
Sarjana	9 Orang	21.4 %
Total	42 orang	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden karyawan dalam penelitian ini dominan SMA/sederajat, yaitu sebanyak 30 orang (71.4 %).

Tabel 3
Lama Bekerja Pada Perusahaan Kuliner Khas Palembang

Keterangan	Jumlah	Persentase
1 – 3 Tahun	17 orang	40.5 %
3 – 5 Tahun	9 orang	21.4 %
>5 Tahun	16 orang	38.1 %
Total	42 orang	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa lama responden bekerja pada perusahaan kuliner khas Palembang dalam penelitian ini adalah berkisar 1 – 3

tahun (40.5 %). Namun jumlah responden yang bekerja lebih dari 5 tahun juga menunjukkan angka yang cukup dominan, yaitu sebanyak 16 orang (38.1 %).

Tabel 4
Jenis Kelamin Pemilik Usaha Kuliner Khas Palembang

Keterangan	Jumlah	Persentase
Laki-laki	27 orang	64.3 %
Perempuan	15 orang	35.7 %
Total	42 orang	100 %

Tabel diatas menunjukkan bahwa responden pemilik usaha kuliner khas Palembang dalam penelitian ini dominan laki-laki, yaitu sebanyak 27 orang (64.3 %).

Tabel 5
Tingkat PendidikanPemilik Usaha Kuliner Khas Palembang

Keterangan	Jumlah	Persentase
SMA/Sederajat	24 orang	57.1 %
Sarjana	18 Orang	42.9 %
Total	42 orang	100 %

Tabel di atas menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden pemilik usaha kuliner khas Palembang dalam penelitian ini adalah tingkat SMA/sederajat dan Sarjana. Tingkat pendidikan responden dominan di tingkat SMA/sederajat, yaitu sebanyak 24 orang (57.1 %).

Tabel 3
Lama Menjalankan Usaha Kuliner Khas Palembang

Keterangan	Jumlah	Persentase
3 – 5 Tahun	16 orang	38.1 %
5 – 8 Tahun	8 orang	19 %
>8 Tahun	18 orang	42.9 %
Total	42 orang	100 %

Tabel di atas menunjukkan bahwa lama responden menjalankan usaha kuliner khas Palembang dalam penelitian ini dominan lebih dari 8 tahun (42.9 %). Namun jumlah responen yang menjalankan usaha selama 3 – 5 tahun juga cukup banyak, yaitu 16 orang (38.1 %).

Uji Validitas dan Reliabilitas

Semua item pernyataan terkait variabel Kepemimpinan Otokratis (X_1), Kompetensi Wirausaha (X_2) dan Kinerja Bisnis (Y) dinyatakan valid dan reliabel. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi *pearson correlation* di bawah α (0.05) dan nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0.6.

Uji Asumsi Klasik

Tabel 7
Uji Asumsi Klasik

Pengujian	Hasil Uji	Kesimpulan
Normalitas Residual	Asymp Sig. (2 tailed): 0.562	Residual model terdistribusi normal
Multikolinieritas	VIF: 1.094 Tolerance: 0.914	Tidak terdapat gejala multikolinieritas
Heteroskedastisitas	Sig. X_1: 0.074 Sig. X_2: 0.066	Tidak terdapat gejala heteroskedastisitas

Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa variabel Kepemimpinan Otokratis (X1) dan Kompetensi Wirausaha (X2) lolos uji asumsi klasik, yang terdiri dari uji normalitas residual, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas.

Uji F

Tabel 8
Uji F Variabel Kepemimpinan Otokratis (X_1) dan Kompetensi Wirausaha (X_2) Terhadap Kinerja Bisnis (Y)

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	28.686	2	14.343	7.011	.003[b]
	Residual	79.790	39	2.046		
	Total	108.476	41			

a. Dependent Variable: TOTY1

Tabel 8 memperlihatkan bahwa tingkat signifikansi (Sig) adalah 0.003 dengan nilai F sebesar 7.011. Oleh karena probabilitas 0.003 lebih kecil dari 0.005, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini berarti bahwa kepemimpingan otokratis dan kompetensi wrausaha secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis.

Uji t

Tabel 9
Uji t Variabel Kepemimpinan Otokratis (X_1) dan Kompetensi Wirausaha (X_2) Terhadap Kinerja Bisnis (Y)

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	T	Sig.

		B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	-.322	3.895		-.083	.935
1	TOTX1	.031	.031	.142	.988	.329
	TOTX2	.102	.027	.538	3.743	.001

a. Dependent Variable: TOTY1

b. Predictors: (Constant), TOTX2, TOTX1

Tabel 9 memperlihatkan kepemimpinan otokratis (X1) secara parsial tidak signifikan terhadap kinerja bisnis (Y). Kompetensi wirausaha (X2) secara parsial signifikan terhadap kinerja bisnis (Y) dengan taraf signifikansi 0.05 pada tabel dalam hasil uji t. Hal ini juga menunjukkan bahwa H_2 ditolak dan H_3 diterima.

PEMBAHASAN

Gaya Kepemimpinan Otokratis dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Kinerja Bisnis

Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai signifikansi 0.003, lebih kecil dari α (0.05). Hal ini berarti bahwa Kepemimpinan Otokratis dan Kompetensi Wirausaha secara bersama-sama (simultan) mempengaruhi kinerja bisnis perusahaan berbasis keluarga pada bisnis kuliner khas Palembang di kota Palembang. Hasil ini menunjukkan bahwa model penelitian ini yaitu gaya kepemimpinan otokratis dan kompetensi wirausaha dapat dijadikan model untuk memprediksi kinerja bisnis perusahaan berbasis keluarga pada bisnis kuliner khas Palembang di kota Palembang.

Kepemimpinan Otokratis Terhadap Kinerja Bisnis

Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar 0.329, lebih besar dari α (0.05). Hal ini berarti bahwa Kepemimpinan Otokratis secara parsial tidak mempengaruhi kinerja bisnis perusahaan berbasis keluarga pada bisnis kuliner khas Palembang. Dalam penelitian ini, pemimpin juga bertindak sebagai pemilik sehingga apapun gaya kepemimpinan yang diterapkan tidak mempengaruhi kinerja karyawan yang dapat berdampak terhadap kinerja bisnis. Para karyawan cenderung menilai bahwa sikap otoriter adalah hal yang sewajarnya diterapkan oleh pemimpin selaku pemilik dalam menjalankan usaha pada bisnis kuliner khas Palembang sehingga tidak berdampak terhadap capaian kinerja karyawan dan pada akhirnya tidak berdampak pada capaian kinerja bisnis.

Kompetensi Wirausaha Terhadap Kinerja Bisnis

Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar 0.001, lebih kecil dari α (0.05). Hal ini berarti bahwa Kompetensi Wirausaha secara parsial mempengaruhi kinerja bisnis perusahaan berbasis keluarga

pada bisnis kuliner khas Palembang. Kompetensi diperlukan untuk menjawab tuntutan organisasi, dimana adanya perubahan yang sangat cepat, perkembangan masalah yang kompleks dan dinamis serta ketidakpastian masa depan dalam tatanan kehidupan masyarakat. Kemampuan para pemilik dan pengelola usaha yang dapat menyesuaikan kompetensi dengan perubahan situasi akan membawa dampak positif bagi pertumbuhan bisnis. Hasil ini juga dikuatkan oleh peneliti sebelumnya yaitu Soejono, dkk (2015) yang menemukan bahwa kompetensi wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan pada bagian sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa Gaya Kepemimpinan Otokratis dan Kompetensi Wirausaha secara simultan mempengaruhi kinerja bisnis perusahaan berbasis keluarga pada bisnis kuliner khas Palembang. Kepemimpinan Otokratis secara parsial tidak mempengaruhi kinerja bisnis perusahaan berbasis keluarga pada bisnis kuliner khas Palembang. Kompetensi Wirausaha secara parsial mempengaruhi kinerja bisnis perusahaan berbasis keluarga pada bisnis kuliner khas Palembang.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, Noor Hazlina., Ramayah T., Wilson, Carlene., dan Kummerow, Liz. 2010. Is Entrepreneurial Competency and Business Success Relationship Contigent Upon Business Environment? A Study of Malaysia SMES. International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research. Vol. 16 Issue 3. pp. 182-203.

Bungin, Burhan. 2012. Penelitian Kualitatif. Edisi Kedua. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Danim, Sudarman. 2004. Motivasi Kepemimpinan dan Efektivitas Kelompok. Jakarta: PT. Rineka Cipta.

Dhamayantie, Endang dan Fauzan, Rizky. 2017. Penguatan Karakteristik dan Kompetensi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Kinerja UMKM. Matrik: Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan. Vol. 11. No. 1. Februari 2017. pp. 80-91.

Fahmi, Irham. 2016. Perilaku Organisasi. Bandung: Alfa Beta

Hadiyati, Ernani. 2014. Karakteristik Kewirausahaan dan Perusahaan serta Kompetensi Kewirausahaan Sebagai Penentu Kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM). Ekonomika Bisnis. Vol. 5 No. 2. Bulan Juli Tahun 2014. pp. 117-124.

Hakim, Arif Rahman dan Yahya, M. 2014. Analisis Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi Kerja dan Kompensasi Terhadap Kinerja Guru (Studi Kasus di SMA PPMI Assalam Surakarta). Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial. Vol. 24 No.1. Juni 2014. pp. 67-77.

Handoko, Hani T. 2011, Manajemen. Edisi Dua. Yogyakarta: BPFE.

Harsidi., Minarsih, Maria Magdalena., dan Warso, Moh. Mukeri. 2016. Pengaruh Kompensasi, Gaya Kepemimpinan Otoriter dan Lingkungan Kerja Non Fisik Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan dengan Semangat Kerja Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus pada Karyawan Bagian Produksi PT. Real Glass Semarang). Journal of Management Vol. 02 No. 02. Maret 2016.

Jaya, Kadek Yudi Prawira dan Adnyani, I Gusti Ayu Dewi. 2015. Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Disiplin Kerja Pegawai di Dinas Balai Bahasa Provinsi Bali. E-Jurnal Manajemen Unud. Vol.4 No.9. pp. 2702-2721.

Kuncoro, Mudrajad. 2011. Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi. Jakarta: Erlangga.

Pratama, Christian Yogi. 2012. Pengaruh Gaya Kepemimpinan Otokratis Terhadap Kepuasan Kerja. Journal of Social and Industrial Psychology. Vol. 1 No. 2. pp. 22-27.

Roscahyo, Agung dan Prijati. 2013. Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan Pada Rumah Sakit Siti Khodijah Sidoarjo. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen. Vol. 2 No. 12. pp. 1-16.

Robbins, Stephen P. dan Coulter, Mary. 2014. Manajemen. Edisi Kesepuluh. Jilid 2. Jakarta: Erlangga.

Robbins, Stephen P. dan Judge, Timothy A. 2014. Perilaku Organisasi. Edisi Enam Belas. Jakarta: Salemba Empat.

Smith, Eugune Sadler., Hampson, Yve., Chastan, Ian., dan Badger, Bery L. 2003. Managerial Behavior, Entrepreneur Style and Small Firm Performance. Journal of Small Business Management. Vol. 41 No. 1. pp. 47-67.

Soejono, Fransiska., Mendari, Anastasia Sri., dan Rinamurti, Micheline. 2015. Competency, Entrepreneur Characteristik and Business Performance: Study of The Pempek Business in Palembang. Journal of Indonesian Economy and Business. Vol. 30 No. 1. Januari 2015. pp. 30-41.

Solesvik, Marina Z. 2012. Entrepreneurial Competencies in Emerging Economy Context, (Online), (https://www.researchgate.net/profile/Marina_Solesvik/publication/280078668_Entrepreneurial_Competencies_in_Emerging_Economy_Context/links/55a6a5f808ae51639c5738aa/Entrepreneurial-Competencies-in-Emerging-Economy-Context.pdf. Diakses pada 20 Januari 2018).

Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Alfa Beta.

Sutrisno, H. Edy. 2010. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

Tumbol, Citra Leoni., Tewal, Berhard., dan Sepang, Jantje L. 2014. Gaya Kepemimpinan Otokratis, Demokratis dan Laissez Faire Terhadap Peningkatan Prestasi Kerja Karyawan Pada KKP Pratama Manado. Jurnal EMBA. Vol. 2 No. 1. Maret 2014. pp. 38-47.

Utami, Elsa Nanda dan Mulyaningsih, Hendrati Dwi. 2017. Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM (Studi pada UMKM Peserta Program Puspa 2016 yang Diselenggarakan oleh Bank Indonesia). E-Proceeding of Management. Vol. 4. No. 1. April 2017. pp. 642-651.

Wirawan. 2009. Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia. Jakarta: Salemba Empat.

KEPUASAN KERJA, KOMITMEN ORGANISASI DAN *TURNOVER INTENTION* PADA PERUSAHAAN PROPERTY DI INDONESIA

Leonardus Septian Ari Chandra
Fakultas Ekonomi & Bisnis Telkom University
Email: arileonardus@gmail.com

Abstract: *Tingginya turnover di dalam suatu perusahaan dapat mengganggu aktifitas dan produktifitas yang pada akhirnya dapat menciptakan ketidakstabilan dan ketidakpastian perusahaan. Individu yang merasa puas dengan pekerjaannya cenderung untuk bertahan dalam organisasi. Banyak faktor yang dapat memengaruhi turn over. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah kepuasan kerja dan komitmen organisasi berpengaruh secara signifikan terhadap turnover intention di Perusahaan Property di Indonesia. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian verifikatif. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan Bagian Pemasaran yang berjumlah 250 orang, dengan jumlah sampel sebanyak 154. Analisis data dilakukan dengan menggunakan multiple regression. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepuasan kerja dan komitmen organisasi berpengaruh secara signifikan terhadap turnover intention. Besar pengaruh kepuasan kerja terhadap turnover intention adalah sebesar 9,3% sedangkan komitmen organisasi terhadap turnover intention adalah sebesar 62,6%. Hasil ini menunjukkan bahwa Perusahaan Property di Indonesia perlu memperhatikan secara lebih intens terhadap komitment organisational karyawan karena kontribusi pengaruhnya yang sangat kuat terhadap turn over intention.*

Keywords: *kepuasan kerja, komitmen organisasi, turnover intention*

PENDAHULUAN

Salah satu cara agar perusahaan mampu bersaing dan mempertahankan perusahaannya adalah menggunakan sumber daya yang dimiliki perusahaan dengan efektif dan efisien. Sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu aset penting organisasi yang dapat menggerakkan sumber daya lainnya. Dewasa ini, banyak organisasi yang telah menyadari pentingnya memelihara sumber daya manusia. Keberadaan karyawan perlu dikelola dengan baik agar dapat memberikan kontribusi positif pada kemajuan organisasi. Sebaliknya, apabila karyawan tidak dikelola dengan baik, maka karyawan akan kurang semangat dalam bekerja dan akhirnya mengundurkan diri atau keluar dari tempat kerja (turnover).

Sampai saat ini permasalahan turnover karyawan di Indonesia masih tinggi dan mengakibatkan pengangguran yang terus meningkat dan meresahkan negara Indonesia (Hay Group Cebr Analysis (2013). Menurut Siagian (2004), berbagai faktor yang mempengaruhi keinginan karyawan untuk meninggalkan organisasi (turnover intention) antara lain adalah tingginya stres kerja dalam perusahaan, rendahnya kepuasan yang dirasakan karyawan serta kurangnya komitmen pada diri karyawan Sedangkan menurut Mobley (2002), faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang untuk pindah kerja (turnover intention) antara lain karateristik individu dan lingkungan kerja. Menurut Oetomo dalam Riley (2006), keinginan untuk keluar dapat dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu organisasi dan individu. Menurut Rivai (2009:240), beberapa karateristik pekerjaan yang dapat mempengaruhi keinginan pindah kerja adalah beban kerja, lama kerja, dukungan sosial, dan kompensasi. Selanjutnya Mobley et.al dalam Rodly (2012) menyatakan bahwa banyak faktor yang menyebabkan karyawan berpindah dari tempat kerjanya namun faktor determinan keinginan berpindah diantaranya adalah kepuasan kerja dan komitmen organisasi.

Pada dasarnya kepuasan kerja merupakan hal yang bersifat individual. Setiap individu akan memiliki tingkat kepuasan yang berbeda-beda sesuai dengan sistem nilai-nilai yang berlaku pada dirinya. Hal ini disebabkan karena adanya perbedaan pada masing-masing individu. Semakin banyak aspek-aspek dalam pekerjaan yang sesuai dengan keinginan kepuasannya dan sebaliknya. Kepuasan kerja merupakan sikap dari seseorang berkaitan dengan apa yang diterimanya sebagai akibat pekerjaan yang telah dilakukan.

Maka dari itu, semakin tinggi komitmen seorang karyawan terhadap organisasinya maka akan semakin tinggi pula kinerjanya dan kepuasan seseorang terhadap pekerjaannya. untuk memberikan semua kemampuannya bagi kemajuan perusahaan.

KAJIAN PUSTAKA

Turnover mengarah pada kenyataan akhir yang dihadapi organisasi berupa jumlah karyawan yang meninggalkan organisasi pada periode tertentu, sedangkan turnover intention merupakan keinginan karyawan atas hasil evaluasinya mengenai kelanjutan hubungan dengan organisasi yang belum diwujudkan dalam tindakan pasti untuk

meninggalkan organisasi. Voluntary turnover merupakan keputusan karyawan untuk meninggalkan organisasi secara sukarela yang disebabkan oleh faktor seberapa menarik pekerjaan yang ada saat ini, dan tersedianya alternatif pekerjaan lain.

Turnover intentions mempengaruhi keefektifan organisasi, turnover yang tinggi berakibat pada meningkatnya biaya investasi pada sumber daya manusia (SDM), serta dapat menyebabkan ketidakstabilan dan ketidakpastian terhadap kondisi tenaga kerja karyawan. Hal ini dapat berimplikasi pada kinerja perusahaan. Intensi adalah niat atau keinginan yang timbul pada individu untuk melakukan sesuatu. Sementara turnover adalah berhentinya seseorang karyawan dari tempatnya bekerja secara sukarela. Menurut Abelson dalam Yatna Nayaputera (2011), intensitas perputaran tenaga kerja didefinisikan sebagai suatu keinginan individu untuk meninggalkan organisasi dan mencari alternatif pekerjaan lain. Secara singkat bahwa intensitas turn over tenaga kerja merupakan niat individu untuk keluar dari organisasi.

Menurut Taylor (2008), keputusan untuk quit/stay akan melalui tiga komponen utama yaitu:

- Thinking of quitting dimana proses kognitif berperan besar dalam tahapan ini. Mencerminkan individu untuk berpikir keluar dari pekerjaan atau tetap berada di tempat kerjanya.
- Intention to search dimana seseorang kemudian memikirkan kemungkinan untuk berhenti dari pekerjaan. Ia akan memutuskan untuk mencari pekerjaan dan melakukan berbagai upaya pencarian pekerjaan dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diperoleh dari pekerjaan yang baru dan konsekuensi atas keputusan untuk meninggalkan pekerjaan sebelumnya.
- Intention to quit yaitu tahapan setelah menganalisa berbagai alternatif yang ada maka seseorang akan memutuskan untuk berhenti dan diikuti dengan perilaku untuk keluar dari organisasi.
- Tingkat turnover yang cenderung tinggi ini diidentifikasi disebabkan oleh beberapa faktor antara lain kepuasan kerja dan komitmen organisasional yang kurang dari karyawannya. Menurut Keither dan Kinicki (2014) kepuasan kerja adalah suatu efektivitas atau respon emosional terhadap berbagai aspek pekerjaan. Menurut Mangkunegara (2005) kepuasan kerja

berhubungan dengan variabel-variabel seperti keluar masuk (turnover), tingkat absensi, umur, tingkat pekerjaan, dan ukuran organisasi perusahaan.

Rivai (2011) menyatakan bahwa indikator dari kepuasan kerja terdiri dari:

- Pekerjaan
- Penampilan tugas atau atribut pekerjaan yang aktual dan sebagai kontrol terhadap pekerjaan. Karyawan akan merasa puas apabila tugas kerja dianggap menarik dan memberikan kesempatan belajar dan mendapat kepercayaan tanggung jawab atas pekerjaan itu.
- Supervisi
- Perhatian dan hubungan yang baik dari pimpinan kepada bawahan, sehingga karyawan akan merasa bahwa dirinya menjadi bagian yang penting dari organisasi. Sebaliknya, supervisi yang buruk dapat meningkatkan turn over dan absensi karyawan.
- Organisasi dan manajemen
- Perusahaan dan manajemen yang baik adalah yang mampu memberikan situasi dan kondisi kerja yang stabil, untuk memberikan kepuasan kepada karyawan.
- Kesempatan untuk maju
- Adanya kesempatan untuk memperoleh pengalaman dan peningkatan kemampuan selama bekerja memberikan kepuasan pada karyawan terhadap pekerjaannya.
- Gaji dan keuntungan dalam bidang finansial
- Gaji adalah suatu jumlah yang diterima dan keadaan yang dirasakan dari upah (gaji). Jika karyawan merasa bahwa gaji yang diperoleh mampu memenuhi kebutuhan hidupnya, diberikan secara adil didasarkan pada tingkat ketrampilan, tuntutan pekerjaan, serta standar gaji untuk pekerjaan tertentu, maka ada kepuasan kerja.
- Rekan kerja
- Adanya hubungan yang dirasa saling mendukung dan saling memperhatikan antar rekan kerja menciptakan lingkungan kerja yang nyaman dan hangat sehingga menimbulkan kepuasan kerja pada karyawan.

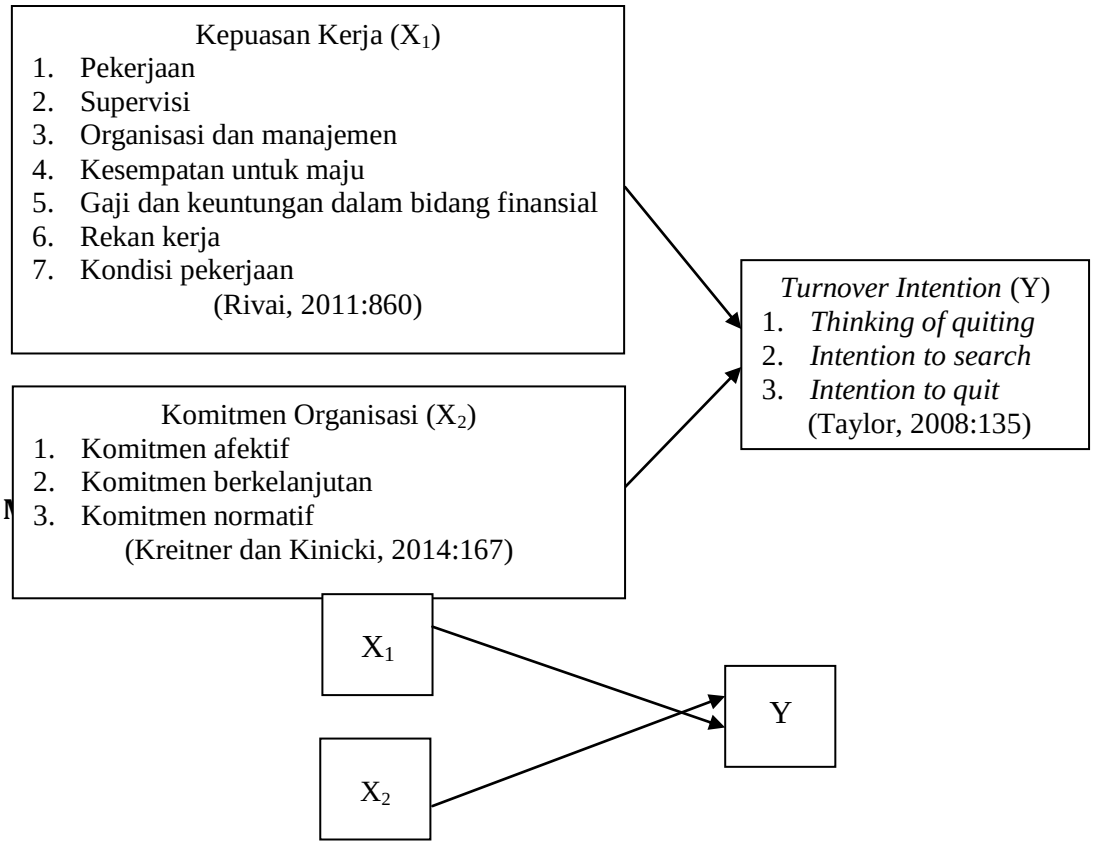
- Kondisi pekerjaan
- Kondisi kerja yang mendukung meningkatkan kepuasan kerja pada karyawan. Kondisi kerja yang mendukung artinya tersedianya sarana dan prasarana kerja yang memadai sesuai dengan sifat tugas yang harus diselesaikannya.

Noe et.al. yang diaalihbahasakan oleh Wijaya (2011) mengemukakan bahwa komitmen organisasi adalah tingkat sampai di mana seorang pegawai mengidentifikasi dirinya sendiri dengan organisasi dan berkemauan melakukan upaya keras demi kepentingan organisasi itu. Menurut Sopiah (2008) komitmen pada organisasi tidak terjadi begitu saja, tetapi melalui proses yang cukup panjang dan bertahap.

Indikator-indikator komitmen organisasi menurut Kreitner dan Kinicki (2014) yaitu:

- Komitmen afektif bisa ditingkatkan dengan cara merekrut pegawai yang nilai-nilai pribadinya sesuai dengan nilai-nilai perusahaan. Lingkungan kerja yang positif dan menyenangkan juga harus bisa meningkatkan hasrat pegawai untuk bekerja bagi perusahaan.
- Komitmen berkelanjutan bisa ditingkatkan dengan cara memberikan pegawai berbagai tunjangan yang progresif dan program-program sumber daya manusia. Komitmen ini didasarkan pada persepsi pegawai tentang kerugian yang akan dihadapinya jika ia meninggalkan organisasi.
- Komitmen normatif bisa ditingkatkan dengan memastikan bahwa pihak manajemen tidak melanggar kontrak psikologisnya dan dengan berusaha meningkatkan tingkat kepercayaan di semua bagian perusahaan.

Komitmen organisasional sangat mempengaruhi karyawan untuk loyal terhadap perusahaan dengan mengungkapkan perhatiannya terhadap perusahaan sehingga dapat disimpulkan bahwa komitmen organisasional berpengaruh terhadap turnover intentions karyawan. Hal ini seperti yang dikatakan oleh Mobley, et.al dalam Rodly (2012) bahwa faktor yang menyebabkan karyawan berpindah dari tempat kerjanya yaitu kepuasan kerja dan komitmen organisasi.



Hipotesis Penelitian

H1. X1 berpengaruh negative terhadap Y

H2. X2 berpengaruh negative terhadap Y

METODE

Populasi pada peneitian ini adalah karyawan property Indonesia yang berjumlah 250 orang. Sampel diambil dengan menggunakan teknik propability random sampling, dengan sebanyak 154. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner, kemudian diolah dengan menggunakan teknik analisis regresi linier berganda.

SUMBER DATA

Teknik Analisis Data

Analisis Deskriptif

Penelitian ini menggunakan jenis atau alat bentuk penelitian deskriptif yang dilaksanakan melalui pengumpulan data di lapangan. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang menggambarkan apa yang dilakukan berdasarkan fakta-fakta yang ada untuk selanjutnya diolah menjadi data. Data tersebut kemudian dianalisis untuk memperoleh suatu kesimpulan. Penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan bagaimana masing-masing variabel penelitian. Langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian deskriptif adalah:

1. Setiap indikator yang dinilai oleh responden, diklasifikasikan dalam empat alternatif jawaban dengan menggunakan skala ordinal yang menggambarkan peringkat jawaban.
2. Dihitung total skor setiap variabel/subvariabel = jumlah skor dari seluruh indikator variabel untuk semua responden.
3. Dihitung skor setiap variabel/subvariabel = rata-rata dari total skor.
4. Untuk mendeskripsikan jawaban responden, juga digunakan statistic deskriptif seperti distribusi frekuensi dan tampilan dalam bentuk tabel ataupun grafik.
5. Untuk menjawab deskripsi tentang masing-masing variabel penelitian ini, digunakan rentang kriteria sebagai berikut:

Skor Total = x 100%

(Sumber : Umi Narimawati, 2010:45)

Skor aktual adalah jawaban seluruh responden atas kuesioner yang telah diajukan. Skor ideal adalah skor atau bobot tertinggi atau semua responden diasumsikan memilih jawaban dengan skor tertinggi.

Tabel 1. Kriteria Persentase Tanggapan Responden

No	Persentase Skor	Kategori Skor
1	25,00% - 43,74%	Sangat Rendah
2	43,75% - 62,49%	Rendah
3	62,50% - 81,24%	Tinggi
4	81,25% - 100%	Sangat Tinggi

(Sumber : Umi Narimawati 2010:85)

Method Successive Interval

Mengingat data dari hasil kuesioner yang diperoleh berbentuk data skala ordinal, sehingga untuk analisis lebih lanjut perlu ditingkatkan skalanya menjadi skala interval dengan menggunakan method of successive interval yang pada hakekatnya adalah untuk menempatkan setiap obyek dalam interval (Bambang Soedibjo, 2013:22) dengan langkah-langkah kerja sebagai berikut:

- Berdasarkan hasil jawaban responden untuk setiap pernyataan, hitung frekuensi setiap pilihan jawaban.
- Berdasarkan frekuensi yang diperoleh untuk setiap pernyataan hitung proporsi komulatif untuk setiap pilihan jawaban.
- Berdasarkan proporsi tersebut, untuk setiap pernyataan hitung proporsi komulatif untuk setiap pilihan jawaban.
- Untuk setiap pernyataan tentukan nilai batas untuk z untuk setiap pilihan jawaban.
- Hitung nilai numerik pengskalaan (Skala Value) untuk setiap pilihan jawaban melalui persamaan sebagai berikut:

$$SV = \frac{\text{Density at lower limit} - \text{Density at upper limit}}{\text{Area under upper limit} - \text{Area under lower limit}}$$

- Hitung Nilai hasil tranformasi untuk setiap pilihan jawaban dengan persamaan:
  Score = scale value + scale value minimum + 1

Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiyono (2014:149) analisis linier regresi digunakan untuk melakukan prediksi bagaimana perubahan nilai variabel dependen bila nilai variabel independen dinaikan/diturunkan. Hubungan antara dua variabel ini digambarkan dengan sebuah model matematik yang disebut model regresi yang dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + b1\ X1 + b2\ X2$$

Di mana:

Y = Turnover intention

a = Harga Y bila X = 0 (harga konstan)

b1-b2 = Angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukan angka peningkatan ataupun penurunan variabel

dependen yang didasarkan pada variabel independen bila b (+) maka naik, dan bila b (-) maka terjadi penurunan.

X1 = Kepuasan kerja

X2 = Komitmen organisasi

HASIL

Tabel 2 menggambarkan Untuk melihat bagaimana pengaruh kepuasan kerja dan komitmen organisasi terhadap Turnover Intention, maka analisis regersi linier berganda untuk menjawab rumusan masalah tersebut.

Berikut ini merupakan hasil regersi linier berganda dibantu dengan menggunakan program SPSS versi 20:

Tabel 2. Regresi Linier Berganda Pengaruh Kepuasan Kerja dan Komitment Organisasional terhadap Turnover Intention

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	36.248	1.292		28.058	.000			
	x1	-.128	.041	-.160	-3.084	.002	-.578	-.243	-.133
	x2	-.538	.037	-.748	-14.37	.000	-.837	-.760	-.620

a. Dependent Variable: y

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bilangan konstanta (a) sebesar 36.248 dan (b) koefisein regresi untuk kepuasan kerja sebesar 0.128, dan Komitmen organisasi sebesar 0.538, maka diperoleh persamaan :

Y = 36.248 - 0.128 X1 - 0.538 X2.

Artinya JIka kepuasan kerja dan komitmen organisasi sebesar satu satuan, maka turnover intention adalah sebesar 36.248 satuan. Nilai Koefisien regresi kepuasan kerja sebesar -0.128 dengan arah negatif, artinya apabila terdapat peningkatan kepuasan kerja sebesar 1 satuan maka turnover intention akan menurun sebesar 0.128 satuan. Koefisien regresi komitmen organisasi sebesar -0.538 dengan arah negatif, artinya apabila terdapat peningkatan komitmen organisasi sebesar 1 satuan maka turnover intention akan menurun sebesar 0.538 satuan.

Berdasarkan Tabel di atas, diperoleh nilai signifikan untuk variabel Kepuasan kerja sebesar 0,002 dan variabel Komitmen organisasi sebesar

0,000. Kedua nilai tersebut lebih kecil dari nilai α (5%) sebesar 0,05, dengan demikian maka kepuasan kerja dan komitment orgnisasional berpengaruh signifikan dengan arah negatif terhadap turnover intention.
Besar pengaruh masing-masing variable terhadap turn over intention berdasarkan table 1 dapat diuraikan sebagai berikut :
Besar pengaruh kepuasan kerja terhadap turnover intention, yaitu -0,160 x -0,578 = 0,09248 = 9,3%
Besar pengaruh komitmen organisasi terhadap turnover intention, yaitu -0,748 x -0,837 = 0,626076 = 62,6%

KESIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa baik komitmen organisasional maupun kepuasan kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap turn over intention. Dengan demikian komitmen intension maupun kepuasan kerja merupakan variabel yang penting untuk diperhatikan pada perusahaan property di Indonesia, karena pengelolaan yang baik terhadap kedua variable tersebut akan dapat mengurangi niat karyawan untuk keluar dari perusahaan. Gangguan kinerja perusahaan akibat adanya gejolak keluarnya karyawan dapat dikurangi apabila perusahaan property dapat mengelola aspek-aspek komitment organisasional dan kepuasan kerja secara lebih optimal. Jika dibandingkan antara komitment organisasional dan kepuasan karyawan, komitmen organisaional memiliki besr pengaruh yang jauh lebih tinggi. Hal ini menggambarkan bahwa turn over intention akan lebih cepat diatasi jika focus perbaikan diarahkan pada pengelolaan komitmen orgnisasional.

Berdasarkan hasil penelitian di perusahaan property di Indonesia, komitment organizational dan kepuasan kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap turn over intension. Besar pengaruh komitmen organisasional memiliki nilai yang lebih tinggi lebih dibandingkan dengan kepuasan kerja.

DAFTAR PUSTAKA

Mangkunegara. Anwar Prabu. *Perilaku dan Budaya Organisasi*. Refika Aditama. Bandung. 2005

Mobley, R. Keith. *An introduction to predictive maintenance, 2nd ed*, butterworth-heinemann, USA. 2005

Noe, Raymond., Hollenbeck, John R. Gerhart B. & Wright. Patrick M. *Manajemen Sumber Daya Manusia (Mencapai Keunggulan Bersaing). Edisi 6.Buku 2*. Alih Bahasa David Wijaya. Jakarta: Salemba Empat. 2010

Rivai, Veithzal. Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teori ke Praktik. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 2011

Rodly, I. A. *Turnover Karyawan Kajian Literatur, Buku Online*. Situmorang. *2012*

Siagian, Sondang P. *Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta*: Bumi. Aksara. *2004*

Sopiah*. Perilaku Organisasi*, Yogyakarta : Andi.2008

Umi, Narimawati. Penulisan Karya Ilmiah. Jakarta : Penerbit Genesis 2010

Hay Group Cerb Analysis, Preparing for Take Off. 2013

Nayaputera. Yatna. Analisis Pengaruh Kepuasan Kerja dan Stres Kerja Terhadap Intensi Turnover Customer Service Employee di PT. Plaza Indonesia Realty Tbk. Tesis. Jakarta: Universitas Indonesia. 2011

Kreitner. Robert & Angelo Kinicki. 2014. Organizational Behavioral. Ed. 5.Boston: McGraw-Hill

HDI DETERMINANTS: FISCAL-DRIVEN, RGDP OR LOCAL LEADER'S COMMITMENT? (EVIDENCE FROM SOUTH KALIMANTAN PROVINCE)

Norkamila
Muhammad Hudaya
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat
Email: norkamila88@gmail.com

Abstract: *Human Development Index (HDI) of South Kalimantan was ranked at 25th among 34 provinces across Indonesia in 2016 and the score achieved below the national HDI result. The purpose of this research is to determine and analyze the effect of local fiscals (represented by locally-generated revenue (PAD), revenue sharing fund, general allocation fund (DAU), special allocation fund (DAK), personnel expenditure, goods expenditure, capital expenditure) local leader's commitment, regional gross domestic product (RGDP) and dependency ratio on HDI in the districts/cities within South Kalimantan. Population of this research are all districts/cities of South Kalimantan which consists of 13 regions in the period 2013-2016. Data analysis was conducted using double-log regression analysis. The research found that variable of locally-generated revenue and RGDP have positive effect on HDI, and variable of personnel expenditure, local leader's commitment, and dependency ratio have negative effect on HDI. These results provide insightful findings to discuss. Local leaders' commitment, for instance, did not contribute positively on HDI, it may be because their commitments are merely in the lip-service praxis.*

Keywords: *Human Development Index, South Kalimantan, Locally-Generated Revenue, Local Leader's Commitment*

PENDAHULUAN

Pembangunan manusia menjadi hal yang sangat penting untuk dilaksanakan oleh Pemerintah Daerah sebagai pelaksanaan desentralisasi. Pembangunan manusia dapat diukur dengan angka indeks pembangunan manusia atau yang sering disebut dengan IPM. Menurut (Todaro & Smith, 2011), IPM merupakan suatu indeks pengukuran pencapaian pembangunan suatu negara dalam hal pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakat. Pada tahun 2016, IPM di provinsi Kalimantan Selatan masih tergolong rendah yaitu masih di bawah angka IPM nasional. Dari 34 provinsi yang ada di Indonesia, ada 9 provinsi yang IPM nya di atas IPM nasional dan 25 provinsi yang IPM nya di bawah IPM nasional. Provinsi Kalimantan Selatan tergolong dalam 25 provinsi yang IPM nya masih berada di bawah angka IPM nasional (Badan Pusat

Statistik, 2017). Hal ini menjadi PR bagi Pemerintah Daerah untuk lebih memperhatikan pembangunan manusia dan meningkatkan indeks angka indeks pembangunan manusia di provinsi Kalimantan Selatan. Menurut Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Provinsi Kalimantan Selatan (2009), rendahnya IPM di kabupaten/kota Kalimantan Selatan dikarenakan peningkatan kesejahteraan yang tidak merata dan kegiatan pembangunan yang tidak tepat, sehingga menyebabkan ketimbangan kesejahteraan masyarakat di berbagai daerah. Dalam melakukan pelaksanaan pembangunan manusia, tentunya dikenal yang namanya desentralisasi yaitu menurut Undang-Undang No.33 Tahun 2004 merupakan penyerahan wewenang pemerintah pusat kepada pemerintah daerah dalam pengelolaan daerahnya masing-masing sesuai dengan peraturan yang berlaku. Pemerintah daerah memerlukan sumber pendanaan untuk melakukan pembangunan manusia. Sumber pendanaan pemerintah daerah terdiri dari pendapatan asli daerah, dana perimbangan, dan penerimaan daerah dari lain-lain pendapatan. Salah satu sumber pendanaan yang diperlukan untuk pembangunan manusia yaitu pendapatan asli daerah yang berasal dari penghasilan daerah itu sendiri seperti hasil pajak, retribusi, pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan dan pendapatan lain-lain yang sah.

Selain itu, dana perimbangan juga diperlukan untuk membantu membiayai kebutuhan-kebutuhan yang ada di daerah dalam melakukan pembangunan manusia. Tujuan dari dana perimbangan ini yaitu agar kesenjangan fiskal antar pemerintah daerah dapat dikurangi karena untuk membiayai kebutuhan-kebutuhan yang ada di daerah tidak cukup jika hanya menggunakan hasil dari pendapatan asli daerah sehingga di tetapkan mengenai dana perimbangan yang diatur dalam peraturan perundangan (Nordiawan *et al*, 2012). Dana perimbangan ini terdiri dari dana bagi hasil, dana alokasi umum, dan dana alokasi khusus yang penggunaannya di atur dalam Undang-Undang No.18 Tahun 2016 yaitu untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada masyarakat dengan melakukan pembangunan fasilitas layanan publik dan ekonomi agar terwujudnya kesejahteraan masyarakat dan berkurangnya kesenjangan penyediaan layanan antar daerah. Selain dari sumber pendanaan yang diperkirakan mempengaruhi indeks pembangunan manusia, belanja daerah juga diperkirakan mempengaruhi indeks pembangunan manusia karena dengan pengeluaran pemerintah seperti belanja daerah, Pemerintah daerah akan dapat melakukan pembangunan manusia dan memperbaiki kualitas sumber daya manusia yang ada di kabupaten/kota Kalimantan Selatan. Belanja daerah yang diperkirakan mempengaruhi IPM yaitu berupa belanja pegawai, belanja barang, dan belanja modal. Belanja Pegawai dianggap dapat memperbaiki kualitas sumber daya manusia dalam hal pendidikan dan kesehatan, karena semakin banyak

pegawai yang dipekerjakan oleh Pemerintah akan menjadikan IPM lebih baik lagi. Belanja barang dan belanja modal dianggap dapat menciptakan kesejahteraan masyarakat karena dengan pembangunan dan pemeliharaan infrastruktur layanan publik dalam bidang pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakat yang baik juga akan meningkatkan pembangunan manusia lebih baik lagi (Priambodo, 2015).

Selain dilihat dari sisi keuangan yaitu berupa pendanaan dan belanja daerah yang telah diatur mengenai perolehan dan penggunaannya oleh Pemerintah Daerah. Hal lain diluar dari sisi keuangan yang diperkirakan mempengaruhi indeks pembangunan manusia yaitu komitmen kepala daerah, produk domestik regional bruto, dan rasio ketergantungan. Dengan adanya komitmen kepala daerah mengenai pelaksanaan pembangunan manusia di bidang pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakatnya, tentu kepala daerah akan bertanggungjawab tentang pengelolaan keuangan daerah agar lebih banyak digunakan untuk program atau kegiatan yang mengarah ke pembangunan manusia dan dapat meningkatkan pengawasan terhadap kinerja pemerintahan di kabupaten/kota Kalimantan Selatan. Produk domestik regional bruto juga diperkirakan mempengaruhi indeks pembangunan manusia. Produk domestik regional bruto yang disebut dengan PDRB merupakan cerminan dari hasil perekonomian masyarakat di daerah. Jadi perekonomian masyarakat di daerah tersebut dapat dilihat melalui angka PDRB. Menurut Todaro & Smith (2011), PDRB merupakan nilai output hasil barang dan jasa dari seluruh kegiatan perekonomian daerah. Dengan melihat melalui nilai output hasil barang dan jasa dari kehidupan perekonomian yang terjadi di masyarakat, maka tercermin pula kondisi kesejahteraan masyarakat di kabupaten/kota Kalimantan Selatan. Tentunya daerah yang memiliki PDRB yang tinggi akan dapat meningkatkan IPM karena dengan PDRB yang tinggi dapat mencerminkan masyarakat di kabupaten/kota Kalimantan Selatan memiliki kesejahteraan yang baik.

Rasio ketergantungan juga diperkirakan mempengaruhi indeks pembangunan manusia karena rasio ketergantungan yang tinggi dalam masyarakat akan berdampak buruk terhadap pembangunan manusia di daerah. Besarnya ketergantungan penduduk usia yang tidak produktif terhadap penduduk usia yang produktif menyebabkan masyarakat kesulitan dalam melakukan pembangunan dan menjadikan kehidupan yang sejahtera. Sebaliknya, jika rasio ketergantungan yang ada di masyarakat itu rendah, artinya hanya sedikit penduduk usia yang tidak produktif bergantung kepada penduduk usia yang produktif. Hal tersebut dapat mempermudah masyarakat untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas diri sebagai bentuk pembangunan manusia di daerah kabupaten/kota Kalimantan Selatan. Pemerintah dibawah

pengawasan kepala daerah yang berkomitmen untuk mengelola keuangan daerah, baik berupa penerimaan dan pengeluaran sesuai dengan peraturan perundang-undangan, dibantu oleh masyarakat dengan PDRB yang tinggi dan rasio ketergantungan yang rendah diharapkan dapat meningkatkan pembangunan manusia di Kabupaten/Kota Provinsi Kalimantan Selatan. Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian (*research question*) ini adalah apakah pendapatan asli daerah, dana perimbangan, belanja pegawai, belanja barang, belanja modal, komitmen kepala daerah, produk domestik regional bruto, dan rasio ketergantungan memiliki pengaruh terhadap indeks pembangunan manusia kabupaten/kota di Kalimantan Selatan. Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh pendapatan asli daerah, dana perimbangan, belanja pegawai, belanja barang, belanja modal, komitmen kepala daerah, produk domestik regional bruto, dan rasio ketergantungan terhadap indeks pembangunan manusia kabupaten/kota di Kalimantan Selatan.

KAJIAN PUSTAKA

Teori Keagenan *(Agency Theory)*

Teori keagenan yaitu hubungan antara *principal* dan *agent,* dalam penyerahanan wewenang *principal* terhadap *agent* untuk pengambilan keputusan sesuai kepentingan pihak *principal* (Jensen & Meckling, 1976). Teori keagenan (*agency theory*) tersirat dalam hubungan masyarakat sebagai pihak yang memberikan wewenang (*principal)* dengan kepala daerah dan pemerintah daerah sebagai pihak yang menerima wewenang *(agent).* Kepala daerah memiliki tanggung jawab kepada masyarakat untuk memenuhi visi misi yang sudah dijanjikannya dan pemerintah daerah memberikan kebijakan-kebijakan kepada masyarakat tentang pertumbuhan penduduk di daerah di antaranya program keluarga berencana untuk mengurangi lajunya pertumbuhan penduduk dan tanggungan beban penduduk yang berusia produktif.

Selain itu, hubungan antara pemerintah daerah dengan pemerintah pusat yang memiliki kepentingan masing-masing dalam pelaksanaan tugas dan wewenang. Pemerintah daerah sebagai *agent* menerima dana perimbangan dari pemerintah pusat sebagai *principal* untuk belanja keperluan pemerintahan dalam melakukan pembangunan di daerahnya bertujuan untuk memperbaiki kehidupan masyarakat yang merupakan pelaksanaan desentraisasi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan pemerintah pusat (Sarkoro, 2016). Selain itu, pemerintah pusat menetapkan kebijakan moneter dan fiskal dengan tujuan agar perekonomian di daerah dapat distabilkan dan diarahkan oleh masing-masing pemerintah daerah.

Teori Peacock-Wiseman

Teori Alan T. Peacock dan Jack Wiseman didasarkan pada suatu analisis penerimaan pengeluaran pemerintah. Pemerintah selalu berusaha memperbesar pengeluarannya dengan mengandalkan memperbesar penerimaan dari pajak, padahal masyarakat tidak menyukai pembayaran pajak yang besar untuk membiayai pengeluaran pemerintah yang semakin besar tersebut. Meningkatnya pengeluaran pajak mengakibatkan pengeluaran pemerintah juga meningkat (Prasetya dalam Priambodo, 2015). Penerimaan pemerintah yang semakin besar menyebabkan pengeluaran pemerintah menjadi semakin besar, dengan begitu akan dapat meningkatkan perekonomian daerah yang berdampak terhadap indeks pembangunan manusia di daerah tersebut karena daerah yang mempunyai perekonomian yang baik dapat mencerminkan kesejahteraan masyarakat yang baik pula.

Indeks Pembangunan Manusia (IPM)

Pembangunan manusia merupakan kegiatan pembangunan yang menjadikan manusia mempunyai kehidupan yang lebih baik. Selain itu, dapat juga diartikan sebagai pembangunan yang dapat meningkatkan kualitas pendidikan, memiliki kesehatan, dan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Indeks pembangunan manusia atau yang disebut dengan IPM merupakan alternatif pengukuran kinerja pembangunan suatu negara atau daerah. IPM secara umum mencakup dalam hal pendidikan, kesehatan, dan ekonomi. IPM secara khusus mencakup dari angka harapan hidup, angka melek huruf dan angka lama sekolah, serta tingkat konsumsi per kapita (Todaro & Smith, 2011).

Pendapatan Asli Daerah

Menurut Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004, Pendapatan Asli Daerah selanjutnya disebut PAD adalah pendapatan yang diperoleh daerah yang dipungut berdasarkan Peraturan Daerah sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Pendapatan Asli Daerah bertujuan memberikan kewenangan kepada pemerintah daerah untuk mendanai pelaksanaan otonomi daerah sesuai dengan potensi daerah sebagai perwujudan desentralisasi. Pendapatan asli daerah merupakan tulang punggung pembiayaan daerah, oleh karenanya kemampuan melaksanakan ekonomi diukur dari besarnya kontribusi yang diberikan oleh pendapatan asli daerah terhadap APBD, semakin besar kontribusi yang dapat diberikan oleh pendapatan asli daerah terhadap APBD berarti semakin kecil ketergantungan pemerintah daerah terhadap bantuan pemerintah pusat. Oleh karena itu, dengan pendapatan asli daerah yang terus meningkat dan penggunaan pendapatan asli daerah yang tepat

tentunya akan meningkatkan pembangunan dan kesejahteraan di suatu daerah tersebut. Hal ini juga akan mempengaruhi indeks pembangunan manusia karena sebagian indeks pembangunan manusia diukur dari kesejahteraan masyarakatnya.

Dana Perimbangan

Dana perimbangan terdiri dari tiga, yaitu dana bagi hasil, dana alokasi umum, dan dana alokasi khusus. Menurut Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004, dana bagi hasil dan dana alokasi umum dialokasikan dengan tujuan pemerataan kemampuan keuangan antar-daerah untuk mendanai kebutuhan daerah dalam rangka pelaksanaan desentralisasi, sedangkan dana alokasi khusus dialokasikan kepada daerah tertentu dengan tujuan untuk membantu mendanai kegiatan khusus yang merupakan urusan daerah dan sesuai dengan prioritas nasional. Besaran dana alokasi khusus ditetapkan setiap tahun dalam APBN. Dana alokasi khusus dialokasikan dalam APBN sesuai dengan program yang menjadi prioritas nasional. Dana alokasi khusus dialokasikan kepada daerah tertentu untuk mendanai kegiatan khusus yang merupakan bagian dari program yang menjadi prioritas nasional yang menjadi urusan daerah. Daerah Tertentu adalah daerah yang dapat memperoleh alokasi dana alokasi khusus berdasarkan kriteria umum, kriteria khusus, dan kriteria teknis. Pengalokasian dana bagi hasil dan dana alokasi umum juga dijelaskan dalam UU No. 18 tahun 2016, yaitu sekurang-kurangnya 25% untuk belanja infrastruktur daerah yang langsung terkait dengan percepatan pembangunan fasilitas pelayanan publik dan ekonomi dalam rangka meningkatkan kesempatan kerja, mengurangi kemiskinan, dan mengurangi kesenjangan penyediaan layanan publik antardaerah. Hal tersebut menunjukkan bahwa dana bagi hasil, dana alokasi umum, dan dana alokasi khusus dialokasikan untuk percepatan pembangunan fasilitas layanan publik antara lain di bidang pendidikan, di bidang kesehatan, dan infrastruktur, tentunya akan lebih memberikan pelayanan yang baik untuk masyarakat dan akan meningkatkan IPM di daerah.

Belanja Daerah

Belanja Daerah menurut Permendagri Nomor 13 Tahun 2006 adalah kewajiban pemerintah daerah yang diakui sebagai pengurang nilai kekayaan bersih. Belanja daerah menurut kelompok belanja terdiri dari belanja langsung dan belanja tidak langsung. Belanja daerah yang diperkirakan mempengaruhi indeks pembangunan manusia yaitu belanja pegawai, belanja barang, dan belanja modal. Penggunaan belanja pegawai, belanja barang dan belanja modal diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 214/PMK.05/2013. Belanja Pegawai menurut Peraturan Menteri Keuangan Republik

Indonesia Nomor 214/PMK.05/2013 adalah kompensasi terhadap pegawai baik dalam bentuk uang atau barang, yang harus dibayarkan kepada pegawai pemerintah dalam maupun luar negeri baik kepada pejabat negara, Pegawai Negeri Sipil dan pegawai yang dipekerjakan oleh pemerintah yang belum berstatus PNS sebagai imbalan atas pekerjaan yang telah dilaksanakan, kecuali pekerjaan yang berkaitan dengan pembentukan modal. Belanja pegawai yang dikeluarkan untuk menggaji para pelaku pembangunan manusia seperti tenaga pendidik, kesehatan, dan pegawai lain yang tentunya dapat menjadikan IPM meningkat.

Belanja Barang menurut Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 214/PMK.05/2013 adalah pengeluaran untuk menampung pembelian barang dan jasa yang habis dipakai untuk memproduksi barang dan jasa yang dipasarkan maupun yang tidak dipasarkan serta pengadaan barang yang dimaksudkan untuk diserahkan atau dijual kepada masyarakat dan belanja perjalanan. Belanja Barang dianggap dapat memberikan dampak yang baik dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, karena dengan pengadaan barang dan jasa dalam hal pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakat serta pemeliharaan infrastruktur di daerah akan menjadikan IPM meningkat. Hal ini dapat memberikan pengaruh terhadap IPM, karena dengan terpeliharanya infrastruktur yang ada dan tersedianya barang-barang yang diperlukan oleh pemerintah dan masyarakat, tentunya akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan dapat meningkatkan IPM.

Sedangkan Belanja Modal menurut Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 214/PMK.05/2013 adalah pengeluaran anggaran yang digunakan dalam rangka memperoleh atau menambah aset tetap dan aset lainnya yang memberi manfaat lebih dari satu periode akuntansi serta melebihi batasan minimal kapitalisasi aset tetap atau aset lainnya yang ditetapkan pemerintah. Belanja Modal juga dianggap dapat memberikan dampak yang baik dalam menjadikan kesejahteraan masyarakat meningkat dengan melakukan pembangunan infrastruktur. Pembangunan infrastruktur akan membantu masyarakat untuk mencapai kehidupan yang layak, seperti pembangunan jembatan, jalan, sarana transportasi yang akan melancarkan aktivitas perekonomian masyarakat. Hal ini dapat memberikan pengaruh terhadap IPM, karena semakin tersedianya infrastruktur yang dapat digunakan oleh masyarakat maka dapat mensejahterakan kehidupan masyarakat dan menjadikan IPM meningkat.

Komitmen Kepala Daerah

Dijelaskan dalam Permendagri No. 13 Tahun 2006 bahwa Kepala daerah merupakan pemegang kekuasaan mengenai pengelolaan keuangan daerah dan pengawas kinerja pemerintahan serta menjadi pemimpin dalam melaksanakan pembangunan manusia di daerahnya.

Komitmen kepala daerah dapat dilihat melalui visi dan misi yang dijalankan selama masa jabatan kepala daerah berlangsung. Visi dan misi kepala daerah dan wakil kepala daerah dijadikan sebagai landasan dalam perumusan tujuan dan sasaran dengan memperhatikan program kepala daerah dan wakil kepala daerah. Visi dan misi tersebut tertuju pada arahan dari kebijakan pembangunan jangka panjang daerah pada periode berkenaan penetapan dalam RPJPD. Visi, misi, dan program kerja adalah hasil dari proses politik dari kepala daerah dan wakil kepala daerah yang dipilih oleh masyarakat. Oleh karena itu visi misi dan program dari kepala daerah dan wakilnya dijadikan sebagai rujukan utama dalam penyusunan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD). Tentunya dengan adanya kepala daerah yang berkomitmen mengenai pelaksanaan pembangunan manusia di bidang pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan, maka keuangan daerah untuk pembangunan manusia dapat dikelola dengan baik dan pengawasan kinerja pemerintahan dapat ditingkatkan serta dapat meningkatkan indeks pembangunan manusia di daerah kabupaten/kota Kalimantan Selatan.

Produk Domestik Regional Bruto

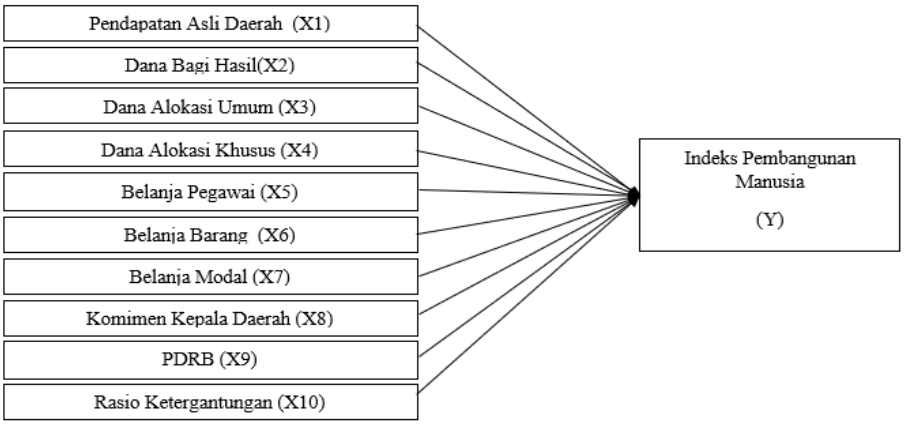
Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) merupakan salah satu indikator penting untuk mengetahui kondisi ekonomi di suatu daerah dalam suatu periode tertentu, baik atas dasar harga berlaku maupun atas dasar harga konstan. Perekonomian daerah yang dapat dilihat melalui Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) di daerah. Todaro & Smith (2011) menjelaskan bahwa PDRB merupakan nilai total output akhir barang dan jasa yang dihasilkan dari seluruh kegiatan perekonomian di suatu daerah. PDRB pada dasarnya merupakan jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu daerah tertentu, atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh seluruh unit ekonomi pada suatu daerah. PDRB atas dasar harga berlaku menggambarkan nilai tambah barang dan jasa yang dihitung menggunakan harga pada tahun berjalan, sedang PDRB atas dasar harga konstan menunjukkan nilai tambah barang dan jasa tersebut yang dihitung menggunakan harga yang berlaku pada satu tahun tertentu sebagai tahun dasar. Tentunya daerah yang memiliki PDRB yang tinggi akan dapat menjadikan IPM meningkat karena dengan PDRB yang tinggi dapat mencerminkan masyarakat di kabupaten/kota Kalimantan Selatan memiliki kesejahteraan yang baik.

Rasio Ketergantungan

Rasio Ketergantungan merupakan perbandingan jumlah penduduk usia yang tidak produktif dengan jumlah penduduk usia produktif (Todaro & Smith, 2011). Penduduk usia produktif adalah

penduduk yang berusia 15 tahun sampai dengan 64 tahun. Mereka berpotensi bekerja yaitu melakukan kegiatan atau membantu melakukan kegiatan yang dapat menghasilkan uang atau keuntungan. Penduduk usia < 15 tahun atau > 65 tahun adalah penduduk usia tak produktif dimana mereka tidak berpotensi bekerja, sehingga mereka bergantung kepada penduduk usia produktif. Perbandingan antara usia non produktif dengan usia produktif disebut dengan angka beban tanggungan atau rasio ketergantungan (Dewi, 2014). Besarnya tanggungan beban penduduk yang berusia produktif menanggung penduduk yang berusia tidak produktif dalam hal ini dapat diukur melalui rasio ketergantungan di masing-masing daerah. Tentunya dengan rasio ketergantungan yang rendah akan dapat menjadikan IPM meningkat.

Model Hipotesis



Hipotesis Penelitian

H1. Ada pengaruh Pendapatan Asli Daerah (X_1) terhadap IPM (Y)
H2. Ada pengaruh Dana Bagi Hasil (X_2) terhadap IPM (Y)
H3. Ada pengaruh Dana Alokasi Umum (X_3) terhadap IPM (Y)
H4. Ada pengaruh Dana Alokasi Khusus (X_4) terhadap IPM (Y)
H5. Ada pengaruh Belanja Pegawai (X_5) terhadap IPM (Y)
H6. Ada pengaruh Belanja Barang (X_6) terhadap IPM (Y)
H7. Ada pengaruh Belanja Modal (X_7) terhadap IPM (Y)
H8. Ada pengaruh Komitmen Kepala Daerah (X_8) terhadap IPM (Y)
H9. Ada pengaruh PDRB (X_9) terhadap IPM (Y)
H10. Ada pengaruh Rasio Ketergantungan (X_{10}) terhadap IPM (Y)

METODE

Jenis Penelitian dan Populasi

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif asosiatif. Populasinya yaitu seluruh kabupaten dan kota di Provinsi Kalimantan Selatan yang berjumlah 13 daerah dimana terdiri dari 11 kabupaten dan 2 kota. Populasi sebanyak 13 Kabupaten/Kota tersebut akan dikalikan dengan empat tahun periode pengamatan. Sehingga jumlah akhir yang akan di observasi sebanyak 52 *data pooling* yang akan diteliti seluruhnya.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan yaitu data indeks pembangunan manusia, data PDRB, dan data rasio ketergantungan Kabupaten/Kota Provinsi Kalimantan Selatan yang diperoleh dari website Badan Pusat Statistik (BPS) Kalimantan Selatan. Data laporan kinerja masing-masing pemerintah daerah diperoleh dari publikasi melalui website resmi pemerintah daerah. Sedangkan data laporan realisasi anggaran diperoleh dari pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier berganda dengan metode estimasi *Ordinary Least Squares* (OLS). Model regresi *double-log* digunakan karena terjadi multikolonearitas pada data penelitian ini. Oleh karena teknik analisis data perlu disesuaikan dari multiple linear regression menjadi *double-log regression,* dimana kedua belah persamaan dirubah dalam bentuk logaritma natural kecuali variabel dummy (Ghozali, 2016). Model persamaan untuk regresi linier berganda dengan model regresi *double-log* yaitu sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{LnIPM}_{it} = a + b_1\,\text{LnPAD}_{it} + b_2\,\text{LnDB}_{it} + b_3\,\text{LnDAU}_{it} + b_4\,\text{LnDAK}_{it} + b_5\,\text{LnBP}_{it} \\ + b_6\,\text{LnBB}_{it} + b_7\,\text{LnBM}_{it} + b_8\,\text{KKD}_{it} + b_9\,\text{LnPDRB}_{it} + b_{10}\,\text{LnRK}_{it} + e_{it}\end{aligned}$$

Dimana:
IPM = Indeks Pembangunan Manusia
PAD = Pendapatan Asli Daerah
DBH = Dana Bagi Hasil
DAU = Dana Alokasi Umum
DAK = Dana Alokasi Khusus
BP = Belanja Pegawai
BB = Belanja Barang
BM = Belanja Modal
KKD = Komitmen Kepala Daerah
PDRB = Produk Domestik Regional Bruto
RK = Rasio Ketergantungan
a = konstanta

b = koefisien regresi
e = error
$_{it}$ = Kabupaten/Kota *i* pada tahun *t*

HASIL

Pengaruh Pendapatan Asli Daerah (X_1), Dana Bagi Hasil (X_2), Dana Alokasi Umum (X_3), Dana Alokasi Khusus (X_4), Belanja Pegawai (X_5), Belanja Barang (X_6), Belanja Modal (X_7), Komitmen Kepala Daerah (X_8), PDRB (X_9), Rasio Ketergantungan (X_{10}) terhadap Indeks Pembangunan Manusia (Y)

Tabel 1. Hasil Uji Statistik

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	8,732	,526		16,602	,000
	PAD	,057	,012	,472	4,887	,000
	DBH	-,020	,012	-,153	-1,647	,107
	DAU	-,033	,034	-,122	-,982	,332
	DAK	,003	,003	,060	,925	,360
	BP	-,110	,034	-,449	-3,250	,002
	BB	,012	,017	,065	,717	,478
	BM	,007	,012	,038	,617	,541
	KKD	-,033	,007	-,239	-4,819	,000
	PDRB	,035	,011	,328	3,136	,003
	RK	-,820	,078	-,700	-10.473	,000

Hasil Uji:

Berdasarkan output SPSS uji regresi linier berganda pada tabel *Coefficient* kelompok sig: Nilai Sig:

- Pendapatan Asli Daerah (X_1), P_{Value} (0,000) < 0,05 maka H_0 ditolak
- Dana Bagi Hasil (X_2), P_{Value} (0,107) > 0,05 maka H_0 diterima
- Dana Alokasi Umum (X_3), P_{Value} (0,332) > 0,05 maka H_0 diterima
- Dana Alokasi Khusus (X_4), P_{Value} (0,360) > 0,05 maka H_0 diterima
- Belanja Pegawai (X_5), P_{Value} (0,002) < 0,05 maka H_0 ditolak
- Belanja Barang (X_6), P_{Value} (0,478) > 0,05 maka H_0 diterima
- Belanja Modal (X_7), P_{Value} (0,541) > 0,05 maka H_0 diterima
- Komitmen Kepala Daerah (X_8), P_{Value} (0,000) < 0,05 maka H_0 ditolak
- PDRB (X_9), P_{Value} (0,003) < 0,05 maka H_0 ditolak
- Rasio Ketergantungan (X_1), P_{Value} (0,000) < 0,05 maka H_0 ditolak

Dari berbagai faktor yang diuji, ada lima variabel yang memiliki pengaruh signifikan kepada Indeks Pembangunan Manusia. Dua variabel yang berpengaruh positif yaitu variabel pendapatan asli daerah yang mempunyai nilai t-hitung 4,887 > t-tabel 2,018 dan variabel PDRB yang mempunyai nilai t-hitung 3,136 > t-tabel 2,018. Sedangkan variabel yang berpengaruh negatif ada tiga, yaitu variabel belanja pegawai yang mempunyai nilai t-hitung -3,250 < t-tabel 2,018, variabel komitmen kepala daerah yang mempunyai nilai t-hitung -4,819 < t-tabel 2,018, dan

variabel rasio ketergantungan yang mempunyai nilai t-hitung -10,473 < t-tabel 2,018.

PEMBAHASAN

Pengaruh Pendapatan Asli Daerah terhadap IPM

Penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan asli daerah pada Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan ini searah dan signifikan dengan indeks pembangunan manusia Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan. Hal ini dapat diartikan bahwa pemerintah Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan mengelola pendapatan asli daerahnya untuk pembangunan di daerah, sehingga pendapatan asli daerah berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sarkoro (2016) bahwa pendapatan asli daerah berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan asli daerah berperan penting dalam peningkatan kualitas pembangunan manusia Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan. Selain itu, penggunaan pendapatan asli daerah pada Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan memang untuk pelaksanaan pembangunan yang merupakan pelaksanaan otonomi daerah sebagai perwujudan desentralisasi. Hal ini sesuai dengan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004, Pendapatan Asli Daerah bertujuan memberikan kewenangan kepada Pemerintah Daerah untuk mendanai pelaksanaan otonomi daerah sesuai dengan potensi Daerah sebagai perwujudan Desentralisasi.

Pengaruh Dana Bagi Hasil terhadap IPM

Penelitian ini menunjukkan bahwa dana bagi hasil tidak berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia. Hal ini dikarenakan pemerintah kabupaten/kota di Kalimantan Selatan menggunakan dana bagi hasil untuk keperluan daerah yang mungkin tidak berdampak ke pembangunan manusia di daerah tersebut sehingga tidak mempengaruhi indeks pembangunan manusia. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Damayanti (2014) yang menunjukkan bahwa dana bagi hasil berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia di kabupaten/kota Nusa Tenggara Barat.

Selain itu, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dana bagi hasil tidak searah dan tidak signifikan terhadap indeks pembangunan manusia karena ketidakmerataan dana bagi hasil yang diperoleh pada kabupaten/kota di Kalimantan Selatan dan juga karena penggunaan dana bagi hasil lebih banyak untuk keperluan daerah yang tidak memberikan dampak ke pembangunan manusia di daerah. Sehingga menyebabkan

dana bagi hasil tidak berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia pada kabupaten/kota di Kalimantan Selatan.

Pengaruh Dana Alokasi Umum terhadap IPM

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dana alokasi umum tidak berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia pada kabupaten/kota di Kalimantan Selatan karena pengalokasian dana alokasi umum lebih digunakan untuk keperluan daerah yang lain sehingga tidak berdampak terhadap indeks pembangunan manusia. Meskipun dana alokasi umum dialokasikan untuk belanja pegawai yang memiliki dampak terhadap peningkatan kualitas sumber daya manusia. Tetapi, selain digunakan untuk belanja pegawai, dana alokasi umum juga digunakan untuk keperluan daerah yang tidak berdampak terhadap indeks pembangunan manusia. Sehingga menyebabkan dana alokasi umum tidak berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia pada kabupaten/kota di Kalimantan Selatan.

Pengaruh Dana Alokasi Khusus terhadap IPM

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dana alokasi khusus tidak searah dan tidak signifikan terhadap indeks pembangunan manusia karena jumlah dana alokasi khusus kabupaten/kota di Kalimantan Selatan yang masih sedikit dengan kegiatan dana alokasi khusus yang banyak. Selain itu, juga karena penggunaan dana alokasi khusus yang lebih dialokasikan untuk pembangunan sarana dan prasarana yang berarti pembangunan fisiknya sedangkan dalam pembangunan manusia juga diperlukan peningkatan kualitasnya. Sehingga menyebabkan dana alokasi khusus tidak berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia pada kabupaten/kota di Kalimantan Selatan.

Pengaruh Belanja Pegawai terhadap IPM

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa belanja pegawai berperan penting dalam meningkatkan kualitas pembangunan manusia karena belanja pegawai itu digunakan untuk gaji para tenaga pendidik, tenaga kesehatan, dan pegawai lain sebagai pelaku pembangunan manusia. Tetapi, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa belanja pegawai pada Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan ini berpengaruh negatif yang artinya signifikan tetapi tidak searah dengan indeks pembangunan manusia Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan. Hal ini dapat diartikan bahwa banyaknya jumlah yang dikeluarkan untuk belanja pegawai masih belum bisa menjadikan indeks pembangunan manusia tinggi. Dengan kata lain, pemerintah Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan

mengeluarkan dana yang banyak untuk belanja pegawai tetapi indeks pembangunan manusia di kabupaten/kota Kalimantan Selatan masih rendah.

Pengaruh Belanja Barang terhadap IPM

Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel belanja barang tidak berpengaruh yang artinya variabel ini tidak searah dan tidak signifikan terhadap indeks pembangunan manusia. Hal ini dikarenakan belanja barang kabupaten/kota di Kalimantan Selatan digunakan untuk keperluan yang tidak berdampak terhadap pembangunan manusianya. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Suryati (2015) menunjukkan bahwa belanja barang berpengaruh terhadap kesejahteraan masyarakat kabupaten/kota di Provinsi Kalimantan Barat.

Penggunaan belanja barang lebih banyak dikeluarkan untuk keperluan operasional pemerintah, seperti belanja pakaian dinas, belanja perjalanan dinas, belanja perlengkapan dan peralatan kantor, serta belanja lainnya. Meskipun ada sebagian belanja barang yang digunakan untuk belanja pemeliharaan jalan, belanja hibah dan bantuan untuk masyarakat lainnya. Tetapi, tidak berdampak terhadap pembangunan manusia sehingga belanja barang pada kabupaten/kota di Kalimantan Selatan tidak berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia.

Pengaruh Belanja Modal terhadap IPM

Hasil penelitian ini yang menunjukkan bahwa belanja modal tidak searah dan tidak signifikan terhadap indeks pembangunan manusia kabupaten/kota di Kalimantan Selatan. Hal ini dikarenakan belanja modal yang dikeluarkan oleh pemerintah lebih banyak untuk keperluan yang tidak berdampak terhadap pembangunan manusia, seperti belanja modal pengadaan peralatan kantor, pengadaan bangunan gedung tempat kerja dan tempat tinggal baru, serta belanja yang lain. Hal ini berarti belanja modal pada kabupaten/kota di Kalimantan Selatan digunakan untuk kegiatan yang kurang berkaitan dengan peningkatan indeks pembangunan manusia sehingga variabel belanja modal tidak berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia kabupaten/kota di Kalimantan Selatan.

Pengaruh Komitmen Kepala Daerah terhadap IPM

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komitmen kepala daerah pada Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan ini berpengaruh negatif yang artinya signifikan tetapi tidak searah dengan indeks pembangunan manusia Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan. Hal ini dapat diartikan bahwa banyaknya kepala daerah yang telah berkomitmen tentang

pembangunan manusia di bidang pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakat untuk daerahnya masih belum bisa menjadikan indeks pembangunan manusia tinggi. Dengan kata lain, kepala daerah atau pemimpin Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan sudah banyak yang berkomitmen tentang pembangunan manusia yang tercantum dalam visi misinya tetapi indeks pembangunan manusia di kabupaten/kota Kalimantan Selatan masih rendah.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komitmen kepala daerah memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas pembangunan manusia karena dengan adanya komitmen kepala daerah dapat menjadikan pengelolaan keuangan daerah untuk pembangunan manusia di bidang pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakat dapat dikelola dengan baik serta menjadikan pelaksanaan pengawasan atas kinerja pemerintah daerah sebagai pelaku dari pembangunan manusia itu sendiri dapat ditingkatkan. Tetapi, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komitmen kepala daerah berpengaruh negatif yaitu hal yang kontradiktif dengan teori, hal ini bisa jadi karena komitmen kepala daerah masih dalam tataran *lip-service* (lebih dominan janji dan jargon semata) dimana komitmen tersebut belum sepenuhnya diimplementasikan melalui perangkat fiskal daerah (APBD) dan sumber daya lain yang dimiliki.

Pengaruh PDRB terhadap IPM

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk domestik regional bruto berpengaruh positif terhadap indeks pembangunan manusia. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Bhakti (2012) yang menunjukkan bahwa produk domestik regional bruto berpengaruh terhadap indeks pembangunan manusia. Karena dengan produk domestik regional bruto yang tinggi dapat meningkatkan indeks pembangunan manusia yang sebagian diukur dari kesejahteraan masyarakatnya. Tetapi, pada kenyataannya produk domestik regional bruto pada kabupaten/kota di Kalimantan Selatan masih rendah. Hal inilah yang menyebabkan indeks pembangunan manusia masih rendah.

Pengaruh Rasio Ketergantungan terhadap IPM

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa rasio ketergantungan pada Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan ini berpengaruh negatif yang artinya signifikan tetapi tidak searah dengan indeks pembangunan manusia Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan. Hal ini dapat diartikan bahwa tingginya tingkat rasio ketergantungan menjadikan indeks pembangunan manusia rendah. Dengan kata lain, besarnya tanggungan masyarakat yang berusia produktif untuk menanggung masyarakat yang berusia tidak produktif pada Kabupaten/Kota di Kalimantan Selatan

menyebabkan indeks pembangunan manusia di kabupaten/kota Kalimantan Selatan masih rendah.

Todaro dan Smith (2011) mengungkapkan bahwa rasio ketergantungan merupakan perbandingan jumlah penduduk usia yang tidak produktif dengan jumlah penduduk usia produktif. Di mana dalam suatu daerah pasti terdapat masyarakat yang berusia tidak produktif dan belum dapat bekerja, sehingga masyarakat yang berusia produktif berkewajiban menanggung beban penduduk yang berusia tidak produktif ini. Hal ini terjadi pada masyarakat kabupaten/kota di Kalimantan Selatan yang memiliki angka rasio ketergantungan cukup tinggi dan menyebabkan pembangunan manusia di daerah rendah karena banyaknya tanggungan yang ditanggung oleh masyarakat kabupaten/kota di Kalimantan Selatan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, dapat diambil kesimpulan bahwa variabel independen yang berpengaruh positif terhadap IPM di kabupaten/kota Kalimantan Selatan yaitu pendapatan asli daerah dan PDRB. Adapun variabel independen yang berpengaruh negatif terhadap IPM di kabupaten/kota Kalimantan Selatan yaitu belanja pegawai, komitmen kepala daerah, dan rasio ketergantungan. Sedangkan variabel independen yang lain seperti dana bagi hasil, dana alokasi umum, dana alokasi khusus, belanja barang, dan belanja modal tidak berpengaruh terhadap IPM di kabupaten/kota Kalimantan Selatan.

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi bagi pemerintah kabupaten/kota di Kalimantan Selatan untuk meningkatkan indeks pembangunan manusia yang mencakup tiga hal, yaitu pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakat. Hal tersebut dilakukan dengan cara meningkatkan pendapatan asli daerah kabupaten/kota dengan menggali potensi daerah lebih banyak lagi dan juga mengelola penerimaan khususnya dana perimbangan yang jumlahnya cukup besar serta menggunakan anggaran belanja khususnya belanja barang dan belanja modal untuk dialokasikan lebih banyak lagi pada kegiatan/program yang mengarah ke peningkatan indeks pembangunan manusia kabupaten/kota di Kalimantan Selatan. Selain itu, bagi para calon pemimpin yang ingin menjadi kepala daerah kabupaten/kota di Kalimantan Selatan diharapkan dapat berkomitmen dan merealisasikannya untuk terus menerus melakukan pembangunan manusia di daerah tersebut. Diharapkan juga dapat memberikan manfaat bagi masyarakat untuk meningkatkan kualitas diri supaya menjadikan daerahnya lebih berkembang dan ikut serta dalam melakukan pembangunan manusia di bidang pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakat pada kabupaten/kota di Kalimantan Selatan.

Kemudian penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan ide/gagasan yang baru dengan menambah variabel independen lain yang lebih bervariasi dan tidak terdapat dalam model penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Provinsi Kalimantan Selatan. 2009. *Penelitian Indeks Pembangunan Manusia (IPM) di Kalimantan Selatan.* Banjarmasin: Balitbangda Prov. Kalsel.

Badan Pusat Statistik. (2017, desember 8). Indeks Pembangunan Manusia Provinsi Kalimantan Selatan 2013-2016. hal. (http://www.kalsel.bps.go.id).

Bhakti, N. A. (2012). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Indeks Pembangunan Manusia di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 452-469

Damayanti, M. I. (2014). Pengaruh Pendapatan Asli Daerah(PAD), Dana Bagi Hasil(DBH), Dana Alokasi Umum(DAU), Dana Alokasi Khusus(DAK) Terhadap Indeks Pembangunan Manusia(IPM) di Kabupaten/Kota Provinsi Nusa Tenggara Barat Periode Tahun 2009-2012

Dewi, S. (2014, April 5). Rasio Ketergantungan Analisa Untuk Indonesia. *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jayakarta*, hal. 1-7.

Ghozali, I. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23* (3 ed.). Semarang: Universitas Diponegoro.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure . *Journal of Financial Economics*, 305-360.

Nordiawan, D., Putra, I. S., & Rahmawati, M. 2012. *Akuntansi Pemerintahan.* Jakarta: Salemba Empat.

Peraturan Menteri Dalam Negeri (Permendagri) Nomor 13 Tahun 2006 Tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah.

Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 214/PMK.05/2013 Tentang Bagan Akun Standar

Priambodo, A. 2015. Analisis Pengaruh Belanja Pemerintah Daerah Terhadap Indeks Pembangunan Manusia (Studi Pada Kabupaten/Kota Di Pulau Jawa Tahun 2007-2013). *Universitas Brawijaya Malang*, 1-14.

Sarkoro, H. 2016. Pengaruh Belanja Daerah, Dana Alokasi Umum, Dana Alokasi Khusus, dan Pendapatan Asli Daerah Terhadap Indeks Pembangunan Manusia. *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta*, 1-19.

Todaro, M. P., & Smith, S. C. 2011. *Pembangunan Ekonomi.* Jakarta: Erlangga.

Undang Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2016 Tentang Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara Tahun Anggaran 2017

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2004 Tentang Perimbangan Keuangan Antara Pemerintah Pusat Dan Pemerintah Daerah.

PENGARUH PENGETAHUAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI (TIK) DASAR DAN KETERAMPILAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN UNIVERSITAS PAMULANG (UNPAM) TANGERANG SELATAN

Suprijartono
Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang Tangerang Selatan
Email: tono_nagamaslawfirm@yahoo.com

Abstract: *The quality of institutional services becomes a challenge that can not be ignored as a manifestation of human resource professionalism not to mention employees in Pamulang University South Tangerang. The facts show that not all UNPAM work unit services are optimal. In the library services that look for books and catalogs that are expected to facilitate the responded visitors agreed under the proportion of 50%. This condition indicates that the performance of employees UNPAM South Tangerang not yet optimal. The purpose of this study is to analyze the influence of basic communication technology and information (ICT) knowledge and work skills on employee performance. The research method used is survey. The research population is the employees of UNPAM with the sample covering work unit based on communication and information technology ie personnel unit, library, and academic faculty. Data analysis technique using path analysis test. The result of the research as follows: 1) there is positive direct influence of basic ICT knowledge to employee performance (β Y1 = 0,298); 2) There is positive direct effect of work skill to employee performance (β Y2 = 0,593), and 3) direct positive basic ICT knowledge to work skills (βx21 = 0.663).*

Keywords: *basic ICT knowledge, work skill, performance of employee.*

PENDAHULUAN

Mutu pelayanan institusi menjadi tantangan yang tidak dapat diabaikan sebagai wujud profesionalisasi sumberdaya manusia tidak terkecuali tenaga karyawan di Universitas Pamulang Tangerang Selatan. Manajemen layanan karyawan institusi yang baik akan menjadi faktor penting bagi kinerja. Indikator penampilan kerja suatu hasil kerja kelompok profesional dan kelompok manjerial diukur dengan beberapa standar yaitu mutu pelayanan, efisiensi pelayanan, dan cakupan pelayanan.

Universitas Pamulang (UNPAM) merupakan suatu organisasi yang kompleks, dengan jumlah mahasiswa yang pada saat ini mencapai puluhan ribu maka dalam pengelolaannya perlu didukung oleh kinerja karyawan yang tinggi.

UNPAM Sebagai institusi yang kompleks tetap dituntut untuk menjalankan misinya sebagai institusi pelayanan sosial dalam bidang pendidikan tinggi dengan mengutamakan pelayanan kepada masyarakat dan harus selalu memperhatikan etika layanan. Masalah pelayanan institusi berkenaan dengan layanan umum tidak dapat dipisahkan dari karyawan. Suatu kenyataan yang ada di lapangan dengan masih adanya kesenjangan *stakeholder* maupun warga institusi itu sendiri, berarti masih banyak faktor yang perlu diperbaiki oleh pihak institusi dalam melaksanakan fungsi pelayanan kepada warga institusi sehingga kinerjanya menjadi tinggi. Data yang dikumpulkan oleh berikut memberikan gambaran tentang aspek kinerja melalui fungsi layanan, yakni di unit kerja Perpustakaan UNPAM, seperti berikut:

Tabel 1.
Layanan Unit Kerja Perputakaan UNPAM Tangerang Selatan
(n= 94 mahasiswa)

No.	Layanan Karyawan Perpustakaan UNPAM	Setuju	Tidak setuju
1.	Mencari buku di perpustakaan tidak sulit.	29%	71%
2.	Katalog buku perpustakaan Universitas Pamulang mudah digunakan pengunjung.	44%	54%
3.	Pustakawan Universitas Pamulang membantu pengunjung saat mencari buku yang di cari pengunjung.	58%	42%
4.	Pustakawan Universitas Pamulang memberikan informasi yang relevan atau tepat.	66%	34%

Sumber: Diolah dari YUSUFA (2017)

Tampak bahwa dari fakta dalam Tabel 1 belum seluruh layanan unit kerja perpustakaan menunjukkan kinerja yang tinggi. Bahkan layanan mencari buku dan katalog yang diharapkan mempermudah pengunjung direspon setuju di bawah proporsi 50%. Kondisi ini mengindikasikan bahwa kinerja karyawan UNPAM tangerang Selatan belum optimal.

Berkenaan dengan belum optimalnya kinerja karyawan maka banyak faktor yang mempengaruhinya. Di antara faktor tersebut menyangkut: pengetahuan teknologi informasi dan komunikasi (TIK)

dasar, profesional kerja, disiplin, motivasi kerja, pengalaman kerja, keterampilan kerja karyawan, dan lain sebagainya. Setiap institusi tentu akan berusaha untuk memberikan perbaikan dalam hal layanan yang diberikan oleh para karyawan. Seberapa besar kontribusi perbaikan tersebut dapat meningkatkan kinerja karyawan.

Setiap institusi tentu akan berusaha untuk memberikan perbaikan dalam hal layanan yang diberikan oleh para karyawan. Seberapa besar kontribusi perbaikan tersebut dapat meningkatkan kinerja karyawan. Dalam konteks ini, penelitian bertujuan untuk:

1) Membuktikan pengaruh langsung pengetahuan TIK dasar terhadap kinerja karyawan.
2) Membuktikan pengaruh langsung keterampilan kerja terhadap kinerja karyawan.
3) Membuktikan pengaruh langsung pengetahuan TIK dasar terhadap kinerja karyawan.

KAJIAN PUSTAKA

Kinerja Karyawan

Tinjauan pustaka tentang kinerja dapat disimak melalui beberapa sumber berikut. Bernardin dan Russel sebagaimana dikutip Gomes (2000), menyatakan bahwa kinerja adalah catatan hasil (*outcome)* yang dihasilkan dari fungsi suatu pekerjaan tertentu atau kegiatan selama periode waktu tertentu. Dalam definisi ini penekanannya juga pada fungsi tetapi dengan merujuk pada batasan waktu. Menurut Schuler dan Jackson 1999), kriteria kinerja meliputi tiga hal, yakni: Pertama, kriteria berdasarkan sifat, yaitu kriteria yang memusatkan pada karakteristik pribadi seorang karyawan seperti loyalitas, keandalan, kemampuan berkomunikasi, dan keterampilan memimpin. Kedua, kriteria berdasarkan perilaku, yaitu kriteria yang dipusatkan pada bagaimana pekerjaan dilaksanakan. Ketiga, kriteria berdasarkan hasil, yaitu kriteria yang difokuskan pada hasil yang dicapai ketimbang bagaimana pekerjaan itu dihasilkan.

Menurut Colquit, Lepin dan Wesson (2009), kinerja adalah nilai-nilai yang terbentuk dan memberikan konstribusi secara positif atau negatif terhadap pencapaian tujuan organisasi. Kinerja menekankan pada pembentukan nilai-nilai yang positif terhadap tujuan organisasi. Dengan kata lain bahwa kinerja mencakup perilaku yang menjadi pengontrol bagi anggota organisasi dalam mencapai tujuan organisasi.

Danim (2008), mendefinisikan kinerja dengan kemampuan seseorang dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan profesinya. Pada tingkat tinggi kinerja dimuati unsur-unsur kiat atau seni yang menjadi tampilan profesional. Esensi penilaian kinerja adalah sejauh mana apa yang telah ditetapkan supaya dilakukan, sejauh mana ketetapan yang ada

sudah dikerjakan, hal-hal apa yang akan dilakukan kemudian, dan cara mengetahui kalau ketetapan itu sudah dikerjakan.

Menurut Nael (2004), kinerja pegawai adalah tingkat efektifitas pencapaian hasil kerja. Seberapa akurat, seberapa detail, seberapa besar, pencapaian hasil dari target yang direncanakan. Secara umum pencapaian kinerja dipandang dari dua sudut. Pertama, secara subjektif yaitu efektivitas yang terkait dengan perencanaan, pengambilan keputusan, pendelegasian, motivasi dan tingkat inovasi. Kedua, secara objektif yaitu pencapaian target didekatkan pada ukuran jumlah, prosentase, biaya, kerugian dan lain sebagainya.

As'ad (2004), memberikan batasan bahwa pada umumnya kinerja diberi batasan sebagai kesuksesan seseorang didalam melaksanakan suatu pekerjaan. Cakupan sasaran kinerja meliputi: masukan (*input*), keluaran (*output*), hasil (*result*), manfaat (*benefit*) dan dampak (*impact*). Sasaran masukan adalah sesuatu yang dibutuhkan agar pelaksanaan berjalan untuk menghasilkan proses. Sasaran keluaran adalah segala sesuatu yang mencerminkan fungsi keluaran kegiatan jangka panjang atau efek langsung.

Sasaran manfaat adalah sesuatu yang terkait dengan tujuan akhir kegiatan. Sasaran dampak adalah pengaruh pada setiap tingkat berdasarkan asumsi yang telah ditetapkan. Tugas utama manajer di tempat kerja adalah menggerakan motivasi pegawai di tempat kerja dan meningkatkan kemampuan setiap pegawai sesuai dengan perannya agar dapat mencapai kinerja yang optimal. Karena secara matematik, kinerja merupakan fungsi dari kemampuan dan motivasi.

Oleh Sedarmiyanti (2001), kinerja juga dimakanai dengan segala hal untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Kinerja juga dapat disebut dengan istilah-istilah lain dengan makna yang sama, yakni: 1) prestasi kerja 2) pelaksana kerja 3) pencapaian kerja, dan 4) hasil kerja/untuk kerja atau penampilan kerja. Rivai dan Basri (2005), menjelaskan faktor-faktor yang menandai kinerja adalah hasil ketentuan: 1) kebutuhan yang dibuat pekerja; 2) tujuan yang kompleks; 3) kemampuan; 4) kompleksitas; 5) komitmen; 6) umpan balik; 7) situasi 8) pembatasan; 9) perhatian pada setiap kegiatan; 10) usaha; 11) ketekunan; 12) ketaatan; 13) kesediaan untuk berkorban; dan 14) memiliki standar yang jelas.

Sementara Manullang (2001), memberikan ukuran untuk kinerja seperti: 1) kualitas; 2) kemampuan; 3) kualitas kerja; 4) pengetahuan mengenai tugas; 5) kerjasama; 6) inisiatif; 7) adaptabilitas; 8) kehadiran; 9) perencanaan dan pengorganisasian; 10) kesehatan. Untuk itu Lakein (1997), berpendapat bahwa dalam bekerja perlu memilih tugas terbaik yang hendak dilakukan dari semua kemungkinan tugas yang tersedia, kemudian melakukan pekerjaan itu dengan cara yang efisien dan efektif.

Menentukan pilihan yang tepat mengenai bagaimana waktu, jauh lebih penting daripada melakukan semua kegiatan. Kinerja karyawan adalah hasil kerja seseorang dalam melaksanakan tugas pokoknya dalam mencapai tujuan institusi tempat kerja berupa tanggung jawab, kerjasama, ketaatan, inisiatif, dan kejujuran.

Pengetahuan TIK Dasar

Pengetahuan secara sederhana dipahami sebagai kesan di dalam pemikiran manusia yang merupakan hasil penggunaan pancainderanya (Suriasumantri, 1998). Pemaknaan pengetahuan secara sederhana ini sejalan dengan pendapat Suriasumantri, bahwa pengetahuan pada hakikatnya merupakan segenap apa yang kita ketahui tentang suatu obyek tertentu dan merupakan khasanah kekayaan mental yang secara langsung maupun maupun tidak langsung memperkaya kehidupan kita.

Esensi tentang pengetahuan di atas adalah adanya sekumpulan ide dan fakta apapun yang dapat dipercaya dan diuji untuk memecahkan masalah yang dihadapi manusia. Pengetahuan juga merupakan sumber jawaban dari berbagai pertanyaan yang muncul dalam kehidupan dan dapat digunakan sebagai alat untuk memecahkan berbagai masalah, sehingga dapat dipahami bahwa pengetahuan itu sebagai bentuk kekayaan pikiran manusia yang sangat penting dan bermanfaat untuk menjawab pertanyaan yang selalu muncul dalam benak pikiran manusia.

Pengetahuan sekaligus membantu manusia untuk memecahkan masalah yang dihadapinya. Ross (1972), juga menyatakan bahwa pengetahuan merupakan obyek yang hakiki dan sekaligus sebagai alat yang berharga karena dapat digunakan untuk memecahkan masalah. Inti pendapat Ross, adalah pengetahuan tentang suatu obyek tertentu dapat dimanfaatkan oleh manusia untuk memecahkan berbagai masalah yang dihadapinya. Kinnchla, Darley, dan Glucksberg (1991), menjelaskan bahwa pengetahuan terdiri atas 4 (empat) tipe, yakni: pengetahuan deklaratif atau pengetahuan proporsional, pengetahuan prosedural, pengetahuan episode, dan pengetahuan semantik. Tipe pengetahuan ini dijelaskan di bawah ini.

Pertama, pengetahuan deklaratif atau proporsional adalah pengetahuan factual. Kedua, pengetahuan prosedural adalah pengetahuan bagaimana melakukan sesuatu, misalnya membuat program komputer atau memakai sepatu. Ketiga, pengetahuan episode yakni pengetahuan yang berisi proposisi-proposisi yang menjelaskan pengalaman khusus atau episode di masa lalu. Misalnya saya ke sekolah pagi ini.

Jadi pada intinya pengetahuan adalah proses mental yang berupa pemikiran, pengambilan keputusan, penilaian, membayangkan, memecahkan masalah, menggolongkan dan pertimbangan. Cakupan

pengetahuan yang demikian luas tersebut konkritnya dijelaskan oleh sosiolog Brinkerhoff dan White (1988), yang melihat pengetahuan sebagai suatu pernyataan yang dianggap sebagai suatu kebenaran, dan kebenaran pernyataan tersebut berasal dari pemegang otoritas, hasil pembicaraan, dari gereja, seseorang yang dikagumi, pengalaman supranatural dan interpretasi individual dari pengalamannya.

Devenport dan Prusak (1999), mempertegas pendapat Brinkerhoff dan White, yang menyatakan bahwa pengetahuan merupakan suatu kumpulan berbagai pengalaman, nilai-nilai dan informasi yang saling berkaitan dengan obyek, yang digunakan sebagai dasar dalam menerima dan menilai informasi serta pengalaman baru yang diterapkan dalam pikiran seseorang. Selanjutnya pengetahuan tersebut tidak hanya disimpan dalam dokumen tetapi digunakan dalam kegiatan sehari-hari.

Menurut Bloom *et al* (1984), menjelaskan bahwa pengetahuan adalah segala sesuatu yang diketahui, untuk selanjutnya obyek yang diketahui menjadi sesuatu yang bermakna bagi individu yang bersangkutan. Pengetahuan itu masuk dalam domain kognitif dan mempunyai sembilan aspek pengertian yakni fakta, kaidah, hubungan antara obyek, metodologi, klasifikasi, prinsip, generalisasi, teori dan struktur. Manusia yang masuk dalam domain kognitifnya yang mengandung sembilan pengertian: fakta, kaidah, hubungan antara obyek, metodologi, klasifikasi, prinsip, generalisasi, teori, dan struktur.

Brubasher (1981), melihat pengetahuan tidak sekedar informasi, dikarenakan informasi akan menjadi pengetahuan jika dinilai memiliki relevansi dengan pemecahan permasalahan yang khusus dan diuji dalam pengalaman. Pengetahuan tidak lain informasi yang berfungsi untuk memecahkan masalah khusus dan teruji dalam pengalaman manusia. Pengetahuan sebagai informasi yang mempunyai relevansi terhadap pemecahan masalah dan teruji secara pengalaman.

Menurut Puslitbang Atpel (2008), berkenaan dengan isu-isu pengetahuan tentang teknologi informasi dan komunikasi (TIK) sebagai bagian dari ilmu pengetahuan dan teknologi secara umum adalah semua teknologi yang berhubungan dengan pengambilan, pengumpulan (akuisisi), pengolahan, penyimpanan, penyebaran, dan penyajian informasi. Tercakup dalam dalam definisi tersebut adalah semua perangkat keras, perangkat lunak, kandungan isi, dan infrastruktur komputer maupun telekomunikasi.

Keterampilan Kerja

Setiap tingkah laku yang tampak sebagai akibat kegiatan otot yang digerakan oleh sistem syaraf yang dikategorikan dalam bentuk keterampilan. Ada yang menyamakan kebiasaan dengan keterampilan namun demikian pada dasarnya keduanya berbeda (Syah, 1999). Dijelaskan tentang perbedaan tersebut terletak pada: 1) perbuatan kebiasaan terjadi secara otomatis tanpa disadari sedang keterampilan adalah perbuatan yang terjadi secara sadar dan diperlukan perhatian secara khusus; 2) kebiasaan merupakan cara bertindak yang sama atau seragam sedang keteramilan dapat berbeda-beda menurut waktu dan keadaan; dan 3) keterampilan dapat berfungsi dengan tepat apabila usaha atau latihan terus menerus diadakan pada kebiasaan usaha demikian tidak diperlukan lagi.

Menurut Reber (1988), keterampilan adalah kemampuan melakukan pola-pola tingkah laku yang kompleks dan tersusun rapih secara mulus sesuai dengan keadaan untuk mencapai hasil tertentu. Menurut Yukl (1998), keterampilan adalah kemampuan atau kecakapan untuk menyelesaikan tugas. Keterampilan juga untuk melakukan berbagai jenis kegiatan kognitif atau keperilakuan dengan suatu cara yang efektif. Rae (1996), mengemukakan bahwa kemampuan manusia terdiri atas empat bagian yaitu: kemampuan teknik, kemampuan manajerial, kemampuan perilaku, dan kemampuan konseptual. Keseluruhan kemampuan di atas harus dikombinasikan secara berbeda-beda untuk melaksanakan secara efektif pekerjaan-pekerjaan yang berbeda-beda pula.

Kemampuan konseptual mencakup kemampuan untuk melihat sesuatu aktifitas secara keseluruhan yang mencakup pengertian bagaimana berbagai fungsi dalam suatu organisasi saling bergantung dan bagaimana perubahan suatu bagian mempengaruhi seluruh bagian lain dan mencakup pula visualisasi hubungan dengan masyarakat, kekuatan-kekuatan politis, sosial, dan ekonomi sebagai suatu keseluruhan. Kemampuan berinteraksi yakni interpersonal berkaitan dengan kepandaian seseorang berhubungan dengan orang lain. Kemampuan ini dalam konteks organisasi meliputi kepandaian memotivasi orang lain, mempengaruhi orang lain, memimpin orang lain, membangkitkan semangat tim, menyelesaikan konflik dan sebagainya.

Keterampilan bukan hanya meliputi gerakan motorik melainkan juga pengejawantahan fungsi mental yang bersifat kognitif. Konotasinya pun luas sehingga sampai pada mempengaruhi atau mendayagunakan orang lain. Artinya orang yang mampu menggunakan orang lain secara tepat juga diaanggap sebagai orang terampil.

Keterampilan yang diperoleh dari proses belajar merupakan salah satu indikator untuk menentukan seseorang telah berhasil mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang telah diperolehnya dan seluruh

kemampuan yang ada pada dirinya dalam melakukan aktivitas untuk mencapai tujuan tertentu.

Sesuai dengan pendapat Syah (2002), bahwa keterampilan ialah kegiatan yang berhubungan dengan urat-urat syaraf dan otot-otot yang lazimnya tampak dalam kegiatan jasmaniah seperti menulis, mengetik olah raga dan sebagainya. Meskipun sifatnya motorik, namun keterampilan itu memerlukan koordinasi gerak yang teliti dan kesadaran yang tinggi. Dengan demikian, pegawai yang melakukan gerak motorik dengan koordinasi dan kesadaran yang rendah dapat dianggap kurang atau tidak terampil. Dari uraian kajian pustaka di atas, maka dapat disimpulkan bahwa keterampilan kerja kompetensi seseorang dalam bidang pekerjaannya yang berupa memahami petunjuk kerja, kesiapan bekerja, bekerja sesuai petunjuk, bekerja sistematis, dan menyelesaikan tugas.

Keterkaitan antar Variabel Penelitian

Kompetensi yang ditunjukkan oleh keterampilan kerja karyawan dilandasi oleh pengalamannya selama menempuh pendidikan dan latihan menjadi faktor dalam dunia kerja. Efisiensi sebagai kegiatan yang berhubungan keterampilan yang dimiliki seseorang bermacam-macam bentuknya atau bersifat kompleks. Namun pada dasarnya suatu keterampilan digunakan untuk mendukung dalam melakukan pekerjaan sesuai dengan perintah atau petunjuk kerja.

Karyawan yang memiliki keterampilan mekanis akan mampu melakukan pekerjaan secara mekanis. Keterampilan mekanis merupakan keterampilan yang dimiliki seseorang dan telah menjadi terbiasa ia lakukan yang diwujudkan dengan benar-benar terampil. Dengan memiliki keterampilan adaptasi maka seseorang dapat melakukan pekerjaan atau memecahkan masalah dalam situasi yang baru. Pemakaian secara minimal terhadap sumberdaya, tenaga kerja, manejemen, bahan-bahan/peralatan dan energi yang mendukung keluaran yang tinggi adalah kunci dari pada kinerja.

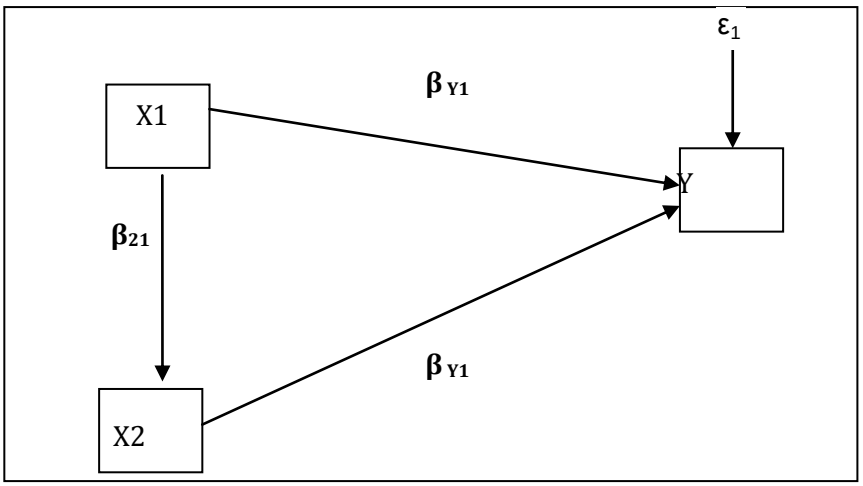
Keseluruhan kemampuan di atas harus dikombinasikan secara berbeda-beda untuk melaksanakan secara efektif pekerjaan-pekerjaan yang berbeda-beda pula. Oleh sebab itu diharapkan upaya yang berkesinambungan untuk mengembangkan kemampuan tersebut sehingga tugasnya dibebankan dapat diselesaikan dengan baik dan diaplikasikan.

Seseorang yang telah berada pada tingkat keterampilan mahir dapat melakukan pekerjaannya itu hampir-hampir tanpa menggunakan pikirannya lagi, seolah-olah secara otomatis. Ini berarti makin tinggi keterampilan kerja maka dengan sendirinya akan mendorong

meningkatnya kinerja karyawan. Pada tingkatan ini maka keterampilan kerja sangat mendukung kinerja karyawan yang tinggi.

Model Hipotesis

Dengan memperhitungkan variabel eksogenus pengetahuan TIK dasar (X1) dan keterampilan kerja (X2) dan variabel terikat adalah kinerja karyawan (Y), maka secara hipotetik dapat digambarkan model hipotetis sebagai berikut:



Hipotesis Penelitian

H1. Ada pengaruh langsung positif pengetahuan TIK dasar (X_1) terhadap kinerja karyawan (Y).

H2. Ada pengaruh langsung positif keterampilan kerja (X2) terhadap kinerja karyawan.

H3. Ada pengaruh langsung positif pengetahuan TIK dasar terhadap kinerja karyawan.

METODE

Penelitian ini merupakan metode survai. Menurut Kerlinger dan Lee (2000), survai ditujukan untuk mengkaji populasi besar maupun kecil yang dipilih dari populasi itu untuk menemukan insidensi, distribusi, dan interelasi relatif dari variabel-variabel.

Dalam penelitian ini sebagai populasi adalah karyawan Universitas Pamulang yang berjumlah 135 orang. Kriteria yang digunakan adalah unit kerja yang dalam layanan menggunakan TIK, yakni: pada kepegawaian, perpustakaan, dan akademik di fakultas.

Adapun Sampel adalah bagian dari populasi yang akan disediakan, diharapkan dapat mewakili secara keseluruhan dari populasi yang ada. Sampel adalah semacam miniatur (mikrokosmos) dari populasinya "(Santoso dan Tjiptono, 2001). Muhidin dan Abdurahman (2002) mengatakan untuk populasi 10-100 orang, sebaiknya sampel diambil 100% dan untuk populasi 100-500 orang sampel diambil sebesar 10-15%. Sampel dalam penelitian ini dengan jumlah karyawan= 31 orang. Penentuan sampel dilakukan dengan teknik random sampling melalui undian nama-nama karyawan yang teah disusun dari masing-maing unit kerja secara proporsional.

Sumber Data

Data yang dikumpulkan melalui penelitian ini berupa jawaban responden yang bersifat skala interval. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner berupa angket dengan jawaban tertutup yakni berupa pilihan yang memiliki skala 1 sampai dengan 5. Dalam penelitian ini secara operasional ditempuh sebagai berikut:

1) Pada pengukuran kinerja karyawan, peneliti memberikan angket kepada pimpinan unit kerja untuk dilakukan penilaian kepada sejumlah responden yang terpilih.
2) Pada pengukuran pengetahuan TIK dasar dan keterampilan kerja dan komitmen profesi penulis memberikan angket kepada masing-masing sampel terpilih dari unit kerja untuk langsung diisi oleh yang responden bersangkutan.

Teknik Analisis Data

Analisis untuk menguji hipotesis dilakukan dengan pengujian persyaratan analisis meliputi uji normalitas galat taksiran. Galat taksiran adalah skor selisih antara harga $\hat{Y}$ yang telah disubstitusikan dengan harga dari masing-masing variabel X_1 pada regresi Y atas X_1 dan X_2 pada regresi Y atas X_2.

Pengujian normalitas galat taksiran ($\hat{Y}$-Y) dilakukan uji Kolmogorov Smiirnov. Perhitungan dilakukan dengan bantuan Program *SPSS seri 16.0*. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui bahwa galat taksiran dari hasil penelitian untuk variabel (Y) yang diteliti memiliki sebaran yang normal. Persyaratan lainnya adalah uji keberartian persamaan regresi empirik, harga koefisien korelasi, dan linearitas regresi empirik. Uji hipotesis statistik digunakan analisi jalur (path analysis) menggunakan sofware Program *SPSS versi 16.00.* Hipotesis statistik yang diuji adalah sebagai berikut:

1. Ho : $\beta_{y1} \leq 0$
   H1 : $\beta_{y1} > 0$
2. Ho : $\beta_{y2} \leq 0$

H1 : $\beta_{y2} > 0$

3. Ho : $\beta_{x21} \leq 0$

H1 : $\beta_{x21} > 0$

HASIL

Paparan Deskriptif

Dari hasil penelitian dapat diringkas perhitungan secara dekriptif sebagai berikut:

Tabel 2.
Statistik Sampel Hasil Penelitian

		Pengetahuan ITI Dasar	Keteramplan Kerja	Kinerja Karyawan UNPAM
N	Valid	31	31	31
Mean		104.8065	105.1290	109.0968
Std. Deviation		3.97844	3.86214	3.33021
Range		19.00	18.00	18.00
Minimum		100.00	100.00	102.00
Maximum		119.00	118.00	120.00

Dari ukuran statistik sampel di atas dapat diperoleh fakta bahwa skor minimum antar variabel dan skor maksimum hampir sama. Demikian halnya dengan rentang skor (*range*) juga hampir sama yakni 18 dan 19. Dengan menggunakan harga *mean,* maka masing-masing variabel dapat dikategorikan atas sebaran distribusi frekuensi sebagai berikut:

Pertama, skor kinerja karyawan. Hasil pengolahan distribusi frekuensi dari *output* SPSS 16.00 dapat ditunjukkan sebagai berikut:

Tabel 3.
Distribusi Frekuensi Skor Kinerja Karyawan
Karyawan UNPAM

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	102	1	1.7	3.2	3.2
	106	8	13.3	25.8	29.0
	107	2	3.3	6.5	35.5
	108	1	1.7	3.2	38.7
	110	15	25.0	48.4	87.1
	112	2	3.3	6.5	93.5
	116	1	1.7	3.2	96.8

	120	1	1.7	3.2	100.0
	Total	31	51.7	100.0	

Pada harga mean skor kinerja karyawan sebesar 109,09, tampak berada dalam frekuensi antara 108-110 dengan persentase 16 responden (26,7%). Kategori ini mendominasi penilaian kinerja karyawan yang berada dalam rentang harga mean. Dengan demikian, secara deskriptif dapat digambarkan secara umum bahwa dalam konteks penelitian ini kinerja karyawan UNPAM berada pada kategori sedang.

Kedua, skor pengetahuan TIK dasar. Hasil pengolahan distribusi frekuensi dari *output* SPSS 16.00 dapat ditunjukkan sebagai berikut:

Tabel 4.
Distribusi Frekuensi Skor Pengetahuan ITI dasar Karyawan UNPAM

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	100	2	3.3	6.5	6.5
	101	4	6.7	12.9	19.4
	102	3	5.0	9.7	29.0
	103	4	6.7	12.9	41.9
	104	6	10.0	19.4	61.3
	105	2	3.3	6.5	67.7
	106	3	5.0	9.7	77.4
	109	4	6.7	12.9	90.3
	110	2	3.3	6.5	96.8
	119	1	1.7	3.2	100.0
	Total	31	51.7	100.0	

Pada harga mean skor pengetahuan TIK dasar karyawan sebesar 104,86, tampak berada dalam frekuensi antara 104-105 dengan persentase adalah 8 responden (13,3%). Kategori yang mendominasi adalah ini berada di bawah rentang harga mean sebanyak 13 responden (41,9%). Dengan demikian, secara deskriptif dapat digambarkan secara umum bahwa dalam konteks penelitian ini pengetahuan TIK dasar UNPAM berada pada kategori rendah.

Ketiga, skor keterampilan kerja. Hasil pengolahan distribusi frekuensi dari *output* SPSS 16.00 dapat ditunjukkan sebagai berikut:

Tabel 5.
Distribusi Frekuensi Skor Keterampilan Kerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	100	2	3.3	6.5	6.5
	101	5	8.3	16.1	22.6
	102	2	3.3	6.5	29.0
	103	5	8.3	16.1	45.2
	105	1	1.7	3.2	48.4
	106	5	8.3	16.1	64.5
	107	1	1.7	3.2	67.7
	108	6	10.0	19.4	87.1
	109	3	5.0	9.7	96.8
	118	1	1.7	3.2	100.0
	Total	31	51.7	100.0	

Pada harga mean skor keterampilan kerja karyawan sebesar 105,12, tampak berada dalam frekuensi antara 105-106 dengan persentase adalah 6 responden (10,00%). Kategori yang mendominasi adalah ini berada di bawah rentang harga mean sebanyak 14 responden (45,2%). Dengan demikian, secara deskriptif dapat digambarkan bahwa secara umum bahwa kinerja karyawan UNPAM masih dapat ditingkatkan terutama dengan memberikan perhatian kepada pengetahuan TIK dasar maupun keterampilan kerja.

Hasil Uji:

Dalam pengujian hipotesis statistik, maka dalam hasil uji penelitian ini dilakukan serangkakain uji dengan rincian masing-masing sebagai berikut:

Uji Normalitas Galat

Hasil uji nromalitas galat masing-masing regresi yahg ditemukan dari penelitian ini dpaat dirangkum sebagai berikut:

Tabel 6.
Ringkasan Hasil Uji Normalitas Galat

		Galat regrei Y atas X1	Galat Regresi Y atas X2
N		31	31
Normal Parameters[a]	Mean	104.8065	105.1290
	Std. Deviation	3.97844	3.86214
Kolmogorov-Smirnov Z		1.076	.896
Asymp. Sig. (2-tailed)		.197	.399
a. Test distribution is Normal.			

Hasil uji normalitas di atas diperoleh bahwa baik padagalat regresi Y atas X1 maupun galat regresi Y atas X2 diperoleh harga Asymp. Sig. (2-tailed) lebih besar 0,05. Hasil ini memberikan kesimpulan uji baahwa populasi berdistribusi normal.

Uji Hipotesis

Uji hipotesis 1 dan 2. Berdasarkan *output* SPSS uji keberartian regresi linear ganda Y atas X1 dan X2 pada tabel Coeffisent kelompok sig, maka dapat dringkas hasilnya sebagai berikut:

Tabel 7.
Ringkasan Hasil Uji Hipotesis 1 dan 2

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	29.191	10.977		2.659	.013
	Pengetahuan TIK Dasar	.250	.117	.298	2.126	.042
	Keterampilan Kerja	.511	.121	.593	4.229	.000

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan UNPAM

Hasil uji menunjukkan bahwa pada uji hipotesis 1, diperoleh harga koefisien beta (βy1)= 0,298 (sig.= 0,042 <0,05). Hasil uji memberikan kesimpulan tolak Ho yang berarti koefisien βy1= 0,298 signifikan. Demikian juga pada uji hipotesis 2, diperoleh harga koefisien beta (βy2)= 0,593 (sig.= 0,000 <0,05). Hasil uji memberikan kesimpulan tolak Ho yang berarti koefisien βy2= 0,593 signifikan.

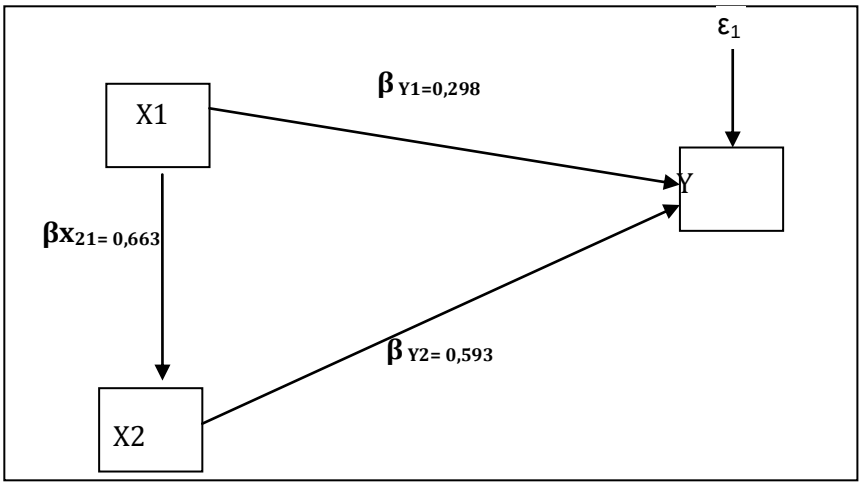
Uji hipotesis 3. Berdasarkan *output* SPSS uji keberartian regresi linear sederhana X2 atas X1 pada tabel Coeffisent kelompok sig, maka dapat dringkas hasilnya sebagai berikut:

Tabel 8.
Ringkasan Hasil Uji Hipotesis 3
Coefficients[a]

Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
B	Std. Error	Beta		
50.919	12.202		4.173	.000
.555	.116	.663	4.771	.000

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan UNPAM

Hasil uji menunjukkan bahwa pada uji hipotesis 3, diperoleh harga koefisien beta (βx21)= 0,663(sig.= 0,000 <0,05). Hasil uji memberikan kesimpulan tolak Ho yang berarti koefisien βx21= 0,663 signifikan. Dari hasil uji hipotesis di atas maka model empirik analisis jalur yang diperoleh dari penelitian ini dapat dituliskan sebagai sebagai berikut:



PEMBAHASAN

Pengujian hipotesis yang telah dipaparkan di atas, secara keseluruhan tidak terdapat yang bertentangan dengan kerangka teoretik penelitian ini. Secara empirik telah teruji bahwa:

1. Pengaruh langsung positif pengetahuan TIK dasar terhadap kinerja karyawan signifikan.
2. Pengaruh langsung positif keterampilan kerja terhadap kinerja karyawan signifikan.
3. Pengaruh langsung positif pengetahuan TIK dasar terhadap keterampilan kerja signifikan.

Hasil yang diperoleh ini sesuai dengan hasil penelitian yang mengukur pengaruh terahdap variabel endogenus tentang kinerja yang dilakukan oleh peneliti lain. Penelitian oleh *Pusporini Palupi* di UNPAM pada tahun 2017 mengungkap bahwa motivasi kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sebesar 0,830. Disiplin kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sebesar 0,872 dan Gaya kepemimpinan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sebesar 0,831.

Penelitian lain juga fokus kepada kinerja karywan sebagai variabel endogenus dilaporkan oleh Hidayah (2016), kompensasi berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,645 dan Fhitung > Ftabel (4,589 > 3,97); (2) Kompensasi berpengaruh positif terhadap Kinerja Karyawan melalui Kepuasan Kerja dengan nilai koefisien mediasi 0,154 dan thitung > t tabel (1,949> 1,991). Kepuasan Kerja dikatakan sebagai variabel mediasi sebagian karena pengaruh langsung lebih besar dari pengaruh tidak langsung (0,456 > 0,154).

Kedua hasil penelitian di atas pada dasarnya memberikan bukti bahwa kinerja karyawan dipengaruhi oleh variabel-variabel endigenus yang terkait dengan diri karyawan. Dengan demikian, melalui 2 (dua) variabel eksogenus yang diungkap dalam penelitian ini dapat diajukan beberap alternatif guna memperbaiki kinerja karyawan UNPAM.

Pertama, bahwa kinerja karyawan dapat ditingkatkan secara langsung dengan meningkatkan secara personal tentang pengetahuan TIK dasar para karyawan. Kondisi ini sesuai dengan fakta bahwa masih dominannya pengetahuan TIK dasar (41,9%) karyawan UNPAM yang termasuk kategori masih kurang.

Kedua, bahwa kinerja karyawan dapat ditingkatkan secara langsung dengan meningkatkan secara personal tentang keterampilan kerja para karyawan. Kondisi ini sesuai dengan fakta bahwa masih dominannya keterampilan kerja (42,5%) karyawan UNPAM yang termasuk kategori masih kurang.

Dengan kedua alternatif di atas, maka tingkat kinerja karyawan UNPAM yang dalam konteks penelitian ini berada dalam kategori sedang dapat ditingkatkan lagi sehingga akan menjadi lebih tinggi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijelaskan pada bagian sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Pertama: 1) terdapat pengaruh langsung positif pengetahuan TIK dasar terhadap kinerja karyawan; 2) terdapat pengaruh langsung positif keterampilan kerja terhadap kinerja karyawan , dan 3) teradapat pegaruh langsung positif pengetahuan TIK dasar terhadap keterampilan kerja signifikan. Kedua, kinerja karyawan UNPAM yang didukung oleh pengetahuan TIK dasar masih didominasi pada kategori kurang dan keterampilan kerja yang didoninasi masih kurang memberikan efek terhadap kinerja karyawan UNPAM pada kategori sedang.

DAFTAR PUSTAKA

Asa'd, Mohammad. 2004. *Seri Ilmu Sumber Daya Manusia: Psikologi.* Yogyakarta: Liberty, 2004.

Bloom, Benjamin S. *et. al*. 1984. *Taxonomy of Educational Objectives: The Classification of Educational Goal.* London: Longman Group Ltd.

Colquit, Jason A., Jeffery A. Lepine., dan Michael Wesson. 2009. *Organizational Behavior: Improving Performance and Commitment in the Workplace.* New York: The McGraw-Hill Companies, Inc., 2009.

Danim, Sudarwan. 2008. *Kinerja Staf dan Organisasi.* Bandung: Pustaka Setia.

Gomes, Faustino Cardoso. 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia.* Yogyakarta: Andi Offset.

Hadjar, Ibnu. 1996. *Dasar-dasar* Metodologi *Penelitian Kuantitatif dalam Pendidikan*. Jakarta: Radja Grafindo Persada.

Hidayah, Nurul. 2016. *Pengaruh Kompensasi terhadap Kinerja Karyawan dengan Kepuasan Kerja sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus pada Karyawan Bagian Keuangan dan Akuntansi universitas Negeri Yogyakarta).* Skripsi tidak Dipublikasikan. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.

Kerlinger, Fred dan Howard B. Lee. 2000. *Foundations of Behavior Research.* Forth Worth: Harcourt College Publisher.

Kinncla, J. Ronald A., John M. Darley, dan Sam Glucksberg. *Psychology. Fifth Edition.* New Jersey: Prentice Hall.

Muhidin Ali, Sambas dan Maman Abdurrahman. 2009. *Analisis Korelasi,. Regresi, dan Jalur dalam Penelitian*. Bandung: Pustaka Setia.

Nael Jr., James E. 2004. *Guide to Performance Appraisal*, terjemahan: W. Setiawan. Jakarta: Prestasi Pustaka.

Palupi, *Pusporini.* Pengaruh Motivasi Kerja, Disiplin Kerja, Dan Gaya Kepemimpinan terhadap Kinerja Pegawai Di Lingkungan Rumah Sakit St. Carolus Summarecon Serpong, *Jurnal Ilmiah, Manajemen Sumber Daya Manusia JENIUS. Vol. 1, No. 2, Januari 2017.* pp. 133-145.

Puslitbang Aptel. 2008. *Daya Saing Bangsa dan Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi.* Jakarta: Kementerian Komunikasi dan Informasi.

Rae. 1996. *Mengukur Efektivitas Pelatihan*. Jakarta: Remaja Rosda Karya.

Reber, Arthur S. 1988. *The Penguin Dictionary of Psychology*. Ringwood Victoria: Penguin Books Australia.

Ross, Stephen David *Moral Decision an Introduction to Ethics. 1972.* New Jersey: Freeman, Cooper & Co.

Santoso, Singgih, dan Fandy Tjiptono. 2002. *Riset Pemasaran : Konsep dan. Aplikasinya dengan SPSS*. Jakarta : PT Elex Media.

Schuler, R. dan Suzan E. Jackson. 1999. *Manajemen Sumber Daya Ma-nusia Menghadapi Abad 21*. Jakarta: Erlangga.

Sedarmayanti. 2001. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Bandung: Mandar Maju.

Suriasumantri, Jujun S. 1998. *Filsafat Ilmu Sebuah Pengantar*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.

Syah, Muhibin. 2002. *Psikologi Pendidikan.* Bandung: Remaja Rosda Karya.

Yukl, Gary. 1998. *Kepemimpinan Dalam Organisasi.* Jakarta: Prenhallindo.

EKSPLORASI KONSEP PEMBELAJARAN "*CREATIVEPRENEURSHIP*" DEMI KEEFEKTIFAN PROGRAM PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN DALAM UPAYA MENSTIMULASI NIAT WIRAUSAHA MAHASISWA

Vembri Aulia Rahmi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik
Email: vembriaulia@gmail.com ; vembriaulia@umg.ac.id

Abstract: *Unemployment and economic instability are still burdening in Indonesia. As the policy authorities, the government has initiated to develop the "National Entrepreneurship Movement" programme, which refers to several aspects of entrepreneurial-oriented life. University of Muhammadiyah Gresik as an educational institution also have followed to the government program through entrepreneurship education program. This research is descriptive research with qualitative method. The implementation of the concept of learning is applied to business and nonbusiness study programs that is conceptualized both conventional and creativepreneurship. The results suggest that in order to create the effectiveness of entrepreneurship education program, it takes collaboration of entrepreneurship learning concept, that is synergy between lecturer and student of business study program and nonbisnis. Based on student perception who obtained by face to face in-depth interview, the mostly student stated that entrepreneurship education program can strongly support to stimulate entrepreneurial intention of the students of Gresik Muhammadiyah University since the early.*

Keywords: *learning concept, education program, entrepreneurial intention.*

PENDAHULUAN

Menatap Indonesia dari bilik perekonomian Asia terkini, tampaknya masih belum terdapat perubahan signifikan untuk mampu diunggulkan. Kesenjangan sosial masyarakat hampir masih sebagian merata tercermin dalam kesenjangan perekonomian. Kondisi tersebut ditandai oleh peningkatan jumlah pengangguran yang terus bertambah tiap tahunnya. Data BPS juga menampilkan bagaimana pada tiga tahun terakhir ini, terdapat fluktuasi jumlah pengangguran.

Berdasarkan data BPS terakhir tahun 2015 - 2017 diketahui bahwa jumlah pengangguran di tingkat universitas masih tinggi. Walaupun pada tahun 2017 terdapat penurunan jumlah pengangguran ditingkat universitas, namun jumlah penurunan tersebut tidak begitu besar penurunannya. Meski pemerintah belum mampu berbuat banyak dalam mengatasi kondisi pengangguran yang terus bertambah setiap tahunnya,

namun pemerintah tetap berupaya memberikan dukungan dalam menggairahkan tingkat perekonomian, dan iklim kerja, seperti misal adanya: bantuan dana, inisiasi pembukaan lahan baru, ataupun program motivasi semangat kewirausahaan. Motivasi pemerintah bagi masyarakat Indonesia diharapkan mampu mendorong semangat kewirausahaan rakyat. Pemerintah berupaya memberikan dukungan kemandirian masyarakatnya dengan mengusung gerakan kewirausahaan nasional.

No	Pendidikan Tertinggi Yang Ditamatkan	2015	2016	2017
1	Tidak/belum pernah sekolah	124,303	94,293	92,331
2	Tidak/belum tamat SD	603,194	557,418	546,897
3	SD	1,320,392	1,218,954	1,292,234
4	SLTP	1,650,387	1,313,815	1,281,240
5	SLTA Umum/SMU	1,762,411	1,546,699	1,552,894
6	SLTA Kejuruan/SMK	1,174,366	1,348,327	1,383,022
7	Akademi/Diploma	254,312	249,362	249,705
8	Universitas	565,402	695,304	606,939
	Total	**7,454,767**	**7,024,172**	**7,005,262**

Sumber: www.bps.go.id

Awal kehadiran Entrepreneurship Phenomenon (fenomena kewirausahaan) adalah merupakan salah satu opsi solusi mengatasi bertambahnya pengangguran. Artinya adalah fenomena kewirausahaan sebagai upaya penyetaraan mengatasi peningkatan jumlah pengangguran, bahkan saat ini, juga tengah menjadi topik bahasan utama baik dunia nyata atau maya yang dilekatkan berbagai aspek kehidupan.

Melalui program pendidikan kewirausahaan membantu menggalakan aktivitas kegiatan kewirausahaan antara mahasiswa. Banyak bukti empirik di negara maju menyatakan bila banyak warga negaranya memilih karir wirausahawan, maka perekonomian negara akan terangkat, meski kondisi ekonomi negaranya krisis.Pihak perguruan tinggi telah menerapkan kurikulum kewirausahaan dengan

mengajarkan dalam bentuk mata kuliah dasar umum tentang kewirausahan di segenap fakultas.

Implementasi konsep pembelajaran kewirausahaan, selain alih - alih menyesuaikan visi umum perguruan tinggi agar lulusannya menjadi wirausaha, tetapi juga dalam rangka mengikuti instruksi program pemerintah pada ranah pengelolaan pendidikan. Diharapkan melalui mata kuliah kewirausahaan mampu menstimulasi minat atau niat mahasiswa untuk terlibat pada praktik bidang kewirausahaan. Universitas Muhammadiyah Gresik (UMG) sebagai perguruan tinggi swasta yang berdiri di tengah kota industri dengan kekhasan penciri juga sebagai kota santri di Kabupaten Gresik bermaksud menginginkan lulusan berkualitas dan berjiwa wirausahawan islami.

Dengan demikian menjadi sangat tepat jika penelitian kewirausahaan dilakukan dengan teknik eksplorasi mendalam guna menemukan formula konsep pembelajaran kewirausahaan yang bisa menyesuaikan dengan harapan lulusan universitas. Menemukan formulasi konsep pembelajaran bagi program pendidikan bukan perkara mudah dan instan melainkan perlu langkah bertahap, bersinergi dan berkesinambungan. Proses penelitian bertahap diperlukan guna menganalisis kebutuhan apa yang perlu dipersiapkan setelah tindakan kelas berupa teori dan bimbingan kewirausahaan.

Prapenelitian dilakukan terlebih dahulu dengan memilih obyek penelitian pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB), notabene bidang keilmuannya banyak memberikan dasar teori tentang bisnis, pemasaran dan jaringan bisnis. Tahapan penelitian selanjutnya adalah mengobservasi beberapa fakultas lain (nonbisnis) guna menggali informasi bagaimana stimulus konsep pembelajaran dan program pendidikan kewirausahaan mampu memberikan stimulus pada niat kewirausahaan mahasiswa.

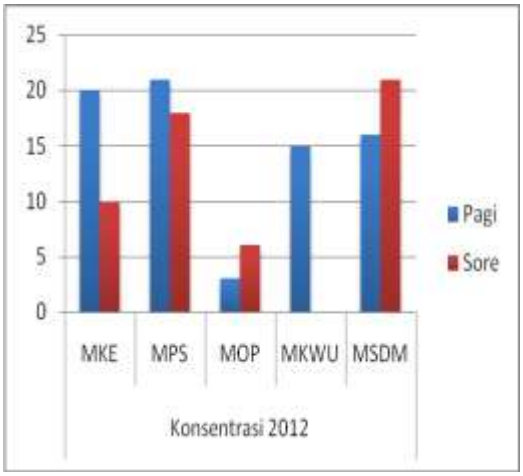
Motivasi lain memilih mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) sebagai informan penelitian adalah karena terdapat konsentrasi kewirausahaan sebagai pilihan konsentrasi mahasiswa tingkat akhir pada Program Studi Manajemen. Selain itu juga pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) terdapat program studi baru yang memerlukan banyak pengembangan dan penyesuaian pembelajaran agar mampu mencetak lulusan sebagai seorang wirausaha mula atau konsultan bisnis yang handal. Sementara jumlah mahasiswa program studi kewirausahaan

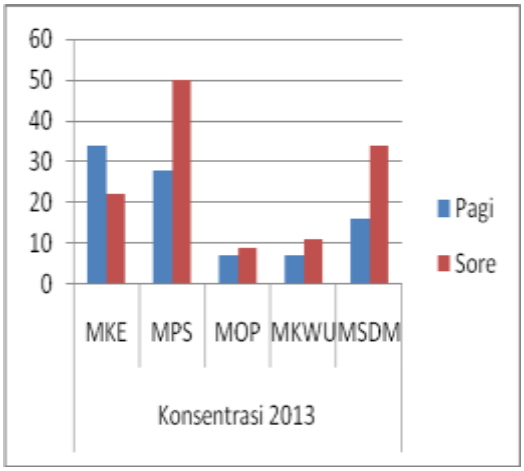
masih terbatas dan memerlukan penambahan jumlah siswa yang lebih banyak agar tercipta atmosfir kewirausahaan di lingkungan universitas yang lebih tercerahkah dan juga sesuai harapan pemerintah, berupa keterwujudan kemandirian masyarakat Indonesia.

Data internal dua tahun terakhir pada angkatan (Tahun 2012 - 2013) yang diambil dari data Pusat Keahlian Manajemen (PKM) menunjukan bahwa pilihan konsentrasi kewirausahaan Program Studi Manajemen berdasarkan rujukan psikotes dan polling minat mahasiswa masih menampilkan tren yang rendah. Dominasi konsentrasi pilihan mahasiswa Manajemen masih lebih memilih konsentrasi Pemasaran dan konsentrasi Sumber Daya Manusia, baik untuk kelas pagi maupun kelas sore dari beberapa konsentrasi alternatif yang ditawarkan seperti: keuangan, operasional, syariah.

Pada Angkatan Tahun 2013, pilihan Konsentrasi Kewirausahaan untuk kelas sore tidak ada yang memilih sama sekali. Hal ini menunjukkan bahwa ketertarikan terhadap minat bidang kewirausahaan masih kurang begitu besar. Sebagai bahan referensi, bahwa mahasiswa kelas sore merupakan kelas mahasiswa yang hampir sebagian besar merupakan pekerja atau sudah memiliki pekerjaaan. Alternatif konsentrasi mahasiswa dipilih setelah mahasiswa mendapatkan serangkaian beberapa mata kuliah dasar pilihan.

Pilihan konsentrasi kewirausahaan memang tergolong jenis konsentrasi baru dibandingkan beberapa konsentrasi lainnya. Merujuk sumber data internal, dapat diterangkan jika pada mahasiswa Manajemen Universitas Muhammadiyah Gresik terdapat adanya stigma bahwa dibutuhkan formulasi baru guna merekonstruksi konsep pembelajaran kewirausahaan Selama ini pada program studi bisnis telah menerapkan konsep pembelajaran konvensional. Grafik berikut memaparkan deskripsi pilihan konsentrasi mahasiswa Manajemen untuk Angkatan tahun 2012 dan 2013.





Konsep pembelajaran konvensional mahasiswa bisnis adalah konsep pembelajaran dengan memfokuskan pada pembentukan karakter kewirausahaan dengan menguatkan teori sepert motivasi, strategi dan proses bisnis. Berbeda dengan penerapan konsep pembelajaran pada mahasiswa nonbisnis dengan konsep creativepreneurship, yaitu memfokuskan pada penciptaan kreativitas dan keinovasian produk atau jasa melalui banyak praktikum dan eksperimen, yaitu menguatkan teori strategi penciptaan produk berkualitas unggul.

Penelitian ini menggali informasi dengan membandingkan respon mahasiswa atas konsep pembelajaran kewirausahaan pada mahasiswa bisnis dan nonbisnis Universitas Muhammadiyah Gresik. Mahasiswa bisnis sebagai subyek penelitian ini adalah mahasiswa manajemen,

sedangkan mahasiswa nonbisnis yang dijadikan sebagai subyek penelitian adalah mahasiswa selain bisnis seperti teknik, agama dan perikanan, notebane pernah mengampu mata kuliah berbasis bisnis atau kewirausahaan.

Di sisi lain, penelitian ini juga mengungkapkan bagaimana konsep pembelajaran kewirausahaan berdampak terhadap keefektifan program pendidikan kewirausahaan, serta keterkaitannya dengan niat kewirausahaaan. Pendalaman penelitian juga akan mendeskripsikan bagaimana konsep pembelajaran creativepreneurship yang erat kaitannya dengan ranah industri kreatif mampu mempengaruhi niat wirausaha mahasiswa.

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dideskripsikan, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perbandingan konsep pembelajaran *conventional* pada mahasiswa bisnis dan konsep pembelajaran *creativepreneurship* pada manusiswa nonbisnis terhadap keefektifan program pendidikan kewirausahaan ?
2. Sejauh mana penerapan program pendidikan kewirausahaan dengan berbasis konsep pembelajaran *conventional* dan *creativepreneurship* mampu menstimulasi niat berwirausaha bagi mahasiswa Universitas Muhammadiyah Gresik ?

Setelah menguraikan rumusan masalah penelitian, maka ditentukan tujuan penelitian ini dilakukan dalam rangka untuk :

1. Mengetahui perbandingan konsep pembelajaran conventional pada mahasiswa binis dan konsep pembelajaran creativepreneurship pada manusiswa nonbisnis terhadap keefektifan program pendidikan kewirausahaan.
2. Mengetahui apakah penerapan program pendidikan berbasis konsep pembelajaran pada mahasiswa bsnis maupun nonbisnis mampu menstimuasi nilai kewirausahaan mahasiswa.

Ruang lingkup penelitian ini menjelaskan mengenai batasan pada penelitian yang sudah semestinya dinyatakan. Pertama, pengukuran niat kewirausahaan didasarkan wawancara mendalam terhadap persepsi mahasiswa sebagai informan, dan bukan mengobservasi melalui perilaku aktual mahasiswa. Kedua, penelitian ini hanya menggunakan sampel mahasiswa dari beberapa program studi saja, sehingga kurang mewakili keseluruhan jawaban sebagian besar mahasiswa Universitas

Muhammadiyah Gresik. Ketiga, penelitian terhadap eksplorasi mengenai konsep pembelajaran hanya didasarkan pada persepsi dosen pengampu dan mahasiswa mengampu mata kuliah dan belum mengobservasi tindakan kelas pada proses pembelajaran (monitoring).

KAJIAN PUSTAKA

Pendidikan Kewirausahaan

Fokus Pendidikan kewirausahaan terdapat pada aktivitas spesifik, meliputi kinerja pengusaha dengan unsur inovasi dan pertumbuhan bisnis. Selain itu, Pendidikan bisnis konvensional menekankan pada manajemen bisnis umum terkait aspek administrasi bisnis Klandt (1998) dalam (Choi, 2011). Menurut (Kusumastuti, 2015) menyatakan jika pendidikan kewirausahaan memiliki lebih banyak cakupan yang lebih luas daripada pendidikan bisnis dan merupakan multi disiplin ilmu. Dikatakan jika pendidikan kewirausahaan efektif membuat mahasiswa merasakan bekerja di dalamnya dan bagi bisnis untuk mempelajari nilai tambah bagi bisnis riil, dan sesuatu yang mereka akan butuhkan bagi bisnisnya sendiri kelak nanti.

Program pendidikan kewirausahaan semestinya bisa ditawarkan tidak hanya untuk kelompok yang berminat pada kewirausahaan (Choi, 2011). Secara jelas, bisa digaris bawahi jika program pendidikan kewirausahaan adalah segala kegiatan atau aktivitas yang mengandung unsur pengetahuan, keterampilan maupun penerapan (praktik lapangan) yang terkait dengan bidang ilmu bisnis, baik dilakukan secara parsial maupun menyeluruh.

Konsep Pembelajaran dan *Creativepreneurship*

Secara umum, konsep pembelajaran bisnis yang diterapkan pada program studi bisnis selama ini bersifat konvensional, yaitu merupakan konsep pembelajaran yang mengusung proses pembelajaran dengan memfokuskan pada upaya membangun karakter, mengarahkan pola pikir, dan membentuk kerangka bisnis dengan cara menguatkan pada konsep teoritis dalam tindakan kelas. Menurut (Kusumastuti, 2015) dengan mengacu pada Rae (2006) menjelaskan bahwa pembelajaran kewirausahaan adalah proses dinamis pada kesadaran, refleksi, asosiasi, dan aplikasi yang melibatkan transformasi pengetahuan.

Konsep Creativepreneurship atau kewirausahaan kreatif, merupakan istilah yang menggambarkan semangat kewirausahaan dalam lingkup ekonomi kreatif, di mana secara keuangan (finansial) tidak membutuhkan akumulasi modal yang besar (Pranti, 2016). Selama ini penggunaan konsep ini lebih banyak digunakan pada bidang teknik dan seni. Iklim creativepreneurship dapat dibangun secara optimal bila memiliki tiga komponen utama, diantaranya: satu, isi materi yang konstekstual dengan perkembangan teknologi informasi; kedua, penyampaian materi dengan variasi kreatif, variasi kreatif, dan Keterbukaan terhadap perbaikan proses pembelajaran yang dilakukan.

Creativepreneurship mengedepankan aspek kewirausahaan pada bidang industri kreatif, menurut (Pranti, 2016), di mana meletakkan dasar aspek pada sumber daya manusia, dengan menekankan pada lima pilar utama, yaitu: satu, industri; kedua, teknologi; ketiga, sumber daya; keempat, institusi; kelima, perantara keuangan (lembaga penyalur dana keuangan). Aspek manusia dianggap sebagai penopang keberlanjutan industri, sehingga sikap creativepreneurship dimaknai sebagai sikap yang mendrong tumbuhnya industri kreatif.

Niat Berwirausaha

Wu and Wu 2008 dalam (Sondari, 2014) mengemukakan jika terdapat sejumlah pendekatan untuk meneliti niat kewirausahaan. Ajzen (1991) dalam (Sondari, 2014) menjelaskan bahwa konsep Teori Perencanaan Perilaku bisa digunakan untuk menjelaskan dasar teori tentang niat berwirausaha, yaitu proses awal memulai wirausaha dan juga mampu menerangkan mengenai niat kewirausahaan.

Choi, 2011) menyatakan bahwa bahwa pengetahuan, keterampilan, dan kecerdasan adalah dapat dipelajari dan pembelajaran tersebut dapat mengubah sikap kewirausahaan yang menentukan niat untuk menciptakan usaha baru, di mana penelitian ini menyarankan jika pendekatan yang berfokus pada niat untuk mengajarkan kewirausahaan, yaitu penekanan memelihara niat berwirausaha pada mahasiswa dengan cara sistematis yang bisa dipupuk melalui perbaikan sikap terhadap kewirausahaan, norma subyektif, dan persepsi kendali perilaku.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian secara deskriptif kualitatif dengan mendasarkan fenomena yang menyesuaikan dengan latar belakang dan mengandung maksud tertentu, yaitu memfokuskan pada pemetaan dan identifikasi model pembelajaran baik conventional pada mahasiswa bisnis maupun creativepreneurship pada mahasiswa nonbisnis yang dilakukan. Dalam penelitian ini ditentukan informan mencakup beberapa kriteria antara lain : pengetahuan, pengalaman, dan tenggang waktu. Penggalian data dilakukan dengan metode wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi untuk memperkuat data.

Mahasiswa yang pernah mengampu mata kuliah dasar kewirausahaan adalah sebagai informan penelitian yang ditetapkan secara langsung (purposive) sesuai prinsip yang berlaku, yaitu dengan kesesuaian dan kecukupan informan dan cukup memenuhi kategori terkait dengan penelitian dan dipilih acak, Pengambilan sample dilakukan dengan cara Accidental Sampling, yaitu penentuan sampel berdasarkan faktor spontanitas, artinya siapa saja yang tidak sengaja bertemu dengan peneliti dan sesuai karakteristik, maka orang tersebut dapat dijadikan sebagai informan.

SUMBER DATA

Sumber data dalam penelitian ini merupakan kata-kata atau tindakan yang mana menurut Lofland, dikutip oleh Moleong (2006:112), sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata atau tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Sumber data terdiri dari dua macam:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini, sumber data primer yang diperoleh oleh peneliti adalah: hasil wawancara dengan para informan yaitu dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan serta mahasiswa penerima materi kuliah kewirausahaan atau bisnis sejenisnya. Dosen dan mahasiswa dibedakan dari program studi bisnis maupun nonbisnis.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya data didapatkan oleh peneliti sendiri maupun melalui orang lain. Sumber data sekunder

yang diperoleh peneliti adalah data yang diperoleh langsung dari pihak-pihak yang berkaitan berupa data-data perusahaan seperti profil, jumlah tenaga kerja dan berbagai literatur yang relevan dengan pembahasan.

TEKNIK ANALISIS DATA

Penggalian data dilakukan dengan metode wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi untuk memperkuat data. Data yang di gali adalah data-data yang pertama, merujuk kondisi dan posisi perekonomian Indonesia di lingkungan Asia secara umum. Kedua, informasi pendukung dari data awal penentuan konsentrasi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis, khususnya program studi Manajemen. Ketiga, mencari penyesuaian apakah program pendidikan dengan konsep pembelajaran conventional dan creativepreneurship (kewirausahan kreatif) tepat diimplementasikan bagi mahasiswa dan membawa dampak posiitf bagi program pendidikan.

Berdasarkan data dan temuan yang didapat di lapangan diharapkan dapat menjadi referensi bagi para akademisi bahwa program pendidikan dengan pembelajaran konsep creativepreneurship (kewirausahan kreatif) bisa dilakukan atau tidak pada mahasiswa bisnis. Apabila dapat dilakukan bagaimana cara pengembangannya, mengingat konsep kewirausahaan kreatif selama ini diterapkan pada mahasiswa nonbisnis (teknik atau seni) yang sarat kreativitas dan inovasi tinggi. Penelitian ini menggunakan tiga macam teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Metode Wawancara

Penelitian ini menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur. Peneliti lebih luwes dan leluasa dalam memperoleh data melalui wawancara, maupun pertanyaan tentang niat berwirausaha mahasiswa. Teknik wawancara mendalam dilakukan untuk mengetahui pendapat para pengajar dan mahasiswa berkenaan dengan model pembelajaran blended learning. Khususnya yang berkenaan dengan tema-tema creativepreneurship. Dalam kegiatan wawancara yang mendalam ini, peneliti melakukan wawancara dan informan diberi kebebasan menguraikan jawabannya serta mengungkapkan pandangannya sendiri.

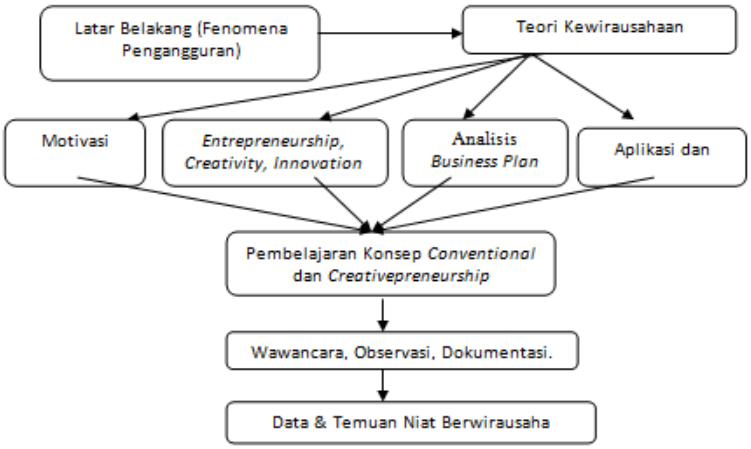
2. Metode Observasi atau Pengamatan.

Observasi atau pengamatan menurut (Arikunto, 2006), meliputi kegiatan pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan segala indra. Berdasarkan definisi tersebut maka yang dimaksud metode observasi adalah suatu cara pengumpulan data melalui

pengamatan panca indra yang kemudian diadakan pencatatan. Observasi diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang diselidiki. Pengamatan langsung atau observasi terutama dipakai untuk melihat fenomena aktivitas kreatif yang dilakukan para pengajar ataupun para mahasiswa.

3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi, yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya. Dokumentasi yang digunakan adalah dengan mengambil kumpulan data yang ada pada mahasiswa. Proses dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan bahan-bahan tertulis atau dokumen - dokumen dari lembaga pendidikan yang berkenaan dengan aktivitas pembelajaran. Alur penelitian sebagai berikut :



Peneliti mengangkat permasalahan pengangguran di tingkat sarjana, dan menggali apasaja penyebab mengapa permasalahan tersebut belum tuntas dan cenderung bertambah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi terhadap Konsentrasi Kewirausahaan

Penelitian ini mengetahui dan sekaligus membandingkan bagaimana konsep pembelajaran bidang ilmu kewirausahaan pada program studi bisnis, dalam hal ini Fakultas Ekonomi dan Bisnis serta pada program studi nonbisnis, yaitu Fakultas Teknik, Agama Islam,

Pertanian dan Agroteknologi. Diketahui bahwa terdapat perbedaan pada konsep pembelajaran dari dua jenis program studi tersebut.

Program studi bisnis lebih mengajarkan konsep pembelajaran kewirausahaan konvesional, yaitu pembangunan karakter yang berjiwa entrepreneurship atau membentuk pribadi wirausahawan murni, sedangkan pada fakultas nonbisnis lebih banyak mengajarkan konsep pembelajaran kewirausahaan berbasis kewirausahaan kreatif (creativepreneurship), yaitu mendidik mahasiswa agar mampu bersaing pada industri kreatif dengan mengandalkan kekuatan keunggulan kualitas produknya.

Temuan peneliti dari wawancara informannya jika pengalaman pertama melakukan bisnis yang menyenangkan atau memberinya keuntungan mampu membuat seseorang tertarik terhadap bidang kewirausahaan. Semakin sering mahasiswa memiliki pengalaman berbisnis yang menguntungkan, maka niat berwirausaha menjadi semakin tinggi.

Implementasi Konsep Pembelajaran Kewirausahaan

Telaah analisis dalam penelitian ini menjelaskan bahwa konsep pembelajaran konvesional maupun kewirausahaan kreatif (creativepreneurship) bisa diterapkan baik pada program studi bisnis maupun program studi nonbisnis. Konsep pembelajaran (creativepreneurship) menjadi sangat diharapkan untuk diimplementasi bagi program studi bisnis bila mahasiswa program studi bisnis bila sebagian besar memiliki niat wirausaha untuk melakukan bisnis dengan bidang usaha yang berkecimpung pada produk kreatif dan berinovasi tinggi.

Penciptaan produk berkualitas tinggi yang didukung strategi inovasi lebih banyak diterapkan melalui konsep pembelajaran kewirausahaan kreatif (creativepreneurship). Sisi lainnya adalah bahwa konsep pembelajaran konvesional (conventional) sebenarnya juga bisa diimplementasikan pada program studi nonbisnis yang memiliki keilmuan keterampilan yang lebih tinggi, tentu saja bila diterapkan pada mahasiswa yang memang sudah memiliki produk unggul yang sudah berkualitas.

Mahasiswa program studi nonbisnis adakalanya membutuhkan konsep pembelajaran yang menguatkan unsur motivasi bisnis dan

pembangunan karakter bisnis disamping pendekatan pembentukan jaringan bisnis. Secara keseluruhan peneliti menganggap bahwa bila kedua konsep pembelajaran baik konsep kewirausahaan kreatif (creativepreneurship) maupun konvesional (conventional) disinergikan, maka akan membentuk konsep pembelajaran yang berkesinambungan. Dengan demikian, bila kedua konsep pembelajaran tersebut dipadu - padankan secara kompatibel, maka akan mampu menciptakan program pendidikan kewirausahaan yang efektif bagi universitas.

Keefektifan Program Pendidikan Menstimulasi Niat Kewirausahaan

Hasil penelitian juga diketahui bahwa telah terdapat kemungkinan niat mahasiswa berwirausaha memang telah muncul dari dalam diri mahasiswa jauh sebelum mendapatkan pendidikan kewirausahaan Adanya pendidikan kewirausahaan semakin menguatkan niat wirausaha yang memang sudah ada dalam diri mahasiswa. Jika ada niat wirausaha mahasiswa muncul berasal dari inspirasi yang terbentuk dari praktikum bisnis pada saat perkuliahan berlangsung.

Wujud niat berwirausaha mahasiswa diantaranya adalah praktik berdagang, meski masih berskala kecil, misal bergabung dengan bisnis online atau membentuk kerjasama bisnis sesama rekan mahasiswa. Stimulasi niat wirausaha mahasiswa adalah wujud representasi kognitif dari tindakan untuk menggali kesempatan bisnis. Melalui pendidikan kewirausahaan, mahasiswa dilatih untuk mampu menggali dan memanfaatkan setiap kesempatan atau peluang bisnis yang bisa ditangkap.

Program pendidikan kewirausahaan yang efektif mendidik mahasiswa yang tidak memiliki karakter bisnis dari dalam, secara bertahap diberikan penguatan karakter agar memiliki stimulasi akan niat wirausaha, baik denan strategi penguatan mental ataupun strategi penciptakan kualitas produk.

Sinergitas antara mahasiswa bisnis dan mahasiswa nonbisnis bisa menguatkan niat wirausaha semakin tinggi. Mahasiswa bisnis dengan kekuatan teori strategi pemasaran dan jaringannya, sedangkan mahasiswa nonbisnis dengan kekuatan keterampilan penguasaan produk unggul berdaya saing bila dikombinasikan akan memperbesar stimulasi niat berwirausaha mahasiswa.

Mendayagunakan kolaborasi konsep pembelajaran kewirausahaan konvensional dan konsep pembelajaran kewirausahaan kreatif akan mampu menarik minat belajar kewirausahaan, yang pada akhirnya mampu menstimulasi niat wirausahaa mahasiswa. Niat wirausaha menjadi sebuah realitas adalah jika niat tersebut diwujudkan dalam sebuah perilaku. Namun bahasan penelitian ini masih sebatas penggalian informasi bagaimana niat wirausaha di kalangan mahasiswa.

KESIMPULAN

Berdasarkan informasi dari hasil dan pembahasan penelitian dapat disimpulkan bahwa konsep pembelajaran kewirausahan pada program studi bisnis bisa diimplementasikan pada program studi nonbisnis tergantung capaian apa yang diinginkan dalam membentuk output wirausaha. Bila output wirausaha menginginkan produk berkualitas dengan kreativitas keinovasian tinggi, maka (creativepreneurship concept) sesuai diterapkan, tetapi jika output wirausaha menginginkan pangsa pasar yang bisa menjangkau seluruh lapisan, maka (conventional concept) tepat diimplementasikan.

Sinergitas dua konsep pembelajaran yang ada akan mampu menciptakan program pendidikan kewirausahaan yaang efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Bechard, J., & Tolohouse, J. (1998). Validation of Didactic Model for The Analysis of Training Objectives in Entrepreneurship. Journal of Business Venturing , 13, 317-332.

Choi, L. T. (2011). The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Intention of Engineering Students. Doctor of Philosophy. Cityu University of Hongkong

Fatchan, A. (2011). Metode Penelitian Kualitatif Beserta Contoh Proposal, Tesis Dan Disertasi. Surabaya: Jenggala Pustaka Utama.

Kusumastuti, D. (2015). Competency-based learning for effective entrepreneurship education at an Indonesian faculty of business and management. Journal of Institusional Research South East Asia , 35. Researchgate Group Publishing limited. Vol. 13 No. 2.pp. 35-54.

L. S., & H. S. (September 2011). Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Niat Kewirausahaan (entrepreneurial Intention) Studi terhadap Mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga). Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Vol 13 , 124-134.

Longenecker, J. G., Moore, C. W., & Petty, J. W. (2001). Kewirausahaan: Manajemen Usaha kecil. Jakarta: Salemba Empat.

Moleong, L. J. (2006). Metode Penelitian Kualitatif (22 ed.). Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

P. S. (2016). Developing Creativepreneurship Module Based On Blended Learning For Dkv Student's Creativity at Universits Negeri Malang. *Strategi Pembelajaran Kewirausahaan untuk Membentuk Wirausaha Tangguh dan Berdaya Saing Tinggi* (hal. 430). Malang: Universitas Negeri Malang.

S. W., & Pramudana, K. A. (2016). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan terhadap Intensi Berwirausaha ang Dimediasi oleh sikap Berwirausaha. E-Jurnal Manajemen Unud , 8167-8198.

Satriyanto, W. (2016). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan terhadap Intensi Berwirausaha yang Dimediasi oleh Sikap Berwirausaha. E-Jurnal Manajemen Unud .

Scarborough, N. M. (2012). Effective Smal Business Management: An Entrepreneurial Approach (Tenth ed.). New Jersey: Prentice Hall.

Soesarsono. (2002). Pengantar Kewirausahaan. Bogor: IPB.

Sondari, M. C. (2014). Is Entrepreneurship Education Really Needed ? : Examining the Antecedent of Entrepreneurial Carrer Intention. The 5th Indonesia International Conference on Innovation, Entrepreneurship, and Small Business (IICIES 2013) (hal. 44-53). Indonesia: ScienceDirect.

---------BPS, 2018. Diakses melalui www.bps.go.id

MENINGKATKAN MINAT BERWIRAUSAHA MAHASISWA DI JAWA TIMUR

Tegowati, Dian Palupi,
Widhi Ariestianti Rochdianingrum
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya
Email: *tegowati@stiesia.ac.id*

Abstract *: Entrepreneurship is one of the college efforts to increase its graduates' competency as well as to reduce unemployment of college graduates. Therefore, entrepreneurship in academics should be developed because it gives greater contribution to the improvement of a nation. This research aimed to analyze students' interest of entrepreneurship in East Java. The population of this research were students in East Java (STIESIA Surabaya, UNISLA Lamongan, Muhammadiyah University Malang, and Muhammadiyah University Gresik). The number of samples were 145 respondents; and the sampling technique used accidental sampling. The data analysis technique applied Structural Equation Modeling (SEM) models. Therefore, this research found three results. First, there was no effect on the factor of socio demography consisting of gender, age, field study, parents occupied and experience on entrepreneurship. Moreover, the output result of the coefficient parameter found that the correlation among construct of socio demographic factor to the entrepreneurship interest showed insignificant on 0,001 (p=0,011) with standardized of coefficient parameter was -0,205. Second, there was an effect of personal factor to the entrepreneurship interest. The output of coefficient parameter indicated that correlation construct of personal factor to the entrepreneurship interest was significant on p=0,001 (sign of p=***) with standardized coefficient parameter was 0,616. Third, there was an effect on contextual factor which consists of entrepreneurship education, academic support, social support and environmental support to the entrepreneurship interest. Based on the result of coefficient parameter output found that the correlation of contextual factor construct to the entrepreneurship interest was significant on 0.001 (sign of p=***) with standardized of coefficient parameter was 0.389.*

Keywords: *Entrepreneurship Interest, Factor of Socio Demography, Personal Factor, Contextual Factor*.

PENDAHULUAN

Fenomena kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi merupakan salah satu upaya perguruan tinggi untuk meningkatkan kompetensi lulusan perguruan tinggi dan memperkecil tingkat pengangguran lulusan perguruan tinggi. Mahasiswa yang merupakan

lulusan perguruan tinggi diharapkan mampu menjadi inisiator wirausahawan sukses dan menjadi pencipta lapangan kerja (*job creator*) di berbagai peluang yang ada. Namun fakta saat ini menunjukkan bahwa masih sedikit wirausahawan dari kalangan mahasiswa. Dalam hal ini masih perlu adanya pembekalan, pembinaan dan motivasi-motivasi yang mampu menumbuhkan minat berwirausaha di kalangan mahasiswa.

Meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa perlu memperhatikan banyak faktor, diantaranya latar belakang mahasiswa dari faktor sosio demografi, dan faktor kontekstual. Faktor sosio demografi antara lain *gender* (jenis kelamin), umur, bidang studi, pekerjaan orang tua dan pengalaman. Sedangkan faktor kontekstual antara lain pendidikan kewirausahaan, *academic support*, *social support* dan *environmental support*. Jika pemberian motivasi didukung dengan faktor-faktor yang tepat, maka pemberian motivasi tersebut akan benar-benar efektif untuk meningkatkan minat mahasiswa untuk berwirausaha.

Suharti dan Sirine (2011) menyatakan bahwa faktor-faktor sosio demografi (pekerjaan orang tua dan pengalaman berwirausaha mahasiswa) berpengaruh signifikan terhadap niat kewirausahaan mahasiswa dan faktor-faktor sosio demografi (jenis kelamin dan bidang studi mahasiswa) tidak terbukti berpengaruh. Hal ini berbeda dengan penelitian Yuhendri (2015) yang menyatakan jenis kelamin berpengaruh terhadap minat berwirausaha dan tidak terdapat perbedaan minat berwirausaha mahasiswa menurut pekerjaan orang tua.

Dengan demikian terdapat *research gap*, yaitu tidak adanya pengaruh jenis kelamin (*gender*) dan latar belakang pekerjaan orang tua terhadap minat berwirausaha. Berdasarkan fenomena yang sedang berkembang dan *research gap* yang diajukan, judul penelitian ini adalah "**Meningkatkan Minat Berwirausaha Mahasiswa di Jawa Timur**".

KAJIAN PUSTAKA

Minat Berwirausaha

Minat berwirausaha adalah kecenderungan untuk memulai bisnis baru (Uddin dan Bose, 2012). Seseorang yang berminat wirausaha akan merasa senang dan semangat terhadap setiap hal yang berhubungan dengan kewirausahaan, serta menunjukkan ekspresinya melalui partisipasi dalam aktivitas kewirausahaan, tanpa ada paksaan pihak luar.

Persoalan kewirausahaan ini semakin diefektifkan khususnya di perguruan tinggi melalui penerapan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan di kampus serta praktek di lapangan. Hal ini dilakukan agar para lulusan perguruan tinggi tidak hanya berpikir mencari kerja sesuai gelar kesarjanaannya dengan gaji yang sesuai, tetapi mereka juga bisa menemukan dan menciptakan peluang usaha baik bagi diri sendiri maupun orang lain karena sudah mendapatkan pembekalan yang cukup selama berada di perguruan tinggi. Ciputra (2009: 32) mengemukakan bahwa wirausaha merupakan solusi tepat untuk menyelesaikan masalah pengangguran dan kemiskinan di Indonesia, karena dengan hanya berbekal ijazah tanpa kecakapan *entrepreneurship*, siapkanlah diri untuk antri pekerjaan karena saat ini pasokan tenaga kerja lulusan perguruan tinggi tidak sebanding dengan peluang kerja yang tersedia.

Faktor Sosio Demografi

Mengubah sudut pandang lulusan perguruan tinggi agar tidak cenderung menjadi pencari kerja dan mau menjadi pencipta lapangan kerja membutuhkan waktu yang lama dan motivasi-motivasi yang kuat serta minat untuk berwirausaha. Azhar *et al*. (2010) menyatakan bahwa jenis kelamin berkorelasi positif dengan minat berwirausaha. Sedangkan Indarti dan Rostiani (2008) menyatakan bahwa secara umum, sektor wiraswasta adalah sektor yang didominasi oleh kaum laki-laki.

Tong *et al*. (2011) menjelaskan bahwa mahasiswa yang berasal dari keluarga wirausahawan adalah faktor penting untuk mulai berwirausaha di masa yang akan datang. Anak dengan latar belakang keluarga wirausahawan berpeluang lebih tinggi untuk menjadi wirausahawan (Wang *et al*., 2011). Gurbuz dan Aykol (2008) menyatakan bahwa pendidikan, pengalaman dan pembekalan kewirausahaan sejak usia dini dapat meningkatkan potensi seseorang untuk menjadi wirausahawan, disamping dukungan pihak akademik, sosial dan lingkungan usaha.

Faktor Kepribadian

Beberapa hal yang paling mendorong seseorang untuk memasuki karir kewirausahaan adalah adanya *personal attributes* dan *personal environment* (Alma, 2013:12). Lebih lanjut Alma (2013: 78) menambahkan bahwa dengan kepribadian yang dimiliki seseorang dapat

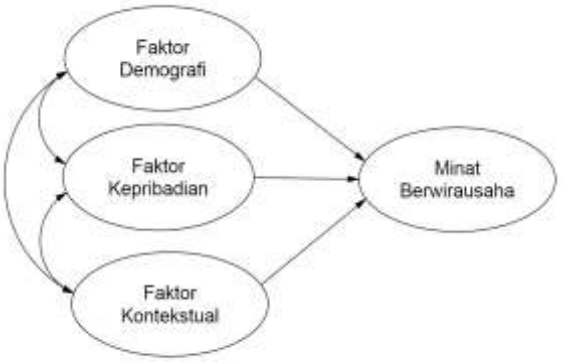
memikat orang lain untuk simpati padanya, orang tertarik dengan pembicaraannya, orang terkesima olehnya. Wirausaha yang memiliki kepribadian seperti itulah yang seringkali berhasil dalam menjalankan usahanya. Kepribadian berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha Syaifudin (2016).

Faktor Kontekstual

Faktor-faktor kontekstual yaitu, *academic support* dan s*ocial support* merupakan faktor kontekstual yang berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap niat kewirausahaan (Suharti dan Sirine, 2011). Lebih lanjut, Suharti dan Sirine (2011) juga menyatakan bahwa Faktor-faktor kontekstual lain, yaitu tingkat keikutsertaan mahasiswa dalam pelatihan/pendidikan kewirausahaan, dan kondisi lingkungan usaha (*environmental support*) tidak terbukti berpengaruh terhadap niat kewirausahaan mahasiswa.

Dengan demikian, untuk meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa secara kontekstual adalah dengan memberikan pengetahuan dan pendidikan kewirausahaan, pelatihan tentang kewirausahaan, dukungan perguruan tinggi dan dukungan lingkungan sekitar.

Model Hipotesis



Hipotesis

H1.Terdapat pengaruh faktor sosio demografi (X1) yang terdiri atas *gender* (jenis kelamin), umur, bidang studi, pekerjaan orang tua dan pengalaman terhadap minat berwirausaha (Y).

H2.Terdapat pengaruh faktor kepribadian (X2) terhadap minat berwirausaha (Y).
H3.Terdapat pengaruh faktor kontekstual (X3) yang terdiri atas pendidikan kewirausahaan, *academic support*, *social support* dan *environmental support* terhadap minat berwirausaha (Y).

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif karena data-data disajikan dalam bentuk angka-angka dan data-data tersebut dianalisis secara statistik/kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah seluruh mahasiswa di Jawa Timur. Penentuan jumlah sampel penelitian ini mengacu pada pedoman ukuran sampel Ferdinand (2014: 54), yaitu sampel dihitung dengan cara mengalikan jumlah indikator dengan rentang perkalian, mulai dari rentang perkalian yang terkecil hingga yang terbesar sampai ditemukan ukuran sampel yang tepat. Perkaliannya sebagai berikut: 5 X 29 = 145. Ukuran sampel minimum untuk tehnik maximum Likelihood Estimation adalah 100, maka jumlah sampel yang ditentukan dalam penelitian ini sebanyak 145 sudah memenuhi ukuran sampel minimum untuk tehnik maximum Likelihood Estimation.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi SEM dengan *software* AMOS 22.0, karena mengacu pada pernyataan Ferdinand (2014b: 240) bahwa kedua tehnik analisis (SPSS regresi dan AMOS Regresi) memunculkan hasil yang sama.

HASIL

Pengaruh Faktor Sosio Demografi Yang Terdiri Atas *Gender* (Jenis Kelamin), Umur, Bidang Studi, Pekerjaan Orang Tua dan Pengalaman Terhadap Minat Berwirausaha

Regression Weights

			Estimate	S.E.	C.R.	P
M_B	<---	F_Kep	.684	.169	4.053	***
M_B	<---	F_Dem	-.129	.051	-2.545	.011
M_B	<---	F_Kon	.299	.086	3.485	***

Standardized Regression Weights

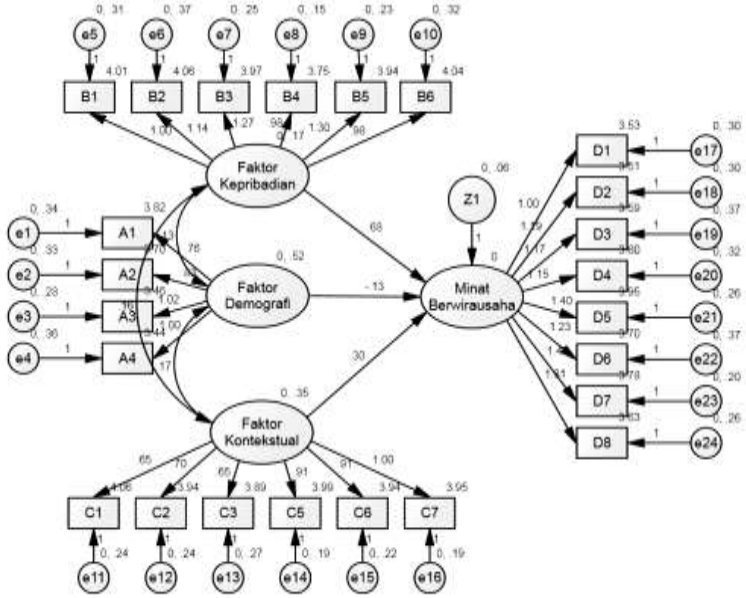
			Estimate
M_B	<---	F_Kep	.616
M_B	<---	F_Dem	-.205
M_B	<---	F_Kon	.389

Hasil Uji:
Dari hasil output koefisien parameter diketahui bahwa hubungan konstruk faktor sosio demografi ke minat berwirausaha TIDAK SIGNIFIKAN pada 0,001 (p=0,011) dengan standardized koefisien parameter sebesar -0,205.

Pengaruh Faktor Kepribadian Terhadap Minat Berwirausaha
Hasil Uji:
Berdasarkan hasil output koefisien parameter diketahui bahwa hubungan konstruk faktor kepribadian ke minat berwirausaha SIGNIFIKAN pada p=0,001 (tanda p=***) dengan standardized koefisien parameter sebesar 0,616.

Pengaruh Faktor Kontekstual Yang Terdiri Atas Pendidikan Kewirausahaan, *Academic Support*, *Social Support* dan *Environmental Support* Terhadap Minat Berwirausaha
Hasil Uji:
Berdasarkan hasil output koefisien parameter diketahui bahwa hubungan konstruk faktor kontekstual ke minat berwirausaha SIGNIFIKAN pada 0,001 (tanda p=***) dengan standardized koefisien parameter sebesar 0,389.

PEMBAHASAN
Analisis SEM Full Model
Analisis terhadap model full struktural dengan menggunakan SEM dilakukan dengan memasukkan indikator yang telah diuji dengan konfirmatori.



Uji Validitas dan Reliabilitas

Convergent Validity

Berdasarkan hasil output *standardized loading estimate*, semua *loading factor* signifikan secara statistik dan nilai *loading* sudah di atas 0,50.

Variance Extracted

- *Minat Berwirausaha* $= \frac{4,123}{4,123 + 3,873} = 0,516$
- *Faktor Demografi* $= \frac{2,239}{2,239 + 1,759} = 0,560$
- *Faktor Kepribadian* $= \frac{2,640}{2,640 + 3,357} = 0,440$
- *Faktor Kontekstual* $= \frac{2,971}{2,971 + 3,027} = 0,495$

Construct Reliability

Minat Berwirausaha $= \frac{(5,722)^2}{(5,722)^2 + 3,873} = 0,894$

Faktor Demografi $= \frac{(2,987)^2}{(2,987)^2 + 1,759} = 0,835$

Faktor Kepribadian $= \frac{(3,960)^2}{(3,960)^2 + 3,357} = 0,823$

Faktor Kontekstual $= \frac{(4,192)^2}{(4,192)^2 + 3,027} = 0,853$

Perhitungan reliabilitas menunjukkan bahwa semua konstruk memiliki nilai di atas *cut-off value* 0,70. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa indikator dalam penelitian ini memiliki reliabilitas yang baik.

Discriminant Validity

Minat Berwirausaha = $\sqrt{0,516}$ = 0,718
Faktor Demografi = $\sqrt{0,560}$ = 0,748
Faktor Kepribadian = $\sqrt{0,440}$ = 0,663
Faktor Kontekstual = $\sqrt{0,495}$ = 0,703

Output Korelasi Antar Konstruk dan Akar Kuadrat AVE

	F-Dem	*F-Kep*	*F-Kon*	*M-B*
F-Dem	**0,748**			
F-Kep		**0,663**		
F-Kon			**0,703**	
M-B	**-0,205**	**0,616**	**0,389**	**0,718**

Berdasarkan output korelasi di atas , masing-masing konstruk laten memiliki *discriminant validity* baik, hal ini dapat dilihat dari nilai akar kuadrat dari AVE ($\sqrt{AVE}$) masing-masing konstuk laten yang lebih tinggi nilainya dibandingkan dengan nilai korelasi antar konstruk.

Pengujian Evaluasi Asumsi Model Struktural

Evaluasi Normalitas Data

Dari output normalitas data, diketahui bahwa asumsi normalitas telah terpenuhi karena nilai *critical ratio skewness value* berada di bawah 2,58.

Evaluasi Outlier

Kriteria yang digunakan adalah Nilai Mahalanobis distance $\chi 2$ (29; 0,001) = 58,30. Dalam penelitian ini nilai *mahalonobis distance* tidak ada yang lebih besar dari 58,30 (karena nilai maksimumnya 42,137) maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada outlier pada data.

KESIMPULAN

Tidak terdapat pengaruh pengaruh faktor sosio demografi yang terdiri atas *gender* (jenis kelamin), umur, bidang studi, pekerjaan orang

tua dan pengalaman terhadap minat berwirausaha. Hal ini berdasarkan output koefisien parameter TIDAK SIGNIFIKAN pada 0,001 (p=0,011) dengan standardized koefisien parameter -0,205. Dengan demikian perbedaan jenis kelamin, perbedaan umur, perbedaan bidang studi, perbedaan pekerjaan orang tua dan perbedaan pengalaman dalam berwirausaha, tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha.

Terdapat pengaruh faktor kepribadian terhadap minat berwirausaha. Hal ini berdasarkan output koefisien parameter hubungan konstruk faktor kepribadian ke minat berwirausaha SIGNIFIKAN pada 0,001 (tanda p=***) dengan standardized koefisien parameter sebesar 0,616. Dengan demikian semakin tinggi kemauan pribadinya untuk berwirausaha dan ditunjang oleh jiwa wirausahawan, maka semakin besar pula minat berwirausaha.

Terdapat pengaruh faktor kontekstual yang terdiri atas pendidikan kewirausahaan, *academic support*, *social support* dan *environmental support* terhadap minat berwirausaha. Hal ini ditunjukkan output koefisien parameter faktor kontekstual yang terdiri atas pendidikan kewirausahaan, *academic support*, *social support* dan *environmental support* ke minat berwirausaha SIGNIFIKAN pada 0,001 (tanda p=***) dengan standardized koefisien parameter sebesar 0,389.

Rekomendasi

Hendaknya penelitian selanjutnya meneliti lebih jauh terkait tidak adanya pengaruh antara faktor demografi terhadap minat berwirausaha. Penelitian selanjutnya juga dapat mencoba untuk menjadikan faktor kepribadian variabel moderasi.

DAFTAR PUSTAKA

Alma, B. 2013. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.

Azhar, A. A. Javaid, M. Rahman and A. Hyder. 2010. Entrepreneurial Intentions Among Business Student In Pakistan. *Journal of Business System, Governance and Ethics.* 5(2): 13-21.

Ciputra. 2009. *Quantum Leap Entrepreneurship*; *Mengubah Masa Depan Bangsa dan Masa Depan Anda*. Edisi 4. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Ferdinand, A. 2014. *Structural Equation Modeling Dalam Penelitian Manajemen Model-Model Rumit Dalam Penelitian Untuk Skripsi, Tesis dan Disertasi Doktor.* Edisi 5. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Gurbuz, G., dan S. Aykol. 2008, Entrepreneurial Intentions Of Young Educated Public In Turkey. *Journal of Global Strategic Mana*gement, 4(1): 47-56.

Indarti, N., dan R. Rostiani. 2008, Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang dan Norwegia. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Indonesia* 23(4).

Suharti, L., dan H. Sirine. 2011. Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Niat Kewirausahaan (*Entrepreneurial Intention*) (Studi Terhadap Mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga). *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan.*13(2): 124-134

Syaifudin, A. 2016. Pengaruh Kepribadian, Lingkungan Keluarga dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Negeri Yogyakarta. *Skripsi*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.

Tong, X. F., D. Y. K. Tong, L. C. Loy. 2011. Factors Influencing Entrepreneurial Intention Among University Students. *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies*. 3(1): 487-496.

Uddin, Md. R., dan T. K. Bose. 2012. Determinants Of Entrepreneurial Intention Of Business Students In Bangladesh. *International Journal Of Business and Management*.7(24): 128-137.

Wang, W., W. Lu, J.K. Millington. 2011. Determinants of Entrepreneurial Intention Among College Students In China and Usa. *Journal of Global Entrepreneurship Research, Winter & Spring*. 1(1):35-44.

Yuhendri L.V. 2015. Perbedaan Minat Berwirausaha Mahasiswa Ditinjau Dari Jenis Kelamin dan Pekerjaan Orang Tua. Prosiding SNEMA 2 FE UNP pada *Seminar Nasional Ekonomi Manajemen dan Akuntansi (SNEMA) 2 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri* Padang. 10, Oktober 2015, Padang, Indonesia. Hal. 244-249.

PENGARUH PENGEMBANGAN MODEL DIKLAT KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA TENANT MELALUI PENILAIAN TANGGUH DAN MANDIRI
(Studi kasus mitrabinaan)

Mudjiarto
Aliaras Wahid
Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul
Email : mudjiarto@esaunggul.ac.id

Abstrak : *Tujuan dalam penelitian ini salah satunya adalah untuk menentukan model pembinaan yang tepat dalam menciptakan wirausaha baru di perguruan tinggi melalui Lembaga Kewirausahaan yang didalamnya terdapat Inkubator bisnis. Beberapa model inkubator bisnis berkembang di Indonesia khususnya di Perguruan Tinggi, sejalan dengan perkembangan kegiatan ekonomi yang tercermin dalam kerjasama-kerjasama baik ditingkat regional maupun global, serta persaingan-persaingan yang ada ditingkat tersebut. Urgensi dari penelitian yang dilakukan, disamping tujuan yang ingin dicapai, juga sejalan dengan visi misi Universitas Esa Unggul yaitu Intellectual, Creativity & Entrepreneur, yang dijabarkan di dalam renstra penelitian dari Universitas Esa Unggul (2012 – 2017). Melalui kegiatan penelitian yang dilakukan, terdapat luaran-luaran yang mendukung visi misi Universitas serta tercapai renstra penelitian yang ditetapkan.*

Beberapa kegiatan penelitian dan pengabdian terdahulu yang dilakukan oleh team peneliti, merupakan dasar dalam penelitian ini dan bagian dari peta jalan penelitian serta pengabdian yang tidak terpisahkannya. Populasi dan sampel dalam penelitian ini diambil dari tenant Mahasiswa dan tenant UKM yang mengikuti pembinaan dalam Inkubator Universitas Esa Unggul.

Metode teknis pengumpulan data yang digunakan berupa; wawancara, daftar pertanyaan, ujian atau test, metode pengamatan melalui lembar pengamatan. Sedangkan metode alat analisis data yang digunakan; Metode korelasi dan regresi, analisis varian dan distribusi presentasi.Data penelitian didapat dari hasil pelatihan dan supervisi tenan mahasiswa dilokasi Usaha dan data sekunder dari Inkubator sebanyak 60 sampel penelitian.

Luaran penelitian sejalan dengan visi-misi Universitas serta renstra penelitian perguruan tinggi tahun 2012 -2017 berupa; Model pendidikan berbasis kewirausahaan di Perguruan Tinggi, , Hak Kekayaan Intelektual dari model tersebut dan karya tulis dalam jurnal nasional

Kata Kunci : Tenan, Pembinaan, Tangguh dan Mandiri

PENGARUH PENGEMBANGAN MODEL DIKLAT KEWIRAUSAHAAN

TERHADAP KINERJA TENANT MELALUI PENILAIAN TANGGUH DAN MANDIRI
(Studi kasus mitrabinaan)

Mudjiarto dan Aliaras Wahid
Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul
Email : mudjiarto@esaunggul.ac.id

Abstrak :*Tujuan dalam penelitian ini salah satunya adalah untuk menentukan model pembinaan yang tepat dalam menciptakan wirausaha baru di perguruan tinggi melalui Lembaga Kewirausahaan yang didalamnya terdapat Inkubator bisnis. Beberapa model inkubator bisnis berkembang di Indonesia khususnya di Perguruan Tinggi, sejalan dengan perkembangan kegiatan ekonomi yang tercermin dalam kerjasama-kerjasama baik ditingkat regional maupun global, serta persaingan-persaingan yang ada ditingkat tersebut. Urgensi dari penelitian yang dilakukan, disamping tujuan yang ingin dicapai, juga sejalan dengan visi misi Universitas Esa Unggul yaitu Intellectual, Creativity & Entrepreneur, yang dijabarkan di dalam renstra penelitian dari Universitas Esa Unggul (2012 – 2017). Melalui kegiatan penelitian yang dilakukan, terdapat luaran-luaran yang mendukung visi misi Universitas serta tercapai renstra penelitian yang ditetapkan.*

Beberapa kegiatan penelitian dan pengabdian terdahulu yang dilakukan oleh team peneliti, merupakan dasar dalam penelitian ini dan bagian dari peta jalan penelitian serta pengabdian yang tidak terpisahkannya. Populasi dan sampel dalam penelitian ini diambil dari tenant Mahasiswa dan tenant UKM yang mengikuti pembinaan dalam Inkubator Universitas Esa Unggul.
Metode teknis pengumpulan data yang digunakan berupa; wawancara, daftar pertanyaan, ujian atau test, metode pengamatan melalui lembar pengamatan.Sedangkan metode alat analisis data yang digunakan; Metode korelasi dan regresi, analisis varian dan distribusi presentasi.Data penelitian didapat dari hasil pelatihan dan supervisi tenan mahasiswa dilokasi Usaha dan data sekunder dari Inkubator sebanyak 60 sampel penelitian.

Luaran penelitian sejalan dengan visi-misi Universitas serta renstra penelitian perguruan tinggi tahun 2012 -2017 berupa; Model pendidikan berbasis kewirausahaan di Perguruan Tinggi, , Hak Kekayaan Intelektual dari model tersebut dan karya tulis dalam jurnal nasional

Kata Kunci : Tenan, Pembinaan, Tangguh dan Mandiri

PENDAHULUAN

Kerjasama ekonomi global yang terjadi, membawa dampak yang sangat luas terhadap kemajuan suatu bangsa.Perubahan-perubahan perlu dilakukan

baik dari pihak pemerintah, dunia usaha, pendidikan dan masyarakat.Antisipasi lingkungan merupakan modal awal dari kejelian untuk menatap kedepan dari kekuatan dan keberadaan suatu bangsa dalam melakukan perubahan.Suatu Negara maju bukan karena sumberdaya alamnya yang melimpah, tapi bagaimana negara tersebut melakukan perubahan melalui kreatifitas dan inovasi masyarakatnya.Bank Dunia melaporkan, faktor penentu keunggulan suatu Negara peran kreatifitas dan inovasimenyumbang 45%, berturut-turut, *networking* 25%, teknologi 20%, sumberdaya alam10%.*(World Bank, 1995).*Hal ini menunjukkan begitu penting kreatifitas dan inovasi masyarakat dalam menentukan keunggulan suatu Negara.

Keinginan diatas diharapkan tumbuh dari kalangan perguruan tinggi yang menciptakan pemuda yang mempunyai kreatifitas dan inovasi dalam memajukan bangsa melalui keunggulan-keunggulan yang dimiliki.Satu kenyataan, keunggulanIndonesia dalam persaingan global**menurun pada tahun 2015-2016** di peringkat 37 dari 140 negara, dibandingkan tahun 2014-2015 di peringkat 34 dari 144 negara, versi *World Economic Forum (WEF).* Daya saing Indonesia kalah dari tiga negara tetangga, yakni Singapura yang berada di peringkat 2, Malaysia di peringkat 18 dan Thailand di urutan 32. Di Asean, Indonesia tercatat unggul dari Filipina peringkat 47, Vietnam peringkat 56, Laos peringkat 83, Kamboja peringkat 90, dan Myanmar peringkat 131 *(Global Competitgiveness Report, 2015-2016).*

Penurunan keunggulan Indonesia dalam persaingan global, diharapkan akan meningkat dari insan-insan perguruan tinggi, melalui **penciptaan tenaga kerja serta penciptaan wirausaha baru**.Penciptaan tenaga kerja dan wirausaha baru perlu dilakukan perubahan yang signifikan sejalan dengan perubahan lingkungan yang dinamis. Pemberian materi bukan hanya sekedar*hard skill consept,* namun*soft skill consept*juga harus diperhatikan dan yang paling utama.Keunggulan yang diciptakan bukahanya sekedar ahli secara teknis pekerjaan, tetapi bagaimana insan-insan tersebut dapatberhubungan dan bekerjasama serta dapat menjadi pemimpin dalam kelompok pekerja maupun wirausaha.

Disamping itu, sudah saatnya dilakukan perubahan pola pikir dan perlakuan dalam penerapan pendidikan tinggi yang ada, bukan lagi hanya mengarah pada pendidikan akademik tetapi pendidikan juga diarahkan pada vokasional yang menghasilkan tenaga kerja dan wirausaha terampil.*(Kompasiana 24 Juni 2015, http://www.kompasiana.Com/cuba).*Pendidikan wirausaha secara akademik

terstruktur dalam mata-kuliah kewirausahaan yang terjadwal, sedangkan pendidikankewirausahaan secara vokasional, melalui **inkubator usaha/bisnis** yang dilakukan.

Menurut Mian (1996), Inkubator bisnis perguruan tinggi berperan dalam meningkatkan nilai tambah usaha dari Usaha Kecil Menengah (UKM)binaan (tenant). Berdasarkan data Bank Indonesia (2009), Inkubator bisnis di Indonesia masih sangat minim,hanyasebanyak 50 inkubator. Sementara, di Cina Inkubator Bisnis telah diadopsi sebagai instrumen pembangunan ekonomi dan teknologi. Kini jumlah Inkubator Bisnis di Cina telah mencapai 500 lebih menempati urutan kedua setelah Amerika Serikat dan termasuk Inkubator Bisnis yang paling sukses di Asia (Chandra & Chao 2011).

Sejalan dengan permasalahan diatas serta visi - misi Universitas dan payung Penelitian ***Unggulan Universitas Esa Unggul***tahun 2012 – 2017, penelitian yang dilakukan diarahkan pada Pembangunan Karakter Sumber Daya Manusiadan Berdaya Saing. Untuk mewujudkan payung penelitian tersebut, seluruh program-program penelitian diarahkan dalam mengatasi enam isu strategis yang menjadi unggulan Universitas Esa Unggul, yaitu: (1) masalah pengentasan kemiskinan *(Poverty alleviation)* ; (2) masalah kualitas kesehatan, penyakit tropis, & gizi *(Health, tropical diseases, & nutrition)* ; (3) masalah melemahnya pengembangan industri kreatif *(Creative industry*); (4) masalah merosotnya kualitas pengelolaan teknologi informasi dan komunikasi (Information & communication technology) ; (5) masalah kualitas pembangunan Infrastruktur (Infrastructure) ; dan (6) masalah kualitas pembangunan manusia dan daya saing bangsa (Human development &competitiveness).

Urgensi Penelitian

Dari permasalahan dan tujuan yang diuraikan diatas, sangat penting penelitian ini dilakukan sebagai dasar untuk menumbuh kembangkan inkubator bisnis baik secara kuantitas maupun kualitas di Perguruan Tinggi. Karena dari sanalah akan tumbuh wirausaha-wirausaha yang mempunyai kemampuan kerjasama *(net-working)* serta berdaya saing yang tinggi.

Sejalan dengan hal tersebut. Pentingnya penelitian ini dilakukan juga sesuai dengan misi dan visi Universitas Esa Unggul yang disingkat ***" ICE ",*** yaitu, *Intellectual, Creativity & Entrepreneur,* dimaksudkan untuk ***menciptakan generasi muda yang mempunyai Intelektual serta***

kreativitas tinggi didasarkan atas jiwa wirausaha.Hal ini dijabarkan di dalam renstra penelitian dari Universitas Esa Unggul (2012 – 2017) melalui kegiatan "Menumbuh Kembangkan Kewirausahaan Mahasiswa."

Didasarkan hal tersebut, dirasakan urgensinya untuk melakukan penelitian Unggulan Perguruan Tinggi dengan Judul "*Pengembangan Model Diklat Kewirausahaan Terhadap Kinerja Tenant Melalui Penilaian Tangguh dan Mandiri "*.

Hasil penelitian juga menjadi kontribusi pada ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan penilaian kinerja usaha dari tenant.Ukuran kinerja ***Tangguh dan Mandiri*** yang dihasilkan dari penelitian terdahulu merupakan penilaian kinerja UKM. (Mudjiarto, Aliaras Wahid, Amo Sugiharto, 2013/2014).Penggunaan ***penilaian kinerjatangguh dan mandiri*** pada penelitian ini menunjukkan, hasil penilaian kinerja dari tenat membuktikan efektifitas dari inkubator bisnis.Keefektifan ini yang menjadi indikator kunci,***pentingnya***penelitian ini dilakukan dalam menilai keberhasilan inkubator yang ada, serta untuk mengembangkan kegiatannya dalam rangka mendukung capaian Rencana Strategis Penelitian Perguruan Tinggi. Untuk lebih rinci rencana capaian tahunan sesuai luaran yang ditargetkan dan jangka waktu penelitian yang dilakukan, dapat ditunjukkan dalam tabel berikut ini:

KAJIAN PUSTAKA

Beberapa pendekatan teori yang digunakan sebagai dasar dalam model penelitian ini yaitu:

Henry L. Tosi yang disebut ***M/R model***, model ini menjelaskan bahwa ada dua variable yang mempengaruhi kinerja yaitu, motivasi dan kemampuan.

Geary A. Rummler ,dengan melihat output peserta pembinaan merupakan fungsi beberapa faktor kinerja yaitu, ***Cosequensces, Feedback, Knowledge/skill, Resources***.

Beberapa penelitian yang terdahulu menyimpulkan, Inkubator Bisnis sebagai salah satu model penumbuhan unit usaha baru memiliki kelebihan tersendiri, yaitu UKM binaan/calon pengusaha dididik untuk menguasai semua aspek bisnis, dibekali dengan sarana dan modal kerja, serta didampingi secara intensif (Syarif, 2009). Di Indonesia jumlah Inkubator Bisnis diperkirakan sebanyak 50 Inkubator Bisnis.Sementara, di Cina Inkubator Bisnis telah diadopsi sebagai instrumen pembangunan ekonomi

dan teknologi. Kini jumlah Inkubator Bisnis di Cina telah mencapai 500 lebih menempati urutan kedua setelah Amerika Serikat dan termasuk Inkubator Bisnis yang paling sukses di Asia (Chandra & Chao 2011).

Menurut Mian (1996), Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi berperan dalam meningkatkan nilai tambah usaha dari UKM binaan (tenant). Hewick (2006) dari Canadian Business Inkubator memberikan definisi inkubasi sebagai konsep pemupukan wirausaha berkualifikasi dalam ruang kerja yang dikelola oleh suatu lembaga yang disebut inkubator.

Sedangkan inkubator adalah sebuah bangunan fisik (gedung) yang diperuntukkan untuk mendukung bisnis berkualifikasi melalui mentoring, pelatihan, jejaring profesi, dan bantuan mencarikan pendanaan sampai mereka lulus dan dapat bertahan hidup dalam lingkungan yang bersaing.

Sementara dalam Peraturan Presiden RI Nomor 27 Tahun 2013 tentang Pengembangan Inkubator Wirausaha, adalah suatu lembaga intermediasi yang melakukan proses inkubasi terhadap peserta inkubasi (tenant, klien inkubator, atau inkubasi) dan memiliki bangunan fisik untuk ruang usaha sehari-hari bagi peserta inkubasi. Sedangkan inkubasi adalah suatu proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan yang diberikan oleh Inkubator Wirausaha kepada peserta inkubasi. Kegiatan usaha tenant dapat dilakukan di dalam gedung inkubator sebagai tenant *inwall* dengan menyewa ruangan yang disediakan inkubator. Jika tenant melakukan kegiatan usahanya di luar inkubator maka disebut sebagai tenant *outwall.*

Menurut Hon. Peter Reith, MP (2000), Inkubator dirancang untuk membantu usaha baru dan sedang berkembang sehingga mapan dan mampu meraihlabadenganmenyediakaninformasi,konsultasi,jasa-jasa, dan dukungan yang lain. Sedangkan Bank Indonesia dalam kajiannya tentang inkubator bisnis ***(Bank Indonesia, 2006)***.Secara umum Inkubator dikelola oleh sejumlah staf dengan manajemen yang sangat efisien, sehingga kehadirannya dapat memberi peranyangdisebutlayanan"7S",yaitu:*space, shared, services, support,skilldevelopment,seedcapital,*dan *synergy*.

1.*Space*:inkubatormenyediakantempatuntukmengembangkanusaha pada tahap awal.
2.*Shared*:inkubator menyediakan fasilitas kantor yang bisa digunakan secara bersama, misalnya resepsionis, ruang konferensi, sistemtelepon,faksimile,komputer,

dankeamanan.

3.*Services*:meliputikonsultasimanajemendanmasalahpasar,aspek keuangan dan hukum, informasi perdagangan dan teknologi.

4.*Support*:inkubator membantu akses kepada riset, jaringan profesional, teknologi, internasional, dan investas

5. *Skill development* : dapat dilakukan melalui latihan menyiapkan rencana bisnis, manajemen, dan kemampuan lainnya.

6. *Seed capital* : dapat dilakukan melalui dana bergulir internal atau dengan membantu akses usaha kecil pada sumber-sumber pendanaan atau lembaga keuangan yang ada

7. *Synergy* : kerjasama *tenant* atau persaingan antar *tenant* dan jejaring (*network*) dengan pihak universitas, lembaga riset, usaha swasta, profesional maupun dengan masyarakat internasional.

Beberapa studi pendahuluan yang telah dilakukan oleh tim peneliti, baik melalui pengabdian dan penelitian sesuai dengan peta jalan penelitian yang mendukung dalam penelitian ini yaitu:

Inkubator Wirausaha Baru (INWUB, 2009/2010),terbentuk melalui hibah pengabdianmasyarakat dikti. Hasil yang dicapai, terjaring 5 tenant yang dibina dalam inkubator bisnis Esa Unggul, terdiri *3 outwall* dan *2 inwall* dari kalangan mahasiswa. Sedangkan tenant dari kalangan masyarakat UKM, kerjasama dengan PT. Jasa Marga untuk kegiatan pembinaan berupa, bantuan modal kerja, pelatihan dan pembinaan lapangan (Supervisi) sebanyak 30 *tenant outwall.*

Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK, 2010/2011), merupakan lanjutan program tahun sebelumnya (Program tahun ke 2). Hasil yang dicapai, terjaring 5 tenant yang dibina dalam inkubator bisnis Esa Unggul, terdiri *4 outwall* dan *1 inwall* dari kalangan mahasiswa. Sedangkan tenant dari kalangan masyarakat UKM, kerjasama dengan PT. Jasa Marga untuk kegiatan pembinaan berupa, bantuan modal kerja, pelatihan dan pembinaan lapangan (Supervisi) sebanyak 30 *tenant outwall.*

Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK, 2011/2012), merupakanprogram lanjutan tahun sebelumnya (Program tahun ke 3). Hasil yang dicapai, terjaring 5 tenant yang dibina dalam inkubator bisnis Esa Unggul, terdiri *3 outwall* dan *2 inwall* dari kalangan mahasiswa. Sedangkan tenant dari kalangan masyarakat UKM, kerjasama dengan PT. Jasa Marga untuk kegiatan pembinaan berupa, bantuan modal kerja, pelatihan dan pembinaan lapangan (Supervisi) sebanyak 30 *tenant outwall.*

Penelitian Internal, "Peran Pembinaan Terhadap Kinerja Usaha UKM" (Mudjiarto, 2012/2013).Penelitian pendahuluan yang dilakukan terhadap 30 responden UKM, hanya sebatas ingin melihat sejauh mana program yang dilakukan mempunyai nilai kemanfaatan terhadap responden didalam pengelolaan usaha (manajemen usaha). Pengamatan ditempat pelatihan serta pemantauan dan pembinaan ditempat usaha dilakukan melalui kegiatan supervisi. Kegiatan ini dilakukan sebanyak 3 kali kunjungan dan pembinaan ditempat usaha responden dalam kurun waktu 6 bulan.

Hasil pembinaan yang dilaporkan dalam studi pendahuluan menunjukkan bahwa, keberhasilan dan manfaat program kemitraan bukan hanya terletak pada besarnya jumlah pinjaman yang diberikan serta pelatihan yang dilakukan. Tetapi bagaimana memberikan wawasan bisnis dan motivasi usaha yang disampaikan secara kontinyu melalui supervisi/pendampingan yang dilakukan, dengan hasil sebagai berikut:

Supervisi I (pembinaan lapangan) dilaksanakan 1 (satu) bulan setelah diberikan pelatihan dan pinjaman.Hasil yang ditunjukkan dari variabel yang diamati tidak mengalami peningkatan yang diinginkan.Namun mulai ***supervisi ke II (dua)*** sampai dengan ***supervisi ke III (tiga),*** terlihat adanya kemajuan yang berarti dalam pengelolaan usaha dan wawasan bisnis.Hal ini dapat ditunjukkan pada peningkatan seluruh variabel yang diamati yaitu, pengelolaan sumberdaya manusia, pengelolaan produksi, pengelolaan administrasi keuangan, pengelolaan pemasaran, dan motivasi serta rencana usaha yang dibuat.Masing-masing variabel tersebut mempunyai 8 indikator yang dinilai.

Studi pendahuluan ini menginspirasikan untuk melakukan penelitian yang lebih luas, dengan melihat variabel-variabel atau sub variabel lain yang menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha responden/tenant. Sehingga dengan demikian dapat diketahui perlakuan-perlakuan seperti apa yang harus dilakukan dikaitkan secara langsung dengan peningkatan kinerja usaha responden/tenant.

Penelitian Hibah Bersaing, "Pengaruh Pembinaan manajemen usaha terhadap kinerja usaha mitra binaan BUMN" (Mudjiarto, Aliaras Wahid, Amo Sugiharto, 2013/2014).Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui manfaat dari perlakuan (pembinaan) yang diberikan terhadap Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) dari Program Kemitraan PT. Jasa Marga periode tahun 2013/2014.Program Pendampingan merupakan Perlakuan yang diberikandalam menumbuh kembangkan UMKM dalam bentuk, pelatihan dan Supervisi, bantuan modal serta pembinaan

manajemen usaha melalui program kemitraan Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

untuk mengetahui manfaat dari perlakuan (pembinaan) yang diberikan terhadap Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) dari Program Kemitraan PT. Jasa Marga periode tahun 2013/2014. Program Pendampingan merupakan Perlakuan yang diberikandalam menumbuh kembangkan UMKM dalam bentuk, pelatihan dan Supervisi, bantuan modal serta pembinaan manajemen usaha melalui program kemitraan Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

Hasil penelitian menunjukkan juga bahwa, keberhasilan dan manfaat Program Kemitraan bukan hanya terletak pada besarnya jumlah pinjaman yang diberikan serta pelatihanyang dilakukan. Tetapi bagaimana memberikan wawasan bisnis dan motivasi usaha yang disampaikan secara kontinyu melalui pendampingan dan supervisi yang dilakukan.

Dengan demikian program pendampingan sangatlah dibutuhkan oleh UKM.Menentukan besarnya pinjaman dan kelayakan usaha, menetapkan dan mengetahui kondisi mitra (tangguh dan Mandiri) sehingga mitra menjadi bankable, semua itu dilakukan melalui pendampingan-pendampingan yang kontinyu dan terstruktur, tidak bisa dilakukan hanya sekedarnya saja yang tidak terencana dengan baik.

Sebagai jawaban untuk itu, maka dibuat suatu pendoman pendampingan yang didasarkan atas hasil risert/penelitian lapangan. Diharapkan pedoman ini menjadi satu acuan didalam pembinaan UKM melalui program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Empat pedoman yang dibuat didasarkan atas kajian dari hasil survey lapangan,dimana masing-masing pedoman tidak bisa berdiri sendiri. Artinya bahwa pedoman tersebut saling terkait satu dengan yang lain yang merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan kalau ingin berhasil dalam pembinaan.

Dengan demikian mau tidak mau Pemerintah/BUMN sudah saatnya melakukan pembinaan yang terstruktur melalui perlakuan yang berpedoman pada:

1. Pedoman Penentuan Pinjaman Kemitraan
2. Pedoman Kegiatan Pelatihan
3. Pedoman Kegiatan Supervisi
4. Pedoman Kegiatan monitoring

Bahwa pedoman diatas merupakan ***luaran penelitian*** ini, dan menjadi suatu karya intelektual yang sudah didaftarkan pada HKI, No 067741 tanggal 12

Maret 2014.Dan sebagai acuan dalam penilaian kinerja penelitian yang akan dilakukan ini.

Penelitian Hibah Bersaing, **"Faktor-faktoryang mempengaruhi kinerja usaha kecil menengah (UKM) mitra binaan PKBL PT. Jasa Marga (**Mudjiarto, Aliaras Wahid, Amo Sugiharto, 2014/2015)

Tujuan penelitian ini adalah menentukan pola pembinaan yang tepat dengan melihat kinerja usaha dari UKM. Perlakuan-perlakuan diamati dan dianalisis pengaruh variable bebas terhadap variable terikat kinerja usaha. Variabel-variabel bebas yang terdiri sumberdaya manusia, manajemen produksi, administrasi keuangan, pemasaran, motivasi, rencana usaha, kontinuitas usaha dan kemampuan bayar cicilan jangka pendek diamati pada saat kunjungan supervisi. Pengamatan dan pembinaan lapangan dilakukan terhadap responden UKM, ditempat usaha responden.Kegiatan supervisi/pendampingan ditempat usaha sebanyak 3 (tiga) kali dalam kurun waktu 6 bulan.

Hasil dari pengamatan dan pembinaan dievaluasi dan dianalisis melalui metode penelitian dari variabel-variabel yang diamati dan diharapkan adanya tingkat keberhasilan program secara signifikan terhadap perlakuan yang diberikan kepada responden..Dari hasil kolekting data penelitian melalui analisa regresi didapat hasil sebagai berikut:

1. Pengaruh Faktor Varibel Pelatihan, Pengalaman Usaha dan Tingkat memberikan kontribusi pengaruh terhadap kinerja Usaha Mitra
2. Besaran pengaruh faktor variabel terhadap Kinerja Usaha mitra adalah Nilai Pelatihan (X_1) sebesar 19,4 %, Pengalaman Usaha (X_2) sebesar 17,6 % dan Tingkat Pendidikan Mitra (X_3) sebesar 10,8 % dengan membentuk model regresi $Y = 1{,}457 + 0{,}194\ X_1 + 0{,}176\ X_2 + 0{,}108\ X_3$

Berdasarkan tinjauan pustaka dan studi pendahuluan diatas, penelitian ini mengambil tiga variable yaitu.

Kemampuan ***(Ability),*** Prasarana ***(Resources 7.S)*** dan Kinerja ***(Performance)***. Pengambilan variable didasarkan pada :

a. Penelitian ini mengevaluasi efektifitas pembinaan yang dilaksanakan oleh lembaga inkubator UEU serta dikaitkan dengan kinerja usaha tenant
b. Lembaga inkubator, harus tahu kinerja apa yang dapat dipengaruhi oleh pembinaan dalam inkubatordan direkomendasikan untuk menghasilkan output yang bermakna.
c. Model pembinaan yang tepat di inkubator bisnis dalam menciptakan wirausaha baru dikalangan perguruan tinggi.

TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1. Tujuan Penelitian

Dari latar belakang masalah dan dijabarkan dalam rumusan masalah yang dibuat, penelitian ini secara umum untuk mengetahui dan melihat peran dan efektifitas pelaksanaan inkubator bisnis terhadap kemajuan bisnis para tenant yang menjadi binaan. Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah inkubator bisnis berperan dan berpengaruh dalam menciptakaan wirausaha baru dari kalangan mahasiswa.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pelayanan pembinaan dalam inkubator bisnis yang diberikan, terhadap kinerja usaha tenant
3. Untuk mengetahui model pembinaan yang tepat terhadap tenant, dikaitkan dengan kinerja usaha
4. Untuk mengetahui kemampuan Tenant yang dibina dalam mengantisipasi dan persiapan dari pasar global.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini sejalan dengan Visi Misi Universitas serta Renstra Penelitian Perguruan Tinggi 2012 – 2017 yaitu:

1. Model Pendidikan Berbasis Kewirausahaan melalui Inkubator bisnis
2. Model Pola Kemitraan antara Usaha Kecil dan Usaha Besar
3. Haki dari kedua model diatas
4. Karya tulis ilmiah dalam Jurnal Nasional dan Internasional terakriditasi

Diharapkan luaran penelitian ini dapat menjawab dan memecahkan masalah penciptaan wirausaha baru dikalangan Perguruan Tinggi, serta pola pembinaan yang berkelanjutan melalui model pola kemitraan antara usaha kecil dan usaha besar

METODE PENELITIAN

1.Populasi

Populasi dari penelitian ini adalah tenant inkubator Universitas Esa Unggul (UEU) tahun 2010 sampai dengan tahun 2015, baik dari kalangan mahasiswa maupun kalangan Usaha Kecil dan Menengan (UKM) yang

berada diwilayah Jabotabek. Jumlah populasi yang menjadi tenant inkubator di wilayah Jabotabek dalam tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 4. Jumlah Populasi Tenant Inkubator Tahun 2009 - 2015

No.	Tahun	Program	Tenant Mahasiswa	Tenant UKM	Total Tenan
1	2009	PMW, INWUB & KEMITRAAN	15	30	45
2	2010	IbK & KEMITRAAN	5	30	35
3.	2011	IbK & KEMITRAAN	7	30	37
4.	2012	GKN & KEMITRAAN	5	30	35
5.	2013	PMW & KEMITRAAN	12	30	42
6.	2014	PKMK & KEMITRAAN	21	30	51
7	2015	PBBT, PMW, PKMK & KEMITRAAN	54	30	84
		Jumlah	199	210	409

Sumber: Data Primer Inkubator UEU

2.Sampel

Sampel dalam penelitian ini adalah tenant inkubator yang berada di 2 kelompokpopulasi, tenant mahasiswa dan tenant UKM dapat di lihat dalam tabel 3. Pengambilan sampel didasarkan atas sampel bertujuan *(purposive sampling),* dimana teknik sampling yang digunakan mempunyai pertimbangan tertentu didalam pengambilan sampel sebagai berikut: ***(Suharsimi Arikunto, 1989:p.121)***

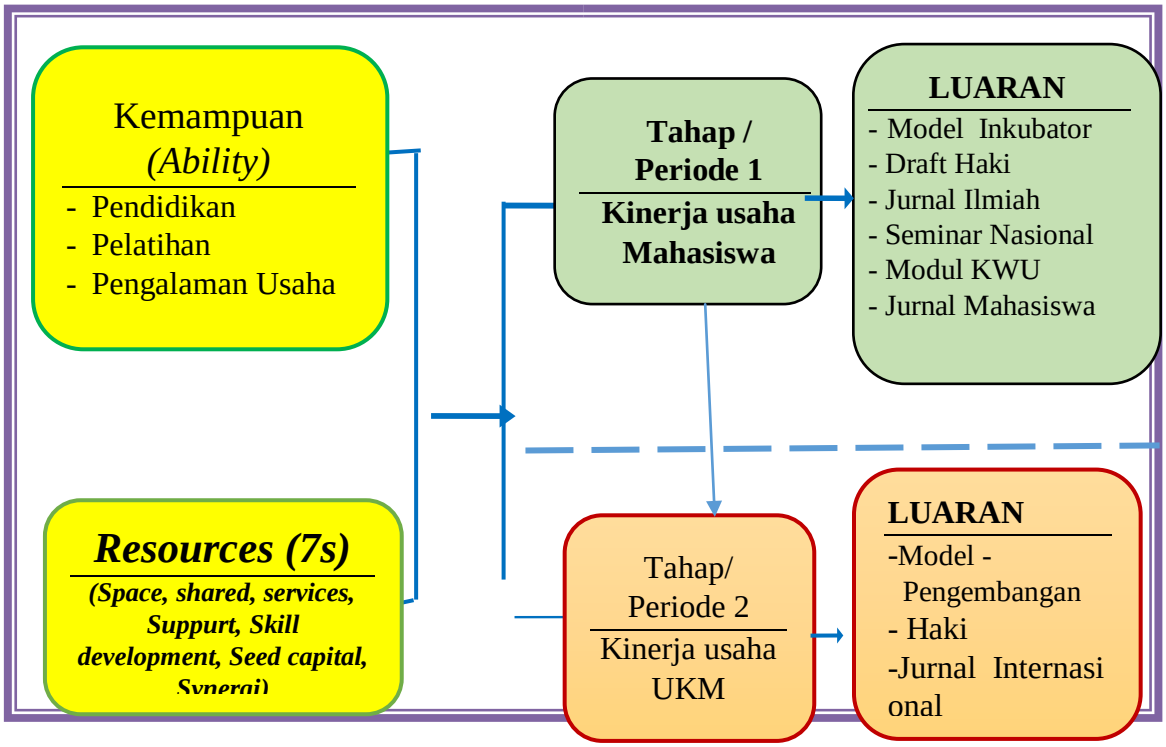
- Pengambilan sampel dari populasi mahasiswa terdiri tenant th 2014, 2013, 2011, 2010 dan 2009, total sebesar 145. Hal ini di sebabkan tenant tahun 2015 masih dalam proses inkubasi, sehingga kinerjanya usaha belum terlihat.
- Sampel penelitian dari populasi UKM sebagian besar merupakan mitra binaan dari Pusat studi KUKM Esa Unggul, hal ini dapat memudahkan dalam pengambilan data. Pengambilan sampel dari populasi UKM terdiri tenant th 2014, 2013, 2011, 2010 dan 2009,

total sebesar 180. Hal ini juga di sebabkan tenant tahun 2015 masih dalam proses inkubasi, sehingga kinerjanya usaha belum terlihat.

3. Model Penelitian

Dari penjelasan-penjelasan yang sudah diuraikan, maka dapat digambarkan model penelitian dalam gambar 1 sebagai berikut:

Gambar 1 : Model Penelitian



,

Model penelitian menggambarkan variabel serta subvariabel, dimensi dan indicator yang bekerja dan berinteraksi satu dengan yang lain. Beberapa variabel yang menjadi fokus pelaksanaan penelitian pada tahap I (pertama) sebagai berikut;

Penelitian tahap 1:

Variabel bebas 1, dalam penelitian ini adalah, Kemampuan ***(Ability***) yang mempunyai sub variable sebagai berikut: ***(Mudjiarto, 2014)***

1) Pelatihan
2) Pendidikan
3) Pengalaman usaha

Variabel bebas 2,adalah***resources (7s)***yang mempunyai indikator dan dimensi sebagai berikut:***(Bank Indonesia, 2006) :***

1). *Space* ,2).*Shared* ,3).*Services,* 4).*Support,*
5).*Skill development*,6). *Seed capital,* 7).*Synergy*

Variabel terikat,penelitian tahun 1 (pertama) yaitu, kinerja usaha tenant mahasiswa. Penilaian kinerja yang dilakukan berdasarkan penilaianSimonevtangguh dan mandiri***(Mudjiarto 2014 , Haki 067741).***

Penelitian Tahap 2:

V***ariabel bebas,*** tetap sama dengan penelitian tahap1 yaitu: *Ability dan Resources*

Variabel terikat, dalam penelitian ini adalah ***Kinerja Usaha tenant UKM .***
(Gambar 1):

4. Landasan Teori

Beberapa landasan teori yang mendukung dalam penelitian ini sebagai berikut:

1) Faktor Kemampuan

Tingkat kemampuan adalah merupakan kemahiran/keahlian individu untuk melakukan suatu pekerjaan, hal ini akan mempengaruhi kinerja dan produktivitas ***(John R. Hinrichs, p. 71)***. Kemampuan yang dibawa individu ketempat usaha/kerja berupa; keterampilan (skill), Pengetahuan, kecakapan-kecakapan teknis. Individu yang tidak memiliki hal tersebut, yang diperlukan untuk melakukan suatu pekerjaan mungkin tidak mampu menghasilkan kinerja yang baik ***(Scott A. Snell, Kenneth N. Wexley, 1998: P. 328).***

Berdasarkan penjelasan teori diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan individu ditentukan oleh factor-faktor sebagai berikut:

- Faktor pendidikan yang ditempuh

- Faktor pelatihan yang diikuti
- Faktor pengalaman yang ditempuh

2) Kinerja Usaha

Kinerja adalah tingkat keberhasilan seseorang didalam melaksanakan pekerjaan atau usaha. Menurut ***Vromm*** sejauh mana keberhasilan seseorang dalam menyelesaikan tugas pekerjaan disebut ***Level of performance.***Pada umumnya kinerja***(performance)*** diberi batasan oleh ***Mair*** sebagai kesuksesan dalam melaksanakan tugas atau kewajiban.

Menurut Miner dimensi kinerja ialah ukuran-ukuran dan penilaian dari perilaku yang actual di tempat pekerjaan ***(John B. Miner, 1988: p. 19),*** dimana dimensi kinerja yang dikemukakannya sebagai berikut:

- *Qua*

lity of
output

- *Qua*
  ntity of
  output
- o*Time*
  at
  work
- *Cooperation with others work*

5. **Hipotesis Penelitian**

Dari permasalahaan yang ada dan tujuan penelitian serta telaah teori yang berkaitan dengan permasalahan dan tujuan penelitian. Maka dugaan sementara dinyatakan dalam rumusan hipotesis penelitian sebagai berikut:

1) Ada hubungan dan pengaruh yang signifikan antara faktor Pendidikan tenant mahasiswa dan kinerja usaha.
2) Ada hubungan dan pengaruh yang signifikan antara faktor pelatihan dan kinerja usaha
3) Ada Hubungan dan pengaruh antara pengalaman usaha tenant dan kinerja usaha
4) Ada hubungan dan pengaruh tingkat kemampuan tenant dan kinerja usaha
5) Ada hubungan dan Pengaruh tingkat pelayanan dalam inkubator bisnis terhadap kinerja usaha tenant

6. Definisi Operasional

Definisi operasional digunakan dalam penelitian ini, agar tidak terjadi salah penafsiran dari variabeldan sub variabelyang digunakan,maka dibuat definisi operasional.

Tabel 5. Definisi Operasional variable

Variabel	Uraian	Indikator	Data
Y= Kinerja UKM	Nilai prestasi kinerja yang diukur dari Mandiri dan Tangguh	Nilai Mandiri dan Tangguh (nilai Supervisi)	Primer
X_1= Pendidikan	Keadaan Tenan	Status Kuliah	Sekunder
X_2 = Pelatihan	Pelatihan yang dilakukan Inkubator	Nilai hasil Pembinaan	Primer
X_3= Pengalaman Usaha	Lama Usaha Tenan pada bidanganya	Lamanya Usaha	Primer
X_4 = Pelayanan	Pelayanan Inkubator yang diterapkan oleh Tenan	Jumlah Pelayanan yang diterapkan	Sekunder

(Y) = Kinerja Usaha Tenant. Merupakan penilaian perilaku dan sikap seorang tenant terhadap usaha yang dikelolanya selama 6 bulan dengan 3 kali kunjungan, yang ditunjukkan dengan skor total skala. Penilaian kinerja yang digunakan berdasarkan kreteria **Mandiri dan Tangguh**. *(Mudjiarto, Haki* 067741 *)*

1). Kinerja Mandiri

Kinerja mandiri ukuran penilaiannya yaitu:

1. Pengelolaan SDM 2. Pengegelolaan Produksi/jasa. 3. Pengelolaan administrasi keuangan. 4. Pengelolaan pemasaran. 5. Wirausaha & Rencana usaha. Variabel ini merupakan variabel terikat dan jenis data yang diperoleh merupakan data ordinal dengan tingkatan sebagai berikut;

Tabel 6. Kriteria Penilaian Kinerja

No.	Kriteria	Jumlah indikator	Skor
1	Sangat Baik	7 - 8	4
2	Baik	5 - 6	3
3	Cukup	3 - 4	2
4	Kurang	1 - 2	1

2). Kinerja Tangguh

Kinerja tangguh dinilai berdasarkan indikator:

a. Kontinuitas Usaha dan Laba

b. Rugi Usaha, dimana penambahan kedua indicator penilaian ini menjadi Indek Kinerja Komulatif (IKK) disajikan pada Lampiran Form Lembaran Penilaian Kinerja Usaha Mitra**.**

(X_1) = Faktor Pendidikan. Pendidikan Formal yang diikuti oleh tenant, berupa kelulusan program studi dan semester yang ditempuh. Tinggi rendah kelulusan dan semester yang ditempuh, diukur dengan skor sebagai berikut:

Tabel 7. Status Pendidikan Tenant

No	Status Pendidikan	Skor
1	Lulus Program Studi	4
2	Semester 6 - 8	3
3	Semester 4 – 5	2
4	Semester 1 – 3	1

Variabel pendidikan digunakan adalah untuk melihat, apakah ada perbedaan dari kinerja usaha dari semesteran yang berbeda.

(X2)= Faktor Pelatihan. Pelatihan yang diikuti oleh tenant yang dilakukan oleh inkubator bisnis maupun pihak luar berkaitan tentang kewirausahaan.

Hasil pelatihan tercermin Indek Prestasi Komulatif, merupakan tingkat kemampuan individu, dimana jenis datanya interval diukur melalui skala *likert* yang menggunakan sistem skala 4 sebagai berikut:

Tabel 8. Kriteria Penilaian Pelatihan

No	Kriteria	Nilai	Skor
1	Sangat Baik	90 - 100	4
2	Baik	90 - 100	3
3	Cukup	70 - 89	2
4	Kurang	50 - 69	1

(X3)= Faktor Pengalaman. Merupakan pengalaman usaha dari tenant.Banyak tidaknya pengalaman diukur berdasarkan tahun lamanya individu menjalani usaha yang sejenis. Tinggi rendahnya faktor pengalaman diukur dengan skor sebagai berikut :

Tabel 9. Kriteria Penilaian Pengalaman

No	Kriteria	Lama Usaha	Skor
1	Sangat Berpengalaman	3 Th – lebih	4
2	Berpengalaman Baik	2 Th - < 3 Th	3
3	Cukup pengalaman	1 Th - < 2 Th	2
4	Kurang Pengalaman	0 Th - < 1 Th	1

(X4) = Faktor Pelayanan. Merupakan pelayanan yang diberikan dan disediakanoleh inkubator bisnis berupa,sumber daya yang ada *(Resources).*

Banyak tidaknya pelayanan diukur berdasarkan kreteria 7 S yaitu pelayanan *:*

1. Space, 2.Shared,3.Services,4.Support, 5.Skill development 6. Seed capital

7. Synergy (Bank Indonesia, 2006).

Tinggi rendahnya faktor pelayanan diukurdengan skor disajikan pada Tabel 10.

Tabel 10. Kriteria Penilaian Pelayanan yang diberikan Inkubator

No	Kriteria	Jumlah Pelayanan	Skor
1	Sangat Baik	5 – 7	4
2	Baik	3 – 4	3
3	Cukup	1 – 2	2

4	Kurang	0	1

7. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1). Wawancara: Metode ini digunakan untuk memperoleh data skunder, yaitu data intern perusahaan mitra binaan secara ringkas meliputi data pengelolaan sumberdaya manusia, pemasaran, administrasi keuangan, produksi dan rencana usaha/kewirausahaan. Jenis instruman pengumpulan data yang digunakan adalah :

(terlampir) oPedoman wawancara *(Interview guide)* oDaftar cocok *(checklist)*

2). Daftar Pertanyaan/angket: Metode ini digunakan untuk memperoleh data primer yaitu, data faktor pendidikan dan faktor pengalaman.

3). Ujian atau tes, digunakan untuk memperolahdata nilai pelatihan yang diikuti oleh tenant UKM, yang dilaksanakan oleh Pusat Studi KUKM dan PT. Jasa Marga.

4). Metode pengamatan/observasi. Metode ini digunakan untuk memperoleh data primer, yang diperoleh secara langsung dari responden.Observasi dilakukan dengan menggunakan alat Bantu daftar cocok *(Checklist).*

8. Metode analisis data

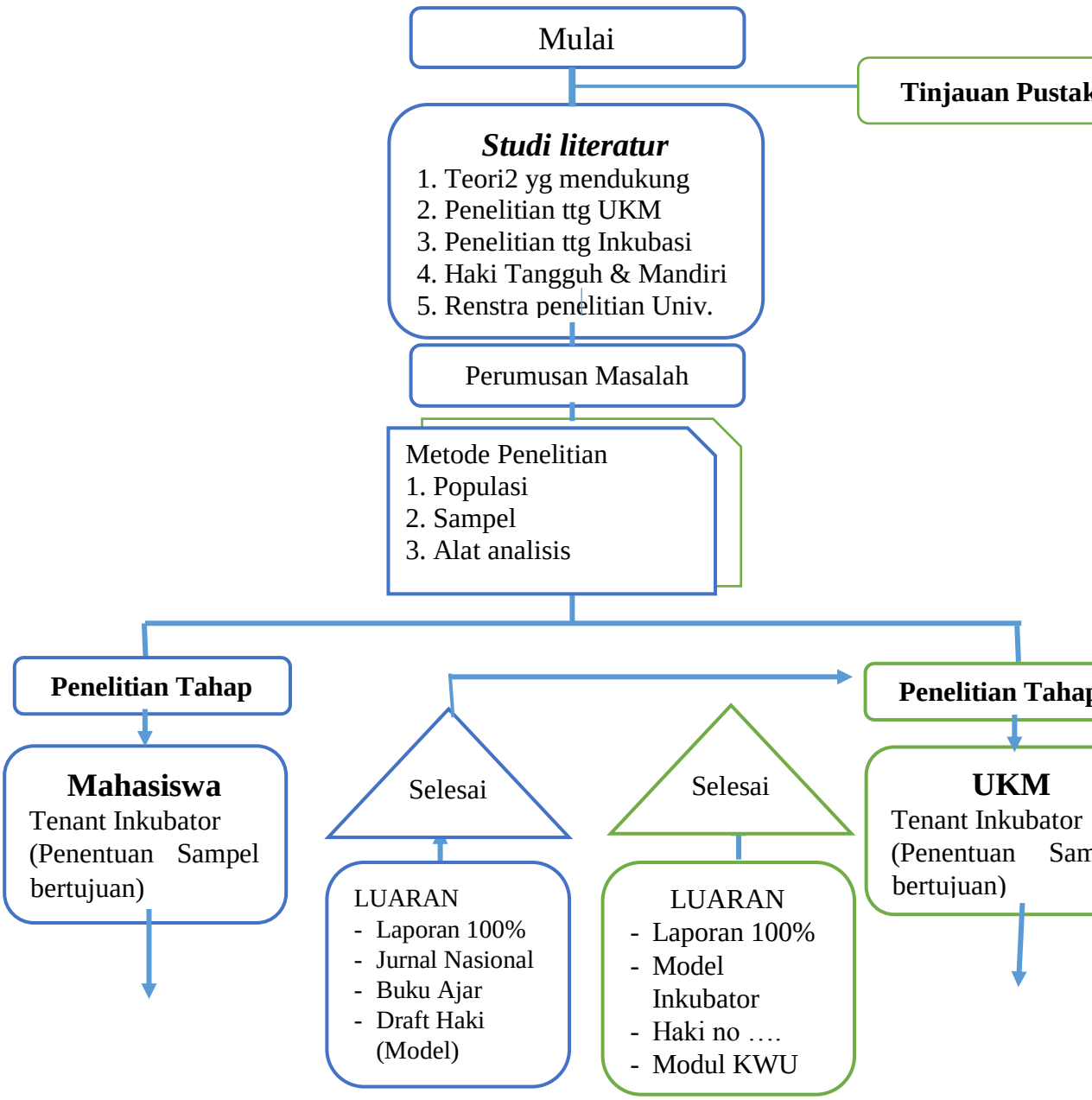
1). Metode Korelasi dan Regresi, adalah untuk melihat hubungan dan pengaruh dari factor Pelatihan dan pengalaman serta Resources (7s) terhadap kinerja usaha responden.

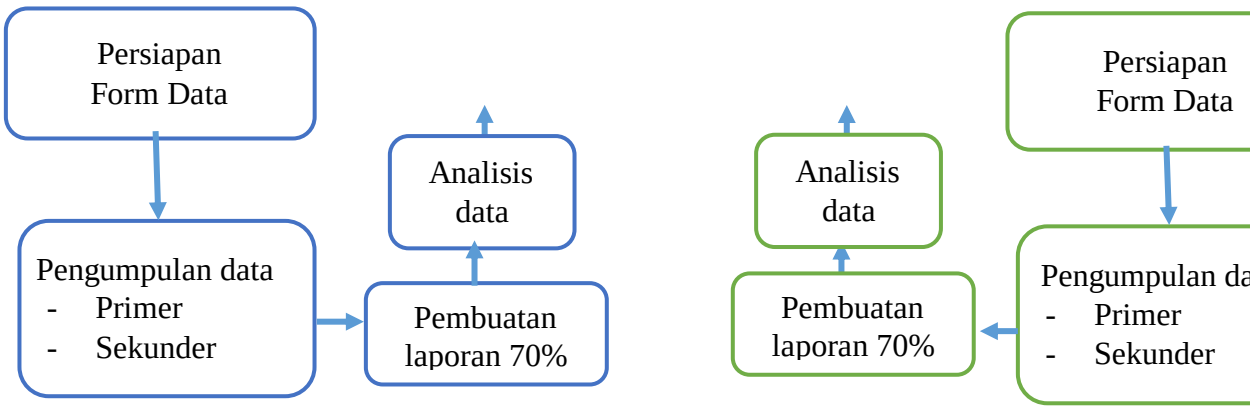
2). Metode analisa Varian, adalah untuk melihat apakah ada perbedaan kinerja usaha dari pendidikan yang berbeda.

3). Distribusi prosentasi, untuk menggambarkan manfaat pelatihan dan supervisi terhadap kemajuan kinerja usaha responden

9. Bagan alir Penelitian:

Gambar 2. Bagan alir Penelitian





BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

1. Data Responden

Data Hasil yang telah didapat pada tahapan penelitian ini adalah :

a. Data supervisi 1, 2 dan 3 berupa data kuisener yang telah diformulasikan untuk keperluaan analisis data penelitian
b. Pengolahan data penelitian dari hasil supervisi

Dari data diatas didapat keadaan Responden Tenan Mahasiswa :
1). Responden dibedakan atas Jenis kelamin :

Tabel 11. Komposisi Jenis Kelamin Responden

	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Laki laki	36	60,0
2	Peempuan	24	40,0
	Jumlah	60	100,0

Dari data diatas menunjukkan bahwa responden adalah mayoritas laki-laki

2). Data Responden dari Pendidikan yang ditempuh Responden :

Berdasarkan pendidikan yang ditempuh mayoritas tenan adalah Mahasiswa yang mengikuti Kuliah di semester 6 sampai semester 8 dan terdapat 20 tenan telah lulus program studi.

Tabel 12. Keadaan Status Tenan Mahasiswa

No	Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1	Lulus Program Studi	20	33,3
2	Semester 6 - 8	21	35,0
3	Semester 4 – 5	12	20,0
4	Semester 1 – 3	7	11,7
	Total	60	100,0

3). Data Responden dari Nilai Pelatihan

Nilai yang didapat pada saat mengikuti pelatihan , tenan rata-rata dapatdikatogerikan baik dengan nilai sebesar 70 sampai 89 sebanyak 32 orang.

Tabel 13. Nilai Pelatihan Tenan Mahasiswa

	Kriteria	Nilai	Frekuensi	Persentasi
1	Sangat Baik	90 - 100	18	30,0
2	Baik	70 - 89	32	53,3
3	Cukup	50 - 69	10	16,7
4	Kurang	30 - 49	0	0,0
	Jumlah		60	100,0

4). Data Responden dari Pengalaman Usaha

Dari Tabel 14, menunjukkan bahwa tenan terbanyak adalah tenan berpengalaman usaha selama 2 tahun sampai 3 tahun sebanyak 26 orang.

Tabel 14. Keadaan Status Pengalaman Usaha Tenan Mahasiswa

	Kriteria	Lama Usaha	Frekuensi	Persentase
1	Sangat Berpengalaman	3 Th – lebih	10	16,7
2	Berpengalaman Baik	2 Th - < 3 Th	26	43,3
3	Cukup pengalaman	1 Th - < 2 Th	18	30,0

4	Kurang Pengalaman	0 Th - < 1 Th	6	10,0
	Jumlah		60	100,0

5). Data Responden dari Pelayanan Inkubator

Pelayanan inkubator yang terserap atau yang digunakan oleh tenan adalah berkisar 1 dan 2 pelayanan yang dipergunakan, seperti yang disajikan pada Tabel 15.

Tabel 15. Keadaan Pelayanan Inkubator yang diterapkan oleh Tenan Mahasiswa

	Kriteria	Jumlah Pelayanan	Frekuensi	Persentasi
1	Sangat Baik	5 – 7	4	6,6
2	Baik	3 – 4	25	41,7
3	Cukup	1 – 2	31	51,7
4	Kurang	0	0	0
			60	100,0

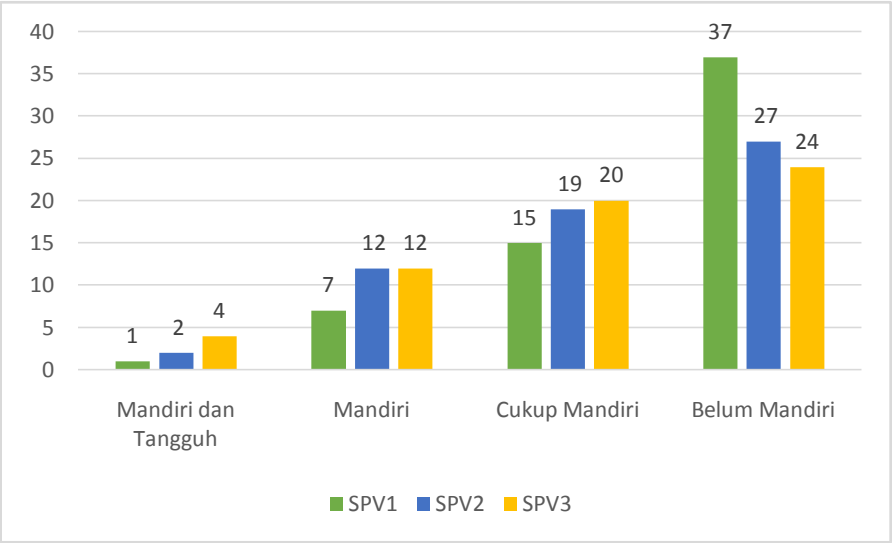
Tabel 16. Kinerja Tenan berdasarkan Tangguh dan Mandiri pada setiap Supervisi

	Kriteria	SPV1	SPV2	SPV3
1	Mandiri dan Tangguh	1	2	4
2	Mandiri	7	12	12
3	CukupMandiri	15	19	20
4	Belum Mandiri	37	27	24
		60	60	60

Keterangan :

1. SPV1 = Data diambil pada sat Supervisi Pertama
2. SPV2 = Data diambil pada sat Supervisi Kedua
3. SPV3 = Data diambil pada sat Supervisi Ketiga

Gambar 3. Grafik Kinerja Tenan pada Setiap Supervisi



Dari Grafik 3. Menunjukkan bahwa adanya Peningkatan Kinerja Tenan pada setiap dilakukan Supervisi pada Kelompok Mandiri dan Tangguh, Cukup Mandiri dan Mandiri, serta penurunan Jumlah yang Belum Mandiri menjadi Mandiri.

2. Analisa Hasil

Dari hasil Pengamatan dan Penilaian Kinerja Tenan selanjutnya dianalisis menggunakan regresi berganda

1). Pengujian Asumsi Klasik Analisa Regresi Linear

Untuk memenuhi asumsi regresi linear maka dilakukan uji klasik berupa uji Normalitas data dan uji multikorelitas data

1.1. Uji Normalitas.

Tabel 17. Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Standardized Residual
N		60
Normal Parameters[a,b]	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.97424460

Most Extreme Differences	Absolute	.074
	Positive	.056
	Negative	-.074
Kolmogorov-Smirnov Z		.560
Asymp. Sig. (2-tailed)		.442

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Untuk uji Normalitas data digunakan test Kolmogorov-simirnov pada SPSS 21 dan hasilnya data diketahui data yang dianalisa signifikasi sebesar 0,442 dibawah 0,5 standar normal, hal ini menunjukkan bahwa data terdistribusi normal.

1.2. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearritas dilakukan untuk melihat adanya gangguan multikolinearitas terhadap model yang kan terpilih., penganalisaan menggunakan nilai VIF (Variance Inflation Factor) yang dinyatakan nilai tolerance berada diantara 0,1 dan VIF dibawah 10 menunjukan model terbebas dari multikolinearitas.

Tabel 18. Nilai VIP Variabel

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Pendidikan(X_1)	.031	3.134
	Pelatihan (X_2)	.069	1.444
	Pengalaman(X_3)	.029	3.354
	Pelayanan (X_4)	.036	2,780

Untuk ketiga variable nilai tolerance berada diatas 0,1 dan nilai VIFnya dibawah 10, hal ini menunjukkan model penelitian tidak terganggu adanya multikolinearitas.

2). Regresi Linear

Pada Penelitian ini Uji Regresi Linear dilakukan untuk mengetahui hubungan dan besarnya hubungan Pendidikan, Pelatihan, Pengalaman dan Pelayanan

Uji Regresi yang digunakan adalah Regresi Linear Berganda dengan menggunakan bantuan software SPSS ver21 dengan asumsi :

Y = Kinerja Usaha Tenan

X_1 = variabel Pendidikan
X_2 = variabel Pelatihan
X_3 = variabel Pengalaman
X_4 = variable Pelayanan

Tabel 19. Korelasi antar ariabel

		Nilai Kinerja	Pendidikan (X1)	Pelatihan (X2)	Pengalaman (X3)	Pelayanan (X4)
Pearson Correlation	Nilai Kinerja	1.000	.745	.454	.759	.770
	Pendidikan (X1)	.745	1.000	.545	.771	.714
	Pelatihan (X2)	.454	.545	1.000	.391	.427
	Pengalaman (X3)	.759	.771	.391	1.000	.777
	Pelayanan (X4)	.770	.714	.427	.777	1.000
Sig. (1-tailed)	Nilai Kinerja	.	.000	.000	.000	.000
	Pendidikan (X1)	.000	.	.000	.000	.000
	Pelatihan (X2)	.000	.000	.	.001	.000
	Pengalaman (X3)	.000	.000	.001	.	.000
	Pelayanan (X4)	.000	.000	.000	.000	.
N	Nilai Kinerja	60	60	60	60	60
	Pendidikan (X1)	60	60	60	60	60
	Pelatihan (X2)	60	60	60	60	60
	Pengalaman (X3)	60	60	60	60	60
	Pelayanan (X4)	60	60	60	60	60

Klasifikasi koefisiensi korelasi menurut Sugiyono (2007) bahwa hubungan Pendidikan terhadap Kinerja Tenan pada penelitian ini sebesar 0,454 termasuk hubungan yang Sedang.Akan tetapi hubungan Pendidikan, Pengalaman dan Pelayanan terhadap Kinerja Tenan termasuk klasifikasi Kuat yang diartikan bahwa ada ketergantungan pengaruh.

Tabel 20. R square dan Standar Perkiraan Error

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.832[a]	.692	.670	.07303	1.856

Nilai seterminasi R^2 sebesar 0,692 menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang kuat dari variable pelatihan, pengalaman, pendidikan dan pelayanan terhadap kinerja tenan sebesar 69,2 persen dan sisanya dipengaruhi oleh variable lain sebesar 30,8 yang belum ditentukan.
Persamaan Regresi ini cukup baik untuk memperediksi nilai, hal ini ditandai dengan kecilnya nilai *standard Error of Estimate* sebesar 0,073

Kinerja Mitra (Y)
Dari tabel koefisien didapat model persamaam Regresi Linear Berganda sebagai berikut :
Persamaan model : $Y = 1{,}077 + 0{,}325\ X_1 + 0{,}210\ X_2 + 0{,}372\ X_3 + 0{,}640\ X_4$
Kinerja Tenan berdasarkan persamaan model dapat diprediksi bahwa:
1). Adanya peningkatan nilai kinerja tenant sebesar 0,325 (32,5 persen) apabila nilai Pendidikan naik satu satuan,
2). Adanya peningkatan nilai kinerja tenan sebesar 0,210 (21 persen) apabila nilai Pelatihan naik satu satuan
3) Adanya peningkatan nilai kinerja tenan sebesar 0,372 (37,2 persen) apabila nilai Pengalaman naik satu satuan
4) Adanya peningkatan nilai kinerja tenan sebesar 0,64(64 persen) apabila nilai Pelayanan naik satu satuan
Persamaan regresi dapat digunakan untuk mengestimasi pengaruh faktor pendidikan, pelatihan, pengalaman dan pelayanan terhadap kinerja tenan

Dari tabel 20 Anova didapat F hitung (30,942) lebih besar dari F tabel 95% (2,540), ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh bersamaan terhadap kinerja tenan mahasiswa yang signifikansi pada tingkat kepercayaan 95% .

Tabel 21. Analisa of Variant

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.660	4	.165	30.942	.000[b]
	Residual	.293	55	.005		
	Total	.953	59			

a. Dependent Variable: Nilai Kinerja
b. Predictors: (Constant), Pelayanan (X4), Pelatihan (X2), Pendidikan (X1), Pengalaman (X3)

Tabel 22. Koefisien Regresi dan Signifikasi

Model	Unstandardized Coefficients		Standar Coeff	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolera nc	VIF
(Constant)	1.077	.052		20.742	.000		
Pendidikan (X1)	.325	.017	.255	1.926	.049	.031	3.134
Pelatihan (X2)	.210	.017	.060	1.863	.040	.069	1.444
Pengalaman (X3)	.372	.020	.258	1.884	.035	.029	3.354
Pelayanan (X4)	.640	.025	.362	2.906	.005	.036	2.780

T tabel didapat nilai t sebesar 1,673 ini lebih kecil dat t hitung pendidikan (t = 1,926), pelatihan (t=1,863), Pengalaman (t=1,884) dan pelayan (t=2,906), ini menunjukkan bahwa variable tersebut secara parsial memberikan kontribusi yang signifikan pada tingkat kepercayaan 95 persen.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Data penelitian didapat dari hasil pelatihan dan supervisi tenan mahasiswa dilokasi Usaha dan data sekunder dari Inkubator sebanyak 60 sampel penelitian.

Dari data yang diteliti berupa Pendidikan, Pelatihan, Pengalaman dan Kinerja Usaha Tenan didapat bahwa :

1) Hasil uji regresi menunjukkan bahwa Pendidikan, Pelatihan, Pengalaman dan Pelayanan ada hubungan dan berpengaruh nyata pada tingkat kepercayaan95 persen terhadap kinerja Tenan Mahasiswa.
2) besaran pengaruh variabel terhadap Kinerja tenan mahasiswa adalah Pendidikan(X_1) sebesar 32,5 %, Pelatihan (X_2) sebesar 21,0 % ,

Pengalaman (X_3) sebesar 37,2 % dan Pelayanan sebesar 64,0 %apabila variabel lain dianggap nol.,

3) Pelayanan merupakan variabel yang lebih dominan pengaruhnya dibanding dengan variable lainnya dengan membentuk persamaan regresi $Y = 1{,}077 + 0{,}325\ X_1 + 0{,}210\ X_2 + 0{,}372\ X_3 + 0{,}640\ X_4$

2. Saran

1) Berdasarkan hasil penelitian pelayanan mempunyai pengaruh terbesar, maka hasil penelitian ini disarankan dapat menjadi acuan dalam pelaksanaan pembinaan kemitraan; yaitu penerapan aplikasi penilaian kinerja mitra secara objektif dengan menggunakan format luaran penelitian ini yang berupa pedoman pembentukan dan perkuatan wirausaha di Perguruan Tinggi

2)Hasil rerata kinerja mitra menunjukkan adanya peningkatan kinerja setelah dilakukan pembinaan lapangan (supervisi), maka disarankan agar program supervisi dilakukan secara kontinyu dan terintegrasi dengan program perkuatan wirausaha

3) Tenan yang merupakan Alumni sebanyak 20 orang, Kondisi dilapangan hanya 5 tenan yang masih menjalani Usaha dan 15 telah bekerja di Perusahaan lain., hal ini menunjukkan masih belum kuatnya pembinaan yang dapat tenan, disarankan bahwa untuk meningkatkan kontinuitas Usaha maka diperlukan adanya tambahan pembinanaan Skill vokasi, motivasi budaya kerja, adanya dana Start Up Usaha, dan adanya pembinaan yang berkesinambungan.

DAFTAR PUSTAKA

A.Dale Timpe, 1988, *The art science of business Management Performance, Kend Publishing. Inc, New York*.

Arikunto, Suharsimi, 1998, *Manajemen Penelitan Diknas*, Rineka Cipta, Jakarta

Aernoudl, R. 2004,*Incubators: Tool for Entrepreneurship*? Small Business Economics

23: 127–135

Bank Indonesia, 2006, *Laporan KajianInkubatorBisnis dalamRangka PengembanganUMKM*

Cooper, A.C.(1985),*The role of incubator organizations in the founding of growth-*
oriented firms, Journal of Business Venturing, 1: 75-8

Haiyang Zhang, 2011, *Business Incubators in China: An Inquiry into the Variables*
*Associated with Incubatee Success*Vol.5,2011-7|May16,2011|economics-ejournal.ja.2011-7

Justin G. Longeneck ,*2000, Small Business Management @ by South-Western College Publishing*

M. Aykut Attar, 2015, *Entrepreneurship, Knowledge, and the Industrial Revolution*

Manaek Simamora, 2009**,***The Role of Technology Business Incubator in Development of Technopereneur in Indonesia*

Miner, John B. 1988, *Organizational behavior Performance and Productivity,* first Edition, copy right @ 1988 by Random House,

Mudjiarto & Aliaras Wahid. 2006, *Membangun karakter dan kepribadian Kewirausahan, edisi pertama – Graha Ilmu, ISBN-10: 979-755-176-7*

Mudjiarto & Aliaras Wahid. 2008, *Motivasi dan Prestasi dalam karier Wirausaha, edisi pertama – UIEU University Press, ISBN 978-979-96164-8-7*

Mudjiarto, 2014, *Simonev Tangguh dan Mandiri, HaKi* ***067743***

Mudjiarto, 2015, *SimonaAplikasi Tangguh dan Mandiri, HaKi****075664***

Robert L. Craig, 2000,*Editor and Chief, Training and Development Handbook*, third edition, McGraw-Hill Book Company.

Simamora, Bilson, 2005, *Analisis Multi Varian Pemasaran,* Gramedia, Jakarta

Sutermeister, Robert A., *People and productivity*, New York: McGrawhill Book Comp., Inc., 1990

Tetsushi Sonobe, 2014,*Foundation forAdvanced Studieson InternationalDevelopment andthe National GraduateInstitute for Policy Studies, Japan.*

Vrom, Victor H., 1964, *Work and Motivation,*John Willy and Son, New York 1964

Walker, James W., 1992, *Human Resource Strategi***,** Singapore: McGraw Hill (Wal)

KAJIAN MOTIVASI WIRAUSAHA SOUVENIR DI MEGARIA SHOPING CENTER PALEMBANG

Maria Fransisca
Sri Sulistyawati
Fakultas Bisnis dan Akuntansi Universitas Katolik Musi Charitas
Email: sulistyawati@ukmc.ac.id

Abstract: *Research Objectives to find out Motivation Study of Entrepreneur Souvenir At Megaria Shoping Center Palembang. The source of this research is a souvenir entrepreneur who is in Megaria Shoping Center Palembang, samples taken by convinience amounted to 3 people. While the questionnaire used variable motivation. Data analysis used qualitative descriptive by interview. Motivation affects performance seen from a never-ending and persistent sales turnover. This business can meet the daily needs of clothing, food, boards and others. Souvenir business can have many relations not only Palembang and its surroundings but to South Sumatra. This effort can increase creativity, innovative, helping others / open employment. This business also provides the future for not only selling but also screen printing, making & printing invitations including thank you cards. The results of this study are expected to be useful and as information for small scale micro-entrepreneurs, especially souvenirs, as well as printing invitations, screen printing and hotprint made attached to souvenirs, then usually according to customer demand for bridal, birthday and others. For the government to give its attention to souvenir entrepreneurs, because it can increase regional income, if exports to foreign countries will contribute to national income. For the next researcher reference.*

Keywords: *Motivation, Entrepreneurship, Souvenir*

PENDAHULUAN

Dunia Bisnis dewasa ini penuh dengan tantangan terutama dalam hal persaingan produk kreatif baik dalam hal volume produksi yang berkaitan dengan volume penjualannya, juga dalam hal aneka ragam hasil produksi maupun penjualan. Khususnya industri kreatif yang memerlukan ketrampilan, ketekunan, kesabaran dalam menghasilkan aneka ragam industri kreatif karya tangan seperti : kotak tissue, kopiah atau peci, dompet hp, tas laptop atau tab, kipas, gantungan kunci, hiasan meja, miniatur kecil, boneka pasangan pengantin daerah, topi khas daerah, hiasan dinding, pigura, dan lain-lain. Semua bentuk tersebut bahan bakunya beraneka ragam dapat dikombinasi dari berbagai bahan sehingga menghasilkan bentuk yang unik dan diminati oleh wisatawan asing maupun domestik, bercirikan khas daerah atau khas suatu negara.

Untuk meningkatkan motivasi wirausaha industri kreatif dalam hal souvenir, maka perlu diketahui lebih dulu faktor-faktor apa saja yang dominan, dan faktor-faktor apa saja yang berperan dalam motivasi para pelaku atau wirausahawan industri kreatif di bidang souvenir ini. Sehingga informasi mengenai faktor-faktor motivasi ini bermanfaat bagi pihak pemerintah maupun swasta, yang dapat berdampak pada kepuasan kerja

serta dapat untuk meningkatkan kinerja pemilik dan kemungkinan sekaligus pengrajinnya produk souvenir tersebut. Peran motivasi ini sangat penting, untuk bertumbuh dan berkembangnya usaha kerajinan souvenir, meskipun mikro kecil, diharapkan akan menjadi usaha mikro sesuai dengan ukuran usaha skala kecil menengah (UMKM), bahkan sampai ke bisnis makro dengan kualitas ekspor yang mempunyai daya saing, khas daerah dan khas Indonesia. Sehubungan dalam menghadapi era globalisasi dan tahun yang akan datang 2018. Palembang menjadi tuan rumah *ASEAN GAMES*, yang akan dikunjungi oleh berbagai turis domestik maupun mancanegara, tentu saja membutuhkan souvenir sebagai cinderamata saat mereka kembali ke negara masing-masing atau ke daerahnya masing-masing bagi turis domestik. Industri kreatif souvenir berperan sumbangsihnya dalam meningkatkan pendapatan daerah, yang akhirnya menunjang pendapatan nasional. Tantangan dalam dunia usaha terutama bisnis kecil yang dimaksudkan adalah UMKM atau usaha mikro skala kecil menengah. UMKM telah memberi kontribusi yang sangat besar bagi kegiatan ekonomi, UKM mampu memberi sumbangan antara 45% sampai 70% dari produk domestik bruto-PDB atau GDP-*gross domestic product* dan banyak menyerap tenga kerja di banyak negara secara rata-rata 60%, jadi UKM menempati posisi utama bagi negara-negara dengan sistem ekonomi pasar, keberadaan UKM sangat menonjol dan mempunyai derajat keberlanjutan *(sustainability)* yang tinggi (Wahjono,2015:218). Menurut Keputusan Presiden RI No.99 Tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah :"Kegiatan Ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas, merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat". Kriteria Usaha Kecil menurut UU No.9 Tahun 1995 adalah sebagai berikut : memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,-,tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, memiliki hasil penjualan pertahun paling banyak Rp1.000.000.000,-., berdiri sendiri perusahaan perorangan, tidak berbadan hukum atau berbadan hukum misalnya koperasi, milik warga negara Indonesia dan tidak berafiliasi atau dikuasai perusahaan lainnya. Tetapi akses ke lembaga keuangan sangat terbatas baru 13 juta pelaku UKM yang mendapat akses, pembinaan UKM melalui lembaga pemerintah maupun swasta dan dinas koperasi dimasing-masing provinsi maupun kabupaten kota.(Wahjono,2015).

Ketertarikkan dalam hal inilah maka peneliti memilih topik dibidang Sumber Daya Manusia, kajian motivasi bagi pemilik usaha atau pedagang mungkin juga yang sekaligus pengrajin, meskipun mempunyai karyawan hanya satu atau dua orang dalam arti tidak banyak. Oleh karena pembelinya bersifat musiman, tetapi sangat penting untuk diteliti yang hasilnya akan bermanfaat bagi berbagai pihak, sebagai masukkan atas kepeduliannya, terutama menjelang *Asean Games* yang akan dilaksanakan pada tahun 2018. Permasalahannya sejauh mana motivasi bagi pemilik usaha atau bisnis souvenir ini.Tantangan untuk bertahan hidup dengan mengerahkan segala potensi dan sumber daya yang ada serta keberanian mengambil resiko bisnis

dan keuangan untuk dapat bertahan maka diperlukan pengelolaan manajemen dan motivasi SDM sebagai wirausaha yang baik agar sukses. Selanjutnya akan diberikan penjelasan mengenai teori-teori motivasi wirausaha yang terkait dengan penelitian ini.

KAJIAN PUSTAKA

Motivasi berasal dari kata motif (*motive*) yang berarti dorongan.Motivasi adalah suatu kondisi yang mendorong orang lain, untuk dapat melaksanakan tugas-tugas sesuai dengan fungsinya dalam organisasi (Bangun,2012). Malthis & Jackson (2006) mengatakan, motivasi merupakan hasrat didalam seseorang menyebabkan orang tersebut melakukan sesuatu tindakan. Seseorang melakukan tindakan untuk sesuatu hal dalam mencapai tujuan. Oleh karena itu motivasi merupakan penggerak yang mengarahkan pada tujuan, dan itu jarang muncul dengan sia-sia.

Robbins (2003) mengatakan, *motivation the processes that account for an individual's intensity, direction, and persistence of effort toward attaining a goal.* Berdasarkan definisi- definisi tersebut, maka ada tiga hal yang termasuk didalamnya antara lain: upaya, tujuan organisasi dan kebutuhan. Upaya merupakan ukuran intensitas, bila seseorang termotivasi, ia akan mencoba mengulangi perbuatan sebelumnya. Jika upaya ini disalurkan dalam satu arah yang bermanfaat bagi organisasi, maka akan dapat mencapai tujuan organisasi tersebut.

Oleh karena itu, kita harus mempertimbangkan kualitas dari upaya maupun intensitasnya. Kebutuhan adalah suatu keadaan internal seseorang, yang menyebabkan hasil usaha tertentu menjadi lebih menarik baginya. Motivasi adalah serangkaian sikap dan nilai- nilai, yang mempengaruhi individu untuk mencapai hal yang spesifik sesuai dengan tujuan individu. Sikap dan nilai tersebut, merupakan suatu yang *invisible* yang memberikan kekuatan untuk mendorong individu bertingkah laku dalam mencapai tujuan (Rivai, 2011).

Sumber motivasi ada tiga faktor, yakni: (1) kemungkinan untuk berkembang, (2) jenis pekerjaan, dan (3) apakah mereka dapat merasa bangga menjadi bagian dari perusahaan tempat mereka bekerja. Motivasi terbentuk setidaknya oleh tiga komponen yang berbeda, yakni : Arah adalah merujuk pada apa yang dipilih untuk dilakukan oleh seorang individu ketika disajikan sejumlah tindakan alternatif. Intensitas, merujuk pada kekuatan dari respons individu ketika pilihan arah dibuat. Sedangkan ketekunan merujuk pada kekuatan dari perilaku, atau berapa lama seseorang akan mendedikasikan usaha (Ivancevich dkk, 2002).

Teori Motivasi

Teori ERG, dikemukakan oleh Clayton Alderfer yang melanjutkan teori hirarki kebutuhan. Alderfer membagi tiga kelompok kebutuhan manusia antara lain : Eksistensi (*existence*/E), seperti pemberian persyaratan keberadaan material dasar individu, sama dengan kebutuhan fisiologis dan rasa aman. Hubungan (*relatedness*/R), seperti hasrat sosial dan status

menuntut interaksi, dengan individu lain yang dipuaskan, termasuk kebutuhan sosial dan harga diri. Kemudian pertumbuhan (*growth*/G), seperti suatu hasrat intrinsik untuk perkembangan individu, termasuk aktualisasi diri (Bangun,2012).

Pendekatan-Pendekatan Motivasi

Pendekatan Tradisional (*traditional approach*), diperkenalkan oleh Frederick W. Taylor dalam pendekatan model motivasi ini, menitik beratkan pada pengawasan (*controlling*) dan pengarahan (*directing*). Pada pendekatan ini manajer menentukan cara yang paling efisien, untuk pekerjaan berulang dan memotivasi karyawan dengan sistem insentif.upah, semakin banyak yang diproduksi, maka makin besar pula penghasilan yang diperoleh.(Bangun,2012)

Pendekatan Hubungan Manusia (*human relation model*), selalu dikaitkan dengan pendapat Elton Mayo. Mayo menemukan bahwa kebosanan dan pengulangan berbagai tugas merupakan faktor yang dapat menurunkan motivasi, sedangkan kontak sosial membantu dalam menciptakan dan mempertahankan motivasi. Kesimpulan dari pendekatan ini, manajer dapat memotivasi karyawan dengan memberikan kebutuhan sosial serta dengan membuat mereka merasa berguna. (Bangun,2012).

Pendekatan Sumber Daya Manusia diperkenalkan oleh Mc.Gregor. Pendekatan ini menyatakan, bahwa para karyawan dimotivasi oleh banyak faktor, tidak hanya uang atau keinginan untuk mencapai kepuasan, tetapi juga kebutuhan untuk berprestasi dan memperoleh pekerjaan yang berarti. Memotivasi karyawan, untuk meningkatkan kepuasan dan kinerjanya.(Bangun,2012).

Definisi Wirausahawan

Pandangan ahli manajemen, wirausahawan adalah seseorang yang memiliki kemampuan, dalam menggunakan dan mengombinasikan sumber daya, seperti keuangan (*money*), bahan mentah (*materials*), tenaga kerja (*labours*), ketrampilan (*skill*) dan informasi (*information*), untuk menghasilkan produk baru, proses produksi baru, bisnis baru dan organisasi usaha baru. Selain itu memiliki kemampuan mengombinasikan, unsur-unsur internal yang meliputi motivasi, visi, komunikasi, optimisme, dorongan, semangat dan kemampuan memanfaatkan peluang usaha (Suryana, 2014).

Pandangan pelaku bisnis, wirausahawan menurut Norman M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (1993:5), adalah seseorang yang menciptakan suatu bisnis baru, dalam menghadapi risiko dan ketidak pastian, untuk maksud memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara, mengidentifikasi peluang dan mengombinasikan sumber-sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut (Suryana, 2014).

Pandangan Pemodal, wirausahawan adalah orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara baru untuk menggunakan SDM, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat. (Suryana, 2014)

Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses kombinasi sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda. Menurut Zimmerer (1996:51), nilai tambah tersebut diciptakan dengan cara-cara sebagai berikut :(Suryana, 2014)

1. Pengembangan teknologi baru.
2. Penemuan pengetahuan baru.
3. Perbaikan produk dan jasa yang sudah ada.
4. Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menghasilakan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit.

Karakteristik/Ciri-Ciri dan Watak Kewirausahaan

Geoffrey G. Meredith (1996:5-6) mengemukakan 6 (enam) ciri dan watak kewirausahawan sepeerti yang diuraikan pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1.
Karakteristik dan Watak Kewirausahaan

Karakteristik	Watak
Percaya diri dan optimis	Memiliki kepercayaan diri yang kuat, ketidakbergantungan terhadap orang lain
Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, mempunyai dorongan kuat, energik, tekun dan tabah, bertekad kerjakeras dan inisiatif.
Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan	Mampu mengambi resiko yang wajar
Kepemimpinan	Berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap saran serta kritik.
Keorisinalitasan	Inovatif, kreatif dan fleksibel
Berorientasi masa depan	Memiliki visi dan perpektif terhadap masa depan

Sumber:Geoffrey G. Meredith dkk, Kewirausahaan Teori dan PraktikEd.5(1996:5-6)

Karakteristik Umum Wirausahawan yang berhasil.

Dun Steinhoff dan John F. Burgess (1993:38) mengemukakan enam karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausahawan yang berhasil yaitu sebagai berikut : (Suryana, 2014)

1. Memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas.
2. Bersedia menanggung resiko waktu dan uang.
3. Memiliki perencanaan yang matang dan mampu mengorganisasikannya.
4. Bekerja keras sesuai dengan tingkat kepentingannya.
5. Mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja dan pihak lain.

6. Bertanggung jawab terhadap keberhasilan dan kegagalan.

M.Scarborough dan Thomas W.Zimmerer (1993:5), dalam karyanya *Enterpreneurship and small enterprise Development Report* mengemukakan tiga karakteeristik umum wirausahawan yang berhasil sebagai berikut: (Suryana, 2014).

1. Proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas.
2. Berorientasi pada prestasi, tercermin dalam pandangan dan tindakan terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, berencana dan mengutamakan pengawasan.
3. Memiliki komitmen yang kuat kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan hubungan bisnis.

Jenis-Jenis Wirausahawan

Roopke (1995) mengelompokkan kewirausahaan berdasarkan pada perannya menjadi tiga kelompok sebagai berikut :(Suryana, 2014).

1. Wirausahawan rutin, yaitu wirausahawan yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung berfokus pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional bukan penyusunan dan pengalokasian sumber-sumber. Wirausahawan ini berusaha untuk menghasilkan barang, pasar dan teknologi, misalnya seorang pegawai atau manajer. Wirausahawan rutin dibayar dalam bentuk gaji.
2. Wirausahawan arbitrase, yaitu wirausahawan yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan), Misalnya bila tidak terjadi ekuilibrium dalam penawaran dan permintaan pasar, ia akan membeli dengan murah dan menjualnya dengan mahal. Kegiatan kewirausahaan arbitrase melibatkan spekulasi dalam memanfaatkan perbedaan harga jual dan beli.
3. Wirausahawan inovatif, yaitu wirausahawan dinamis yang menghasilkan ide dan kreasi baru yang berbeda. Ia merupakan promotor tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga pasar dan sumber pengadaan, peningkatan teknik manajemen dan metode distribusi baru. Ia mengadakan proses dinamis pada produk, hasil, sumber pengadaan, dan organisasi yang baru.

Fungsi Wirausahawan

Ada dua fungsi dan peran wirausahawan dalam perekonomian, yaitu sebagai berikut : (Suryana, 2014).

1. Fungsi Makro, secara makro wirausahawan berperan dalam ekonomi nasional sebagai penggerak, pengendali dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Para wirausahawan berfungsi menciptakan investasi baru, pembentuk modal baru, menghasilkan lapangan kerja baru, menciptakan produktivitas, meningkatkan ekspor, mendorong pertumbuhan ekonomi, mengurangi kesenjangan sosial dan meningkatkan kesejahteraan.

2. Fungsi Mikro, secara mikro fungsi wirausahawan `dalam perusahaan adalah menanggung resiko dan ketidakpastian, mengombinasikan sumber-sumber ke dalam cara yang baru dan berbeda, menciptakan nilai tambah, menciptakan usaha-usaha baru dan pencipta peluang-peluang baru.

Peran Wirausahawan

Dalam melakukan fungsi mikronya menurut Marzuki Usman (1977), secara umum wirausahawan memiliki dua peran, yaitu sebagai berikut :(Suryana, 2014:60-61).

Sebagai Penemu, wirausahawan berperan dalam menemukan dan menciptakan :

a. Produk baru
b. Teknologi baru
c. Ide-ide baru
d. Organisasi usaha baru.

Sebagai Perencana, wirausahawan berperan dalam merancang :

a. Perencanaan perusahaan.
b. Strategi perusahaan.
c. Ide-ide dalam perusahaan.
d. Organisasi perusahaan

Definisi Souvenir

Souvenir adalah tanda mata, kenang-kenangan. (Purwadarminta,1980:205)

Penelitian Terdahulu

Tabel 2
Penelitian Terdahulu

Topik Penelitian	Penulis/Jurnal	Hasil	Perbedaan
Pengaruh Disiplin Kerja dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada R.S. Umum Daerah Kanjuruhan Malang	Agung Setiawan, Jurnal Ilmu Manajemen, Volume 1 No.4 Juli 2013, Universitas Negri Surabaya	Motivasi berpengaruh terhadap kinerja nilai koefisien 0,260 dan nilai signifikan 0,00. Motivasi yang tepat akan meningkatkan kinerja karyawan Rumah Sakit misal	• Tidak meneliti pengaruh disiplin kerja dan tidak mencari pengaruhnya terhadap kinerja. • Hanya mengkaji, menganalisis, faktor-faktor motivasi dan hubungan antara

		pemberian bonus atau insentif, motivasi berprestasi yaitu memiliki prestasi tinggi, tanggung jawab, berani mengambil resiko, tujuan yang realistis	masing-masing faktor.
Pengaruh Kompetensi Dan Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Hotel Di Kabupaten Karo Provinsi Sumatera Utara	Wanti Arumwanti, Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, Vol.12, No.2/September 2012, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara	Kompensasi berpengaruh terhadap Motivasi sebesar 0,221 atau 22,1%.	• Tidak meneliti variabel kompetensi dan tidak mencari pengaruhnya. • Hanya mengkaji, menganalisis, faktor-faktor motivasi dan hubungan antara masing-masing faktor.
Pengaruh Pemberian Insentif Terhadap Motivasi Kerja Pustakawan Di Perpustakaan Universitas Bung Hattta Padang	Nining Sumbangsih dan Malta Nelisa, Jurnal Ilmu Informasi Perpustakaan dan Kearsipan, Vol.2, No.1, September 2013, Seri C, Universitas Negeri Padang.	Insentif karyawan berupa : bonus, komisi, penghargaan berpengaruh positif terhadap motivasi karyawan	Perbedaan faktor-faktor motivasi yang diteliti.
The Impact Of The Motivation On The Employee's Performance	Hashim Zameer dkk., International Journal Of Academic Research In Accounting, Finance And Management Sciences, Vol.4, No.1, Januari 2014,pp.293-	Motivasi karyawan berupa : pengayaan kerja, keamanan	• Tidak mencari pengaruhnya. • Hanya mengkaji, menganalisis,

In Beverage Industry Of Pakistan	298,E-ISSN:2225-8329,P-ISSN:2308-0337-2014 HRMARS,www.hrmars.com,BZU-Bahadur Sub Campus Layyah,Pakistan.	kerja, gaji, dan insentif lainnya yang berpengaruh terhadap kinerja nilai koefisien 0,537 dan nilai signifikan 0,00	faktor-faktor motivasi dan hubungan antara masing-masing faktor.

METODE

Penelitian ini merupakan Penelitian Deskriptif. Penelitian Deskriptif sering juga disebut dengan penelitian survei. Tujuan Penelitian Deskriptif adalah untuk membuat pencandraan/gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat pada suatu obyek penelitian tertentu.(Puspowarsito, 2008).

Sumber Data

Pengumpulan Data dalam penelitian ini menggunakan beberapa cara: menggunakan metode observasi dan survei dengan wawancara. Sampel diambil secara *convenience* yang ditujukan kepada wirausahawan souvenir di Megaria Shoping Center Palembang sebagai narasumber.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif terdiri atas kata-kata, kalimat dan deskripsi, dan bukannya angka-angka (Kaelan, 2012).

HASIL

Berikut hasil wawancara dengan para narasumber yang merupakan wirausaha souvenir di Megaria Shoping Center Palembang:

Tabel 3
Jawaban Narasumber 1

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1.	Nama Perusahaan	Anton Souvenir
2.	Usia Pemilik Usaha	43 tahun
3.	Lama usaha	10 tahun
4.	Pendidikan Terakhir	SMU
5.	Tempat Kelahiran	Lampung
6.	Jumlah Tanggungan Keluarga	6 orang
7.	Pendapatan Perbulan	± Rp 5.000.000,- s/d Rp 10.000.000,-
8.	Sewa Stand	± Rp 1.000.000,-

9.	Alamat Usaha	Jln. Kol.Atmo Megaria Shoping Center
10.	Apakah sebagai penjual/pedagang saja	Sebagai penjual saja
11.	Apakah ada usaha bisnis lain selain menjual souvenir ?	Ada usaha sablon untuk souvenir, mencetak undangan dan menjual berbagai bentuk undangan, mencetak kartu nama
12.	Jenis souvenir apa yang anda jual ?	Kipas, sendok, garpu, tempat cincin, gelas kecil berbagai bentuk, tempat lilin, tempat bumbu kecil bahan keramik, telenan kecil, centong kecil, kaca rias kecil, pembuka botol berbagai bentuk, tas mungil berbagai bentuk.
13.	Alasan Apakah yang membuat anda tertarik bisnis souvenir	Peminat souvenir tidak pernah putus karena acara pernikahan maupun lainnya tetap ada sepanjang waktu.
14.	Apakah anda bekerjasama dengan perusahaan lain di palembang untuk kelancaran bisnis souvenir	Tidak ada kerjasama dengan pihak lain
15.	Apakah anda pernah mendapat tawaran pihak bank untuk permodalan	Ada tetapi tidak berminat
16.	Apakah anda ikut koperasi	Belum
17.	Apakah anda berminat dan punya rencana bergabung dengan koperasi	Berminat jika ada yang mengajak untuk modal mengembangkan usaha
18.	Apakah anda ingin berbisnis lain selain souvenir dan menyablon membuat kartu undangan	Ya, bisnis persewaan tenda
19.	Pekerjaan anda apakah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	Ya, dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari
20.	Pekerjaan anda apakah memberikan jaminan tempat tinggal yang nyaman	Ya, sudah memiliki rumah dan ruangan khusus mencetak dan menyablon, untuk undangan pernikahan dan lain-lain
21.	Apakah dengan pekerjaan ini memberikan jaminan hari tua dan jaminan kesehatan	Ya, selama ini masih bisa terpenuhi
22.	Apakah hubungan anda dengan lingkungan baik	Ya, baik-baik saja
23.	Apakah dengan usaha ini anda masih bisa membantu orang lain	Tidak ada waktu
24.	Apakah anda merasa dihargai dengan usaha seperti ini	Ya merasa dihargai
25.	Apakah anda pernah mendapat perhatian	Tidak pernah

	dari pemerintah untuk mendapat pelatihan-pelatihan untuk mengembangkan usaha	
26.	Apakah anda pernah diajak ikut serta pameran yang diselenggarakan pemerintah	Tidak pernah
27.	Usaha anda apakah menggunakan modal sendiri	Ya, belum ada pinjaman
28.	Jika souvenir yang anda jual bukan buatan sendiri dari manakah anda mendapatkannya	Membeli dari Jakarta jika kurang mencari di Palembang
29.	Pekerjaan anda dapat memberikan kesempatan untuk pengembangan diri.	Ya, punya banyak relasi di seluruh palembang dan sekitarnya
30.	Pekerjaan anda dapat memberikan kenyamanan dan waktu untuk beristirahat .	Kadang-kadang
31.	Apakah anda punya karyawan	Ada 2 orang

Tabel 4
Jawaban Narasumber 2

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1.	Nama Perusahaan	Soleh Souvenir
2.	Usia Pemilik Usaha	33 tahun
3.	Lama usaha	17 tahun
4.	Pendidikan Terakhir	SMU
5.	Tempat Kelahiran	Lampung
6.	Jumlah Tanggungan Keluarga	2 orang
7.	Pendapatan Perbulan	± Rp 15.000.000,- s/d Rp 30.000.000,-
8.	Sewa Stand	± Rp 1.000.000,-perbulan
9.	Alamat Usaha	Jln. Kol.Atmo Los Megaria Shoping Center Depan Sepatu Wijaya
10.	Apakah sebagai penjual/pedagang saja	Sebagai penjual/pedagang saja
11.	Apakah ada usaha bisnis lain selain menjual souvenir ?	Ada usaha sablon untuk souvenir, mencetak undangan dan menjual berbagai bentuk undangan, mencetak kartu nama dan ucapan terimakasih.
12.	Jenis souvenir apa yang anda jual ?	Kipas, sendok, garpu, tempat cincin, gelas kecil berbagai bentuk, tempat lilin, tempat bumbu kecil bahan keramik, telenan kecil, centong kecil, kaca rias kecil, sisir, taplak meja kecil bahan plastik, buku tamu dengan berbagai bentuk

13.	Alasan Apakah yang membuat anda tertarik bisnis souvenir	Peminat souvenir tidak pernah putus karena acara pernikahan maupun lainnya tetap ada sepanjang waktu. Menjelang setelah lebaran banyak pemesanan mulai dari sekarang, juga Bisnis yang sangat menguntungkan
14.	Apakah anda bekerjasama dengan perusahaan lain di palembang untuk kelancaran bisnis souvenir	Tidak ada kerjasama dengan pihak lain
15.	Apakah anda pernah mendapat tawaran pihak bank untuk permodalan	Ada tetapi tidak berminat
16.	Apakah anda ikut koperasi	Belum
17.	Apakah anda berminat dan punya rencana bergabung dengan koperasi	Berminat jika ada yang mengajak untuk modal mengembangkan usaha
18.	Apakah anda ingin berbisnis lain selain souvenir dan menyablon membuat kartu undangan	Ya, bisnis yang sama bisa buka cabang
19.	Pekerjaan anda apakah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	Ya, dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari
20.	Pekerjaan anda apakah memberikan jaminan tempat tinggal yang nyaman	Ya, sudah memiliki rumah dan ruangan khusus mencetak dan menyablon, untuk undangan pernikahan dan lain-lain
21.	Apakah dengan pekerjaan ini memberikan jaminan hari tua dan jaminan kesehatan	Ya, selama ini masih bisa terpenuhi
22.	Apakah hubungan anda dengan lingkungan baik	Ya, baik-baik saja
23.	Apakah dengan usaha ini anda masih bisa membantu orang lain	Tidak ada waktu
24.	Apakah anda merasa dihargai dengan usaha seperti ini	Ya merasa dihargai
25.	Apakah anda pernah mendapat perhatian dari pemerintah untuk mendapat pelatihan-pelatihan untuk mengembangkan usaha	Tidak pernah
26.	Apakah anda pernah diajak ikut serta pameran yang diselenggarakan pemerintah	Tidak pernah
27.	Usaha anda apakah menggunakan modal sendiri	Ya, belum ada pinjaman
28.	Jika souvenir yang anda jual bukan buatan sendiri dari manakah anda mendapatkannya	Membeli dari Jakarta jika kurang mencari di Palembang
29.	Pekerjaan anda dapat memberikan	Ya, punya banyak relasi di

	kesempatan untuk pengembangan diri.	seluruh palembang dan sekitarnya bahkan se sumatra selatan
30.	Pekerjaan anda dapat memberikan kenyamanan dan waktu untuk beristirahat .	Ya, karena banyak yang membantu
31.	Apakah anda punya karyawan	Ada 12 orang tukang sablon dan yang keliling ngantar hasil pesenan

Tabel 5
Jawaban Narasumber 3

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1.	Nama Perusahaan	Iwan Souvenir
2.	Usia Pemilik Usaha	40 tahun
3.	Lama usaha	6 tahun
4.	Pendidikan Terakhir	SMU
5.	Tempat Kelahiran	Lampung
6.	Jumlah Tanggungan Keluarga	2 orang
7.	Pendapatan Perbulan	± Rp 10.000.000,- s/d Rp 15.000.000,-
8.	Sewa Stand	± Rp 1.000.000,-perbulan
9.	Alamat Usaha	Jln. Kol.Atmo Los Megaria Shoping Center Depan Sepatu Wijaya
10.	Apakah sebagai penjual/pedagang saja	Sebagai penjual saja
11.	Apakah ada usaha bisnis lain selain menjual souvenir ?	Ada usaha sablon untuk souvenir, mencetak undangan dan menjual berbagai bentuk undangan, mencetak kartu nama
12.	Jenis souvenir apa yang anda jual ?	Kipas, sendok, garpu, tempat cincin, gelas kecil berbagai bentuk, tempat lilin, tempat bumbu kecil bahan keramik, telenan kecil, centong kecil, kaca rias kecil, pembuka botol berbagai bentuk, tas mungil berbagai bentuk.
13.	Alasan Apakah yang membuat anda tertarik bisnis souvenir	Peminat souvenir tidak pernah putus karena acara pernikahan maupun lainnya tetap ada sepanjang waktu. Menjelang setelah lebaran banyak pemesanan mulai dari sekarang Bisnis yang sangat menguntungkan
14.	Apakah anda bekerjasama dengan perusahaan lain di palembang untuk	Tidak ada kerjasama dengan pihak lain

	kelancaran bisnis souvenir	
15.	Apakah anda pernah mendapat tawaran pihak bank untuk permodalan	Ada tetapi tidak berminat
16.	Apakah anda ikut koperasi	Belum
17.	Apakah anda berminat dan punya rencana bergabung dengan koperasi	Berminat jika ada yang mengajak untuk modal mengembangkan usaha
18.	Apakah anda ingin berbisnis lain selain souvenir dan menyablon membuat kartu undangan	Ya, bisnis yang sama bisa buka cabang
19.	Pekerjaan anda apakah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	Ya, dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari
20.	Pekerjaan anda apakah memberikan jaminan tempat tinggal yang nyaman	Ya, sudah memiliki rumah dan ruangan khusus mencetak dan menyablon, untuk undangan pernikahan dan lain-lain
21.	Apakah dengan pekerjaan ini memberikan jaminan hari tua dan jaminan kesehatan	Ya, selama ini masih bisa terpenuhi
22.	Apakah hubungan anda dengan lingkungan baik	Ya, baik-baik saja
23.	Apakah dengan usaha ini anda masih bisa membantu orang lain	Ya, sangat membantu
24.	Apakah anda merasa dihargai dengan usaha seperti ini	Ya merasa dihargai
25.	Apakah anda pernah mendapat perhatian dari pemerintah untuk mendapat pelatihan-pelatihan untuk mengembangkan usaha	Tidak pernah
26.	Apakah anda pernah diajak ikut serta pameran yang diselenggarakan pemerintah	Tidak pernah
27.	Usaha anda apakah menggunakan modal sendiri	Ya, belum ada pinjaman
28.	Jika souvenir yang anda jual bukan buatan sendiri dari manakah anda mendapatkannya	Membeli dari Jakarta jika kurang mencari di Palembang
29.	Pekerjaan anda dapat memberikan kesempatan untuk pengembangan diri.	Ya, punya banyak relasi di seluruh palembang dan sekitarnya
30.	Pekerjaan anda dapat memberikan kenyamanan dan waktu untuk beristirahat .	Ya, karena dapat dikerjakan punya ruangan khusus
31.	Apakah anda punya karyawan	Ada 2 orang karyawan

Persamaan dan Perbedaan Tiga Wirausahawan Souvenir

Tabel 6
Persamaan dan Perbedaan Tiga Wirausahawan Souvenir

No	Persamaan	Perbedaan
1.	Penjual Souvenir.	
2.	Jenis Souvenir yang dijual hampir sama, hanya sedikit jenis bentuk ragam yang dijual.	Dominan bentuk gelas kecil, hiasan lemari, pembuka botol, taplak meja kecil dari plastik, bros, kipas. (Responden 1)
3.	Permodalan adalah Modal Sendiri	Dominan bentuk tas kecil / sedang, kipas, keramik tempat bumbu, telenan, gelas kecil, tempat cuka, kipas. (Responden 2)
4.	Belum pernah mendapat bantuan dana	Dominan Kipas dengan berbagai motif dan warna juga bentuk, garpu sendok, tempat cuka, sisir, centong, taplak meja. (Responden 3)
5.	Menginginkan bergabung dengan koperasi untuk mendapatkan pinjaman dana guna memperluas usaha ataupun menambah jenis usaha	Omzet Penjualan perbulan antara Rp 3.000.000,- s/d Rp 30.000.000,-
6.	Mengawali usaha souvenir tidak ada bisnis lainnya sebelumnya	Jenis omzet penjualan untuk Responden 2 tidak hanya souvenir tetapi juga pesanan pembuatan undangan pernikahan, yang membuat tenaga sablon dan pencetakan lebih banyak, sehingga pendapatan lebih banyak.
7.	Usaha Souvenir dapat menghidupi keluarga bahkan bisa mencicil rumah, mobil, motor, memberi gaji karyawan	Jumlah Karyawan berbeda tergantung dari omzet penjualannya
8.	Usaha Souvenir memberikan jaminan di hari tua.	Lama usaha berbeda, paling lama berbisnis souvenir adalah Soleh Souvenir Berlokasi di Megaria sejak tahun 1990
9.	Merasa dihargai dan punya banyak teman	Tingkat kepuasan berbeda ada yang masih menginginkan jenis usaha yang berbeda.
10.	Menginginkan diperhatikan pemerintah dalam peran serta di bazar atau stand perdagangan yang diadakan pemerintah	Kebutuhan sosial membantu orang lain, menciptakan lapangan kerja.
11.	Pekerjaan dapat memberikan perasaan dihargai	Pencapaian keberhasilan
12.	Ingin mendapatkan pelatihan-pelatihan yang dapat meningkatkan usaha	Masalah waktu yang digunakan untuk beristirahat dan

		bersosialisasi

PEMBAHASAN

Analisis Berdasarkan Teori Motivasi

Menurut Teori ERG**,** yang dikemukakan oleh Clayton Alderfer yang melanjutkan teori hirarki kebutuhan. Alderfer membagi tiga kelompok kebutuhan manusia antara lain : Eksistensi (*existence*/E), seperti pemberian persyaratan keberadaan material dasar individu, sama dengan kebutuhan fisiologis dan rasa aman. Hubungan (*relatedness*/R), seperti hasrat sosial dan status menuntut interaksi, dengan individu lain yang dipuaskan, termasuk kebutuhan sosial dan harga diri. Kemudian pertumbuhan (*growth*/G), seperti suatu hasrat intrinsik untuk perkembangan individu, termasuk aktualisasi diri (Bangun,2012).

Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut telah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, maka dapat dikatakan bahwa kebutuhan eksistensi tiga wirausahawan tersebut terpenuhi. Kemudian kebutuhan sosial dan harga diri terpenuhi dengan adanya berbagai pelanggan yang membeli saat itu dengan jumlah yang sedikit, maupun memesan dalam jumlah yang banyak dan dari berbagai daerah maupun status sosialnya. Begitu juga dalam hal pertumbuhan sebagai hasrat untuk perkembangan individu menginginkan pencapaian yang lebih tinggi dari yang sekarang untuk penjualan ke berbagai wilayah tidak hanya sekitar Palembang dan Sumatera Selatan. Kekurangan dalam hal hubungan sosial terkendala oleh waktu, sedangkan untuk membantu orang lain dengan membuka lapangan kerja sudah terpenuhi.

Analisis berdasarkan hasil penelitian terdahulu

Hasil penelitian terdahulu yang menggunakan metode kuantitatif menunjukkan besarnya pengaruh antara motivasi dan kinerja. Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut jika menggunakan metode kualitatif menunjukkan : bahwa dari hasil omzet penjualan, dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, bahkan memenuhi kebutuhan papan/rumah, mobil, motor dan lain-lain dapat terpenuhi. Kebutuhan bersosialisasi pun dapat terjalin dengan baik, meskipun ada keluhan kendala kadang masalah dengan waktu, bagi wirausaha yang mempunyai banyak tanggungan anak yang masih sekolah. Keinginan mengembangkan tempat usaha bahkan ada yang menginginkan menambah jenis usahanya, membuka lapangan kerja baru. Maka hal ini menunjukkan adanya pengaruh motivasi para wirausaha dengan kinerja mereka.

Berdasarkan pada hakikatnya kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk menciptakan peluang, agar meraih sukses dalam berusaha atau hidup. Inti dari kewirausahaan menurut Drucker (1959), adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, dan berbeda melalui pemikiran kreatif, dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang. (Suryana, 2014).

Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut, dalam hal ini sudah terdapat pada ketiga wirausaha tersebut yang tidak hanya menjual souvenir tetapi mencetak kartu nama, membuat undangan dan desainnya juga menyablon atau membuat *hotprint* pada souvenir.

Berdasarkan Pada Profilnya

Menurut Thomas Zimmerer (1996) mengelompokkan wirausahawan berdasarkan pada profilnya menjadi empat (4) kelompok sebagai berikut: (Suryana, 2014). a). *Part-time enterpreuner,* yaitu wirausahawan yang hanya setengah waktu melakukan usaha biasanya sebagai hobi. Kegiatan usahanya hanya bersifat sampingan. b). *Home-based new ventures*, yaitu wirausahawan yang usahanya dirintis dari rumah/tempat tinggal. c). *Familiy-owned business*, yaitu wirausahawan yang usahanya dilakukan/dimiliki oleh beberapa orang anggota keluarga secara turun-temurun. d). *Copreneurs,* yaitu wirausahawan yang usahanya dilakukan oleh dua orang wirausahawan yang bekerjasama sebagai pemilik dan menjalankan usahanya bersama-sama.

Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut termasuk *copreneurs* dan *home-based new ventures.*

Berdasarkan Perannya

Roopke (1995) mengelompokkan kewirausahaan berdasarkan pada perannya menjadi tiga kelompok sebagai berikut:(Suryana, 2014). a). Wirausahawan rutin, yaitu wirausahawan yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung berfokus pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional bukan penyusunan dan pengalokasian sumber-sumber. Wirausahawan ini berusaha untuk menghasilkan barang, pasar dan teknologi, misalnya seorang pegawai atau manajer. Wirausahawan rutin dibayar dalam bentuk gaji. b).Wirausahawan arbitrase, yaitu wirausahawan yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan), Misalnya bila tidak terjadi ekuilibrium dalam penawaran dan permintaan pasar, ia akan membeli dengan murah dan menjualnya dengan mahal. Kegiatan kewirausahaan arbitrase melibatkan spekulasi dalam memanfaatkan perbedaan harga jual dan beli. c). Wirausahawan inovatif, yaitu wirausahawan dinamis yang menghasilkan ide dan kreasi baru yang berbeda. Ia merupakan promotor tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga pasar dan sumber pengadaan, peningkatan teknik manajemen dan metode distribusi baru. Ia mengadakan proses dinamis pada produk, hasil, sumber pengadaan, dan organisasi yang baru.

Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut jika dikaji berdasarkan perannya, tiga wirausaha tersebut termasuk wirausahawan arbitrase juga sekaligus inovatif.

KESIMPULAN

1. Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut telah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, maka dapat dikatakan

bahwa kebutuhan eksistensi tiga wirausahawan tersebut terpenuhi. Kemudian kebutuhan sosial dan harga diri terpenuhi dengan adanya berbagai pelanggan yang membeli saat itu dengan jumlah yang sedikit, maupun memesan dalam jumlah yang banyak dan dari berbagai daerah maupun status sosialnya. Begitu juga dalam hal pertumbuhan sebagai hasrat untuk perkembangan individu menginginkan pencapaian yang lebih tinggi dari yang sekarang untuk penjualan ke berbagai wilayah tidak hanya sekitar Palembang dan Sumatera Selatan. Kekurangan dalam hal hubungan sosial terkendala oleh waktu, sedangkan untuk membantu orang lain dengan membuka lapangan kerja sudah terpenuhi**.**

2. Adanya pengaruh antara motivasi dan kinerja, dapatditunjukkan dari hasil omzet penjualan, yang dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari bahkan memenuhi kebutuhan papan/rumah, mobil,motor dan kebutuhan sekolah anak dapat terpenuhi. Kebutuhan bersosialisasipun dapat terjalin dengan baik meskipun ada keluhan kendala kadang masalah dengan waktu bagi wirausaha yang mempunyai banyak tanggungan anak yang masih sekolah. Keinginan mengembangkan tempat usaha bahkan ada yang menginginkan menambah jenis usahanya, membuka lapangan kerja baru. Maka hal ini menunjukkan adanya pengaruh motivasi para wirausaha dengan kinerja mereka.

3. Hakikat kewirausahaan hal ini sudah terdapat pada ketiga wirausaha tersebut yang tidak hanya menjual souvenir tetapi mencetak kartu nama, membuat undangan dan desainnya juga menyablon atau membuat *hotprint* pada souvenir, bahkan ada yang menginginkan usaha dalam bentuk yang lainnya.

4. Jika dikaji dari sudut pandang profilnya, tiga wirausahawan tersebut termasuk *copreneurs* dan *home-based new ventures.*

5. Jika dikaji dari sudut pandang perannya, tiga wirausaha tersebut termasuk wirausahawan arbitrase juga sekaligus inovatif.

DAFTAR PUSTAKA

Arumwanti Wanti. 2012. Pengaruh Kompetensi Dan Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Hotel Di Kabupaten Karo Provinsi Sumatera Utara. Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis. Vol. 12. No. 2. September 2012

Bangun, Wilson. 2012. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Erlangga.

Ferdinan, Agusty. 2006. Metode Penelitian Manajemen, Edisi Pertama. Semarang: Universitas Diponegoro.

Ivancevich, John M.Robert K. ,Michael T., Perilaku dan Manajemen Organisasi. Edisi Ketujuh. Jakarta: Erlangga.

Kaelan. 2012. Metode Penelitian Kualitatif Interdisipliner. Edisi Pertama. Yogyakarta: Paradigma.

Mathis, Robert L., dan Jackson, John H. 2006. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Salemba Empat.

Mas'ud, Fuad. 2004. Survei Diagnosis Organisasional Konsep dan Aplikasi Semarang: Universitas Diponegoro.

Puspowarsito. 2008. Metode Penelitian Organisasi dengan Aplikasi Program SPSS. Bandung: Humaniora.

Rivai, Veithzal, 2011, Manajemen SDM untuk Perusahaan Teori ke Praktik. Jakarta: Rajagrafindo.

Robbins, Stephen P. 2008. Perilaku Organisasi. Edisi XII, Jakarta: Salemba Empat.

Sarwono, Jonathan. 2006. Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS. Yogyakarta: Andi Offset.

Suryana. 2013. Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.

Sujarweni, Wiratna. 2014. Metode Penelitian. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Setiawan, Agung. 2013. Pengaruh Disisplin Kerja Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada Rumah Sakit Umum Daerah Kanjuruhan Malang. Jurnal Ilmu Manajemen. Volume 1. Nomor 4. Juli 2013.

Sumbangsih, Ninik., Nelisa, Malta. 2013. Pengaruh Pemberian Insentif Terhadap Motivasi Kerja Pustakawan Di Perpustakaan Universitas Bung Hatta Padang. Jurnal Ilmu Informasi Perpustakaan dan Kearsipan. Vol. 2. No. 1. September 2013.

Thoha, Miftah. 2014. Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya. Jakarta: Rajagrafindo.

DESAIN PEMBEKALAN *ENTERPRENEURSHIP* BAGI WARGA BINAAN PEMASYARAKATAN PADA FASE PRA ASIMILASI BERBASIS ASMAA-UL HUSNA

(Studi Kasus di Lembaga Pemasyarakatan Perempuan Kelas IIA Wirogunan Yogyakarta)

Dinik Fitri Rahajeng Pangestuti
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Email : din_fitri@yahoo.com

Abstract : *Prisons are places that have very negative connotations in society. People who have lived life in the majority prison get a slant in society. This condition leads to a decrease in self-concept so that former Warga Binaan Pemasyarakatan (WBP) will experience social constraints when returning to society after the punishment. Therefore it is necessary that there is a provision that can provide the spirit for the WBP to have an adequate lifeskill. The method of learning is already present in the Qur'an, which is "Recite by (name) the name of your Lord who created, He has created man from a clot of blood. Read, and your Lord is the Most High, who teaches men with pens. He taught man what he did not know. "(Q.S Al 'Alaq: 1-5). This verse is the first verse revealed to Rasulullah SAW, which is a sign that he is the one chosen to carry the apostolic duty, which is bringing a message of mercy to all of nature (rahmatan lil alamin).*
This study aims to explore, foster and develop the potential of Warga Binaan Pemasyarakatan (WBP) by providing treatment to raise self-awareness and positive personality by way of dhikr Asmaa-ul Husna.
The research method used is a mixed methode research with approach of community based action research. The data collected in the form of quantitative and qualitative data. For quantitative data is processed by using Paired Sample T-Test, while the qualitative data will strengthen the test results quantitatively.
This study shows that there is a significant change in the character of enterpreneurship, peace of mind and well being before and after the program.

Keyword: *Enterpreneurship, Asmaa-ul Husna, Well Being, Warga Binaan Pemasyarakatan*

PENDAHULUAN

"Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu yang menciptakan, Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah. Bacalah, dan Tuhanmulah Yang Maha Mulia, yang mengajarkan manusia dengan pena. Dia mengajarkan kepada manusia apa yang tidak diketahuinya." (Q.S Al 'Alaq : 1-5). Ayat ini merupakan ayat yang pertama kali diturunkan kepada Rasulullah SAW, yang merupakan pertanda bahwa beliau merupakan insan yang dipilih untuk mengemban tugas kerasulan, yaitu membawa pesan kerahmatan bagi seluruh alam *(rahmatan lil alamin).* Di dalam ayat tersebut tersimpan pesan agung tentang bagaimana seharusnya kita berjalan di muka bumi ini dengan profesi kita masing-masing. *"Dia mengajarkan kepada manusia apa yang tidak diketahuinya" (Q.S Al 'Alaq : 5)*, namun ada syaratnya yaitu *"Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu yang menciptakan, Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah. Bacalah, dan Tuhanmulah Yang Maha Mulia, yang mengajarkan manusia dengan pena." (Q.S Al 'Alaq : 1 – 4).*

Bagaimanakah cara terbaik dalam menyebut nama Tuhan yang menciptakan tersebut? Supaya kita selalu diajarkan atas apa-apa yang tidak kita ketahui? Al Qur'an pun telah mengajarkannya, yaitu *"Hanya milik Alloh asmaul husna, maka berdoalah kepadaNya dengan menyebut asmaul husna itu. Dan tinggalkanlah orang-orang yang menyimpang dari kebenaran dalam (menyebut) nama-nama-Nya. Kelak mereka akan mendapat balasan terhadap apa yang telah mereka kerjakan." (Q.S. Al A'raaf : 180).* Maka Asmaa-ul Husnaa merupakan pintu rahasia terbukanya ilmu-ilmu Alloh, yang akan menuntun kita menuju jalan yang dikehendaki-Nya. Asmaa-ul Husna juga merupakan pembelajaran karakter yang dapat membentuk karakter positif seperti yang terkandung di dalam makna nama-nama indah tersebut.

Rumusan Masalah

Penjara merupakan tempat yang memiliki konotasi sangat negatif di masyarakat. Orang-orang yang pernah menjalani kehidupan di penjara mayoritas mendapatkan pandangan miring di masyarakat. Maka dari itu peneliti tertarik untuk memilih judul penelitian **"Desain Pembekalan *Enterpreneurship* bagi Warga Binaan Pemasyarakatan pada Fase Pra Asimilasi berbasis Asmaa-ul Husna, Studi Kasus di Lembaga Pemasyarakatan Perempuan Wanita Wirogunan Yogyakarta."** Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan bekal keterampilan dan kekuatan mental bagi warga binaan pemasyarakatan.

LANDASAN TEORI

Al Asmaa-ul Husnaa

a. Pengertian

Pengertian Al Asmaa-ul Husnaa menurut arti kebahasaan yaitu nama nama Alloh yang bagus-bagus.

b. Fungsi

Al Asmaa-ul Husnaa adalah nama-nama Alloh yang diperintahkan untuk dibaca ketika berdoa sesuai dengan firman-Nya dalam surat Al A'raaf ayat 180, *"Hanya milik Alloh asmaul husna, maka berdoalah kepadaNya dengan menyebut asmaul husna itu. Dan tinggalkanlah orang-orang yang menyimpang dari kebenaran dalam (menyebut) namanama-Nya. Kelak mereka akan mendapat balasan terhadap apa yang telah mereka kerjakan." (Q.S. Al A'raaf : 180).*

c. Tujuan

Rasulullah SAW adalah pribadi yang memiliki kinerja terbaik sepanjang masa. Peninggalan dari kinerja Rasululloh SAW masih terpatri dengan kuat baik yang berupa bentuk peribadahan, tata cara dalam kehidupan, kepiawaian dalam kepemimpinan dalam tata negara, dalam peperangan,

dalam pendidikan, dalam masyarakat, dalam misi perdagangan serta dalam keluarga (Antonio, 2008).

Sehingga fungsi Asmaa-ul Husnaa adalah sebagai Media *Taqorrub Ilalloh* (mendekatkan diri kepada Alloh). Dengan terus mendekatkan diri kepada Alloh maka akhlak tercela sedikit demi sedikit akan hilang dan akhlak terpuji sedikit demi sedikit akan muncul (Al Hafidh, 2014).

Melakukan aktivitas dzikir secara rutin akan melahirkan ketenteraman hati, seperti yang dijanjikan Alloh dalam Q.S. Ar Raa'du : 28 yang berbunyi sebagai berikut, *"(yaitu) orang-orang yang beriman dan hati mereka menjadi tenteram dengan mengingat Alloh.*

Ingatlah, hanya dengan mengingat Alloh hati menjadi tenteram." Orang yang melakukan aktivitas dzikir atau mengingat Alloh juga akan melahirkan kedekatan kepada Alloh sehingga Alloh akan melimpahkan rahmat dan ampunan karena orang tersebut berada dalam ingatan Alloh, seperti yang terdapat di dalam Q.S. Al Baqarah : 152, *"Maka ingatlah kepadaKu, Aku pun akan ingat kepadamu bersyukurlah kepadaKu dan janganlah kamu ingkar kepadaKu."*

d. Keistimewaan dan Rincian Al Asmaa-ul Husna

Berdasarkan HR Tirmidzi juz 5 halaman 193 nomor hadist 3575, Rasulullah bersabda,

"Sesungguhnya Alloh mempunyai 99 nama, barang siapa hafal (membaca setiap hari) akan masuk surga."(Al Hafidh, 2014). Rincian dari 99 nama tersebut telah dihimpun oleh para alim ulama berdasarkan suatu metode khusus, yaitu:

Ar Rohmaan, Ar Rohiim, Al Malik, Al Quddus, As Salaam, Al Mu'min, Al Muhaimin, Al Aziz, Al Jabbaar, Al Mutakabbir, Al Khaaliq, Ar Baari', Al Mushawwir, Al Ghofar, Al Qohhar, Al Wahhab, Ar Razaaq, Al Fattaah, Al 'Alim, Al Qobidl, Al Baasith, Al Khaafidl, Ar Raafi', Al Mu'iz, Al Mudzil, As

Sami', Al Bashiir, Al Hakam, Al A'dlu, Al Latiif, Al Khabiir, Al Haliim, Al Adhiim, Al Ghofuur, Asy Syakuur, Al Aliyy, Al Kabiir, Al Hafidh, Al Muqiit, Al Hasiib, Al Jaliil, Al Kariim, Ar Roqiibu, Al Mujiib, Al Waasi', AL Hakiim, Al Wadudu, Al Majiid, Al Baaits, Asy Syahiid, Al Haqq, Al Wakiil, Al Qowwiy, Al Matiin, Al Waliyy, Al Hamid, Al Muhshii, Al Mubdi', Al Muhyii, Al Mumiit, Al Hayyu, Al Qoyyum, Al Waajid, Al Maajid, Al Wahiid, Al Ahad, Ash Shomad, Al Qaadir, Al Muqtadir, Al Muqoddim, Al Muakhir, Al Awwal, Al Akhir, Adh Dhohiir, Al Batiin, Al Waaly, Al Muta'aaly, Al Baaru, At Tawwabu, Al Muntaqim, Al Afuw, Ar Raufuu, Maalikul Mulki, Dzal Jalaali wal Ikraam, Al Muqsit, Al Jaami', Al Ghoniy, Al Mughnii, Al Maani', Adh Dhaar, An Naafi', An Nuur, Al Hadii, Al Badii', Al Baaqi, Al Waarits, Ar Rosyiid, Ash Shobuur. (Sulaiman, 2010)

Enterpreneurship

Dengan merujuk pendapat David McClelland, seorang ilmuwan dari Amerika Serikat menyatakan bahwa suatu Negara dapat dikatakan makmur apabila minimal memiliki jumlah *enterpreuner* sebanyak 2% dari jumlah populasi penduduk, karena kewirausahaan memiliki peranan strategis dalam menciptakan pelaku bisnis dan perusahaan yang baru serta membuka lapangan kerja.

Beberapa studi menunjukkan bahwa karakteristik personal, perspektif lingkungan, *social networks, social capital, human capital, financial capital*, strategi menghadapi dinamika bisnis dan penggunaan infrastruktur pengetahuan yang tepat merupakan elemen-elemen penting dalam kewirausahaan (Suryana, 2014).

Lembaga Pemasyarakatan

a. Rumah Tahanan Negara

Rumah Tahanan Negara (disingkat **Rutan**) adalah tempat tersangka atau terdakwa ditahan selama proses penyidikan, penuntutan, dan pemeriksaan di sidang pengadilan di Indonesia. Rumah Tahanan Negara merupakan unit pelaksana teknis di bawah Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (dahulu Departemen Kehakiman) (https://id.wikipedia.org/wiki/Rumah_Tahanan_Negara).

b. Warga Binaan Pemasyarakatan

Warga Binaan Pemasyarakatan (WBP) bisa juga yang statusnya masih tahanan, maksudnya orang tersebut masih berada dalam proses peradilan dan belum ditentukan bersalah atau tidak oleh hakim. (https://id.wikipedia.org/wiki/Lembaga_Pemasyarakatan)

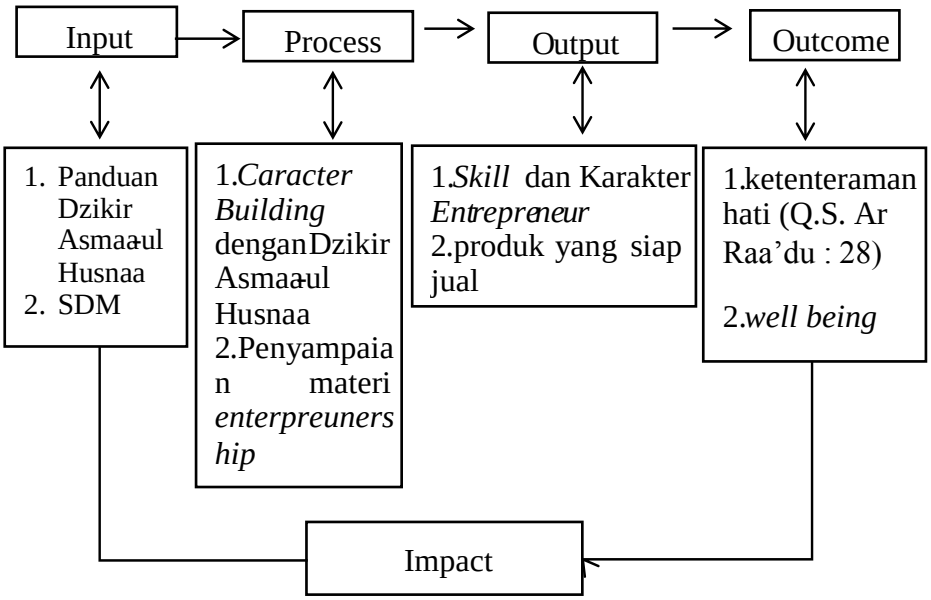
c. Asimilasi

Asimilasi adalah pembauran dua kebudayaan yang disertai dengan hilangnya ciri khas kebudayaan asli sehingga membentuk kebudayaan baru. Suatu asimilasi ditandai oleh usaha-usaha mengurangi perbedaan antara orang atau kelompok. Untuk mengurangi perbedaan itu, asimilasi meliputi usaha-usaha mempererat kesatuan tindakan, sikap, dan perasaan dengan memperhatikan kepentingan serta *tujuan bersama*.

METODE PENELITIAN

Jenis dan Rancangan Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan *community based action research*. Menurut Gunawan (2007), *action research* adalah kegiatan dan atau tindakan perbaikan sesuatu yang perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasinya digarap secara sistematik dan sistemik sehingga validitas dan reliabilitasnya mencapai tingkatan riset. Rancangan tersebut di gambarkan dalam gambar 1 berikut ini:



Gambar 1 Rancangan Penelitian

Keterangan :

Variabel yang diteliti

Variabel yang tidak diteliti

Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian dilakukan sebagai berikut:

Tahap 1: Melakukan ijin penelitian dan kesediaan menjadi objek penelitian

Tahap 2: Melakukan intervensi melalui kegiatan pengamalan rangkaian dzikir Asmaa-ul Husnaa dan pembekalan meteri *enterpreunership*

Tahap 3: Melakukan pengamatan dan pengukuran

Tahap 4: Melakukan analisis dan kesimpulan hasil penelitian

Lokasi Penelitian

Penelitian ini rencananya dilakukan di Lembaga Pemasyarakatan Perempuan Wanita Wirogunan Yogyakarta.

Unit Analisis dan Subjek Penelitian

Unit analisis dari penelitian ini adalah pengaruh pengamalan dzikir Asmaa-ul Husnaa. Sedangkan subjek penelitian dari penelitian ini adalah Warga Binaan Pemasyarakatan di Lembaga Pemasyarakatan Perempuan Wanita Wirogunan yang akan memasuki tahap asimilasi. Penentuan subjek penelitian ini menggunakan *purposive sampling*, yaitu anggota populasi yang memenuhi kriteria tertentu.

Variabel Penelitian

Variabel penelitian untuk penelitian ini adalah pengamalan dzikir Asmaa-ul Husnaa sebagai dasar pembinaan jiwa *enterpreunership.*

Definisi Operasional

Tabel 1 Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi Operasional
1	Pengamalan Dzikir Asmaaul Husnaa	Pengamalan dzikir Asmaa-ul Husnaa adalah melakukan pengulangan-pengulangan bacaan Asmaa-ul Husnaa dan beberapa bacaan lain dalam satu rangkaian ibadah yang susunannya berdasarkan petunjuk dari ulama yang berpengalaman di bidang spiritual. Dalam hal ini peneliti menggunakan transkrip dzikir yang disusun oleh KH. Amdjad Al Hafidh, Bsc, M.Pd pengasuh Majelis Khidmah Al Asmaa-ul Husnaa Semarang.
2	Ide bisnis	Merupakan rancangan produk yang akan dipasarkan
3	Produk	Merupakan hasil dari implementasi ide usaha
4	*Well Being*	Perasaan nyaman, penerimaan diri, optimisme

Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian pada penelitian ini yang adalah peneliti sendiri dengan mengunakan bantuan panduan wawancara mendalam, lembar isian, lembar muhasabah diri dan alat perekam *(recorder).*

Teknik Pengumpulan Data

a. Data Primer

Data primer pada penelitian ini dilakukan dengan melalui tindakan intervensi dengan pengamalan dzikir Asmaa-ul Husnaa selanjutnya data dengan cara wawancara mendalam *(in depht interview)* yang dilakukan kepada narasumber kemudian melakukan analisis data secara induktif berdasarkan data-data yang diperoleh. Dengan demikian, konsep atau teori yang dihasilkan benar-benar berasal *(emerged)* dari data yang dihasilkan *(grounded theory)* bukan dari teori yang sudah dipercaya sebelumnya.

b. Data Sekunder

Data sekunder yang dikumpulkan berupa catatan dari pihak lembaga pemasyarakatan.

Analisis dan Penyajian Data

a. Analisis Data

Peneliti mendeskripsikan perekaman data, melakukan persiapan analisis yaitu dengan menyusun transkrip. Analisis data menggunakan *software opencode* 4.01. Hasil transkrip wawancara dilakukan koding, dikelompokkan menjadi kategori, kemudian kategori yang sudah ada dikelompokkan menjadi sebuah tema.

Untuk data *outcome* peneliti akan melakukan analisis parametrik dengan menggunakan software SPSS

b. Penyajian Data

Hasil analisis data kemudian disajikan dalam bentuk koutasi yaitu kutipan pernyataan responden dalam bentuk aslinya (kalimat atau dialog).

c. Perubahan yang diamati atau diukur

Perubahan yang diamati dan diukur yaitu pada:

Output, apakah para responden mengalami perubahan pada karakter *enterpreneurship* sebelum dan sesudah *treatment* serta memiliki ide bisnis dan produk yang siap dipasarkan.

Outcome, apakah para responden merasakan ketenteraman hati dan *well being*. Pengukuran *outcome* dilakukan melalui kuisioner dan wawancara untuk mengukur ketenteraman hati dan kesyukuran.

PROFIL LEMBAGA

Lokasi

Lembaga Pemasyarakatan Kelas II A Yogyakarta terletak di Jalan Tamansiswa Nomor 6 Yogyakarta (dulu Gevangenis Laan Wirogunan), dengan luas area lebih kurang 3,8 hektar.

Visi dan Misi

Visi

Mengedepankan Lembaga Pemasyarakatan yang bersih, kondusif, tertib dan transparan dengan dukungan petugas yang berintegritas dan berkompeten dalam pembinaan WBP. **Misi**

1. Mewujudkan tertib pelaksanaan tupoksi Pemasyarakatan secara konsisten dengan mengedepankan penghormatan terhadap hukum dan HAM serta transparansi publik.

2. Membangun kerja sama dengan mengoptimalkan keterlibatan stake holder dan masyarakat dalam upaya pembinaan WBP.
3. Mendayagunakan potensi sumber daya manusia petugas dengan kemampuan penguasaan tugas yang tinggi dan inovatif serta berakhlak mulia.

Tujuan, Fungsi dan Sasaran Pemasyarakatan

Tujuan

1. Membentuk Warga Binaan Pemasyarakatan agar menjadi manusia seutuhnya, menyadari kesalahan, memperbaiki diri dan tidak mengulangi tindak pidana sehingga dapat diterima kembali oleh lingkungan masyarakat, dapat aktif berperan dalam pembangunan dan dapat hidup secara wajar sebagai warga negara yang baik dan bertanggung jawab.
2. Memberikan jaminan perlindungan hak asasi tahanan yang ditahan di Rumah Tahanan Negara dan Cabang Rumah Tahanan Negara dalam rangka memperlancar proses penyidikan, penuntutan dan pemeriksaan di sidang pengadilan
3. Memberikan jaminan perlindungan hak asasi tahanan / para pihak berperkara serta keselamatan dan keamanan benda-benda yang disita untuk keperluan barang bukti pada tingkat penyidikan, penuntutan, dan pemeriksaan di sidang pengadilan serta benda-benda yang dinyatakan dirampas untuk negara berdasarkan putusan pengadilan.

Fungsi

Menyiapkan Warga Binaan Pemasyarakatan agar dapat berintegrasi secara sehat dengan masyarakat, sehingga dapat berperan kembali sebagai anggota masyarakat yang bebas dan bertanggung jawab. (Pasal 3 UUD No.12 Th.1995 tentang Pemasyarakatan).

Sasaran

Sasaran Pembinaan dan Pembimbingan agar Warga Binaan Pemasyarakatan adalah meningkatkan kualitas Warga Binaan Pemasyarakatan yang pada awalnya sebagian atau seluruhnya dalam kondisi kurang, yaitu ;

1. Kualitas ketaqwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa.
2. Kualitas intelektual
3. Kualitas sikap dan perilaku
4. Kualitas profesionalisme / ketrampilan ; dan
5. Kualitas kesehatan jasmani dan rohani

Sasaran pelaksanaan sistem pemasyarakatan pada dasarnya terwujudnya tujuan pemasyarakatan yang merupakan bagian dan upaya meningkatkan ketahanan sosial dan ketahanan nasional, serta merupakan indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur hasil-hasil yang dicapai dalam pelaksanaan sistem pemasyarakatan sebagai berikut :

1. Isi Lembaga Pemasyarakatan lebih rendah daripada kapasitas.
2. Menurunnya secara bertahap dari tahun ke tahun angka pelarian dan gangguan kamtib.
3. Meningkatnya secara bertahap jumlah narapidana yang bebas sebelum waktunya melalui proses asimilasi dan integrasi.
4. Semakin menurunya dari tahun ketahun angka residivis.
5. Semakin banyaknya jenis-jenis institusi sesuai dengan kebutuhan berbagai jenis / golongan narapidana.
6. Secara bertahap perbandingan banyaknya narapidana yang bekerja di bidang industri dan pemeliharaan adalah 70:30.
7. Prosentase kematian dan sakit Warga Binaan Pemasyarakatan sama dengan prosentase di masyarakat.

8. Biaya perawatan sama dengan kebutuhan minimal manusia Indonesia pada umumnya.
9. Lembaga Pemasyarakatan dalam kondisi bersih dan terpelihara, dan
10. Semakin terwujudnya lingkungan pembinaan yang menggambarkan proyeksi nilainilai masyarakat ke dalam Lembaga Pemasyarakatan dan semakin berkurangnya nilainilai sub kultur penjara dalam Lembaga Pemasyarakatan.

HASIL PENELITIAN

Pelaksanaan Dzikir Asmaa-ul Husna

Dzikir Asmaa-ul Husna yang dilaksanakan sebagai sarana untuk meningkatkan jiwa enterpreunership terselenggara sebanyak 14 kali dan diikuti oleh 25 responden. Tujuan utama dari dzikir ini adalah untuk mengingatkan kembali kesadaran tentang Alloh SWT. Proses ini di dalam manajemen modern diistilahkan dengan *conscience process thinking*. Hal ini dilakukan dengan memperhatikan fakta bahwa mayoritas warga binaan tersebut mendapatkan hukuman karena faktor ekonomi yang mendorong tindakan penggelapan, pencurian, penipuan. Segala tindakan buruk yang muncul akibat manusia khilaf dengan adanya pengawasan dari Alloh SWT. Dengan dimunculkan kembali kesadaran akan adanya Alloh, diharapkan akan melahirkan perilaku yang lebih positif.

Di dalam dzikir Asmaa-ul Husna responden diajak untuk melafadzkan nama-nama Alloh sekaligus diberikan penjelasan mengenai nama-nama tersebut. Dampak dari dzikir 25 responden menyatakan membuat hati menjadi tenang dan lebih bisa berpikir jernih. Beberapa responden bahkan mengajak teman satu sel untuk berdzikir secara mandiri

didalam sel setiap hari, sehingga pada pertemuan ke-9 jumlah peserta bertambah 25 orang, sehingga totalnya menjadi 50 orang.

Pelaksanaan dzikir tersebut juga mengundang rasa simpati para petugas sehingga para petugas mensupport kegiatan ini.

Pelaksanaan Pembinaan Enterpreneurship

Kegiatan pembinaan enterpreunership terbagi atas 2 jenis topik yaitu motivasi dan keterampilan teknis. Detil kegiatan adalah sebagai berikut:

Tabel 2 Detil Pelaksanaan Pembekalan Enterpreneurship

Pert	Detil Kegiatan	Waktu
1	Perkenalan awal, dan sharing, pengisian instrument KH-170701	30 menit
	Latihan dzikir Asmaul Husna	30 menit
	Pemetaan hasil isian form KH-170701	60 menit
2	Dzikir Asmaa-ul Husna	30 menit
	Motivasi 1	30 menit
	Pengisian instrument KE-170101	60 menit
	Pemetaan hasil isian form KE-170101	60 menit
3	Dzikir Asmaa-ul Husna	20 menit
	Teknik sulam	60 menit
	Konseling dan feedback form KH-170702	20 menit
4	Dzikir Asmaa-ul Husna	20 menit
	Teknik membuat pola dan praktek sulam dan smock level dasar	60 menit
5	Dzikir Asmaa-ul Husna	20 menit
	Motivasi 2	40 menit
	Konsultasi hasil sulaman	30 menit

6	Dzikir Asmaa-ul Husna Teknik membuat pola dan praktek sulam dan smock level menengah	20 menit 60 menit
7	Dzikir Asmaa-ul Husna Teknik membuat pola dan praktek sulam dan smock level menengah (lanjutan)	20 menit 60 menit
8	Dzikir Asmaa-ul Husna Teknik membuat pola dan praktek sulam level menengan (pengujian) Pengisian kuisioner well being (form WB-170301)	20 menit 60 menit 10 menit
9	Dzikir Asmaa-ul Husna Motivasi 3	20 menit 60 menit
10	Dzikir Asmaa-ul Husna Penilaian karya dan post test form KE-170701	20 menit 30 menit
11	Dzikir Asmaa-ul Husna Motivasi Final Pengumuman pemenang	20 menit 30 menit 10 menit
12	Dzikir Asmaa-ul Husna Perpisahan dan Penutupan	30 menit 20 menit

Karakter *Entrepreneur*

Berdasarkan pengujian dengan uji *Paired T-Test* menggunakan SPSS menunjukkan bahwa terjadi perbedaan antara pada 6 aspek karakter *enterpreneurship* sebelum dan sesudah dzikir Asmaa-ul Husna.

Rincian dari hasil pengujian terhadap 6 aspek tersebut yaitu:

a. Kepribadian

Tabel 3 Uji *Paired Samples Statistics* terhadap Indikator Kepribadian

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PreTestA	3.2680	25	.53129	.10626
	PostTestA	4.4480	25	.42143	.08429

Dari hasil pengujian terhadap kepribadian di dapatkan hasil rata-rata nilai kepribadian sebelum *treatment* adalah 3,2680 dan setelah treatment adalah 4,4480. Rata-rata kepribadian mengalami peningkatan sebelum dan setelah *treatment*. Sedangkan jarak rata-rata penyimpangan antara nilai hasil pengukuran dengan nilai rata-rata (standar deviasi) sebelum *treatment* adalah sebesar 0,53129 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,42143. Dari tabel 3 hasil dari standar deviasi terhadap nilai rata-rata sebelum *treatment* sebesar 0,110626 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,08429

Tabel 4 Uji *Paired Samples Correlations* terhadap Indikator Kepribadian

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	PreTestA & PostTestA	25	.543	.005

Dari tabel 4 tersebut taraf signifikan sebesar 0,005, nilai ini kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan antara dzikir Asmaa-ul Husna dengan kepribadian sebelum dan sesudah dzikir.

Besarnya pengaruh dzikir terhadap kepribadian *enterpreneurship* sebesar 54,3%, sisanya sebesar 45,7% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

Tabel 5 Uji *Paired Samples Test* terhadap Indikator Kepribadian

		Paired Differences					T	Df	Sig. (2tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference Lower	Upper			
Pair 1	PreTestA – PostTestA	-1.18000	.46547	.09309	-1.37214	-.98786	-12.675	24	.000

Dari tabel uji paired samples test terhadap indikator kepribadian di dapatkan hasil bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah dzikir Asmaa-ul Husna terhadap kepribadian *enterpreneurship.*

b. Disiplin Diri

Tabel 6 Uji *Paired Samples Statistics* terhadap Indikator Disiplin Diri

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PreTestB	3.9920	25	.96778	.19356
	PostTestB	4.6520	25	.68564	.13713

Dari hasil pengujian terhadap disiplin diri di dapatkan hasil rata-rata nilai disiplin diri sebelum *treatment* adalah 3,9920 dan setelah *treatment* adalah 4,6520. Rata-rata disiplin diri mengalami peningkatan sebelum dan setelah *treatment*. Sedangkan jarak rata-rata penyimpangan antara nilai hasil pengukuran dengan nilai rata-rata (standar deviasi) sebelum *treatment* adalah sebesar 0,96778 dan

setelah *treatment* adalah sebesar 0,68564. Dari tabel 6 hasil dari standar deviasi terhadap nilai rata-rata sebelum *treatment* sebesar 0,19356 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,13713.

Tabel 7 Uji *Paired Samples Correlations* terhadap Indikator Disiplin Diri

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	PreTestB & PostTestB	25	.798	.000

Dari tabel 7 tersebut taraf signifikan sebesar 0,000, nilai ini kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan antara dzikir Asmaa-ul Husna dengan disiplin diri sebelum dan sesudah dzikir. Besarnya pengaruh dzikir terhadap disiplin diri *enterpreneurship* sebesar 79,8%, sisanya sebesar 20,2% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

Tabel 8 Uji *Paired Samples Test* Indikator Disiplin Diri

	Paired Differences					T	Df	Sig. (2tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference Lower	Upper			
Pair 1 PreTestB – PostTestB	-.66000	.58949	.11790	-.90333	-.41667	-5.598	24	.000

Dari tabel uji *paired samples test* terhadap indikator kepribadian di dapatkan hasil bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah dzikir Asmaa-ul Husna terhadap disiplin diri *enterpreneurship.*

c. Kreatifitas

Tabel 9 Uji *Paired Samples Statistics* terhadap Indikator Kreatifitas

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PreTestC	3.9400	25	1.15578	.23116
	PostTestC	4.5800	25	.56789	.11358

Dari hasil pengujian terhadap kreatifitas di dapatkan hasil rata-rata nilai kreatifitas sebelum *treatment* adalah 3,9400 dan setelah *treatment* adalah 4,5800. Rata-rata kreatifitas mengalami peningkatan sebelum dan setelah *treatment*. Sedangkan jarak rata-rata penyimpangan antara nilai hasil pengukuran dengan nilai rata-rata (standar deviasi) sebelum *treatment* adalah sebesar 1,15578 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,56789. Dari tabel 9 hasil dari standar deviasi terhadap nilai rata-rata sebelum *treatment* sebesar 0,23116 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,11358.

Tabel 10 Uji *Paired Samples Correlations* terhadap Indikator Kreatifitas

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	PreTestC & PostTestC	25	.957	.000

Dari tabel 10 tersebut taraf signifikan sebesar 0,000, nilai ini kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan antara dzikir Asmaa-ul Husna dengan kreatifitas sebelum dan sesudah dzikir. Besarnya pengaruh dzikir terhadap kreatifitas *enterpreneurship* sebesar 95,7%, sisanya sebesar 0,3% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

Tabel 11 Uji *Paired Samples Test* terhadap Indikator Kreatifitas

	Paired Differences	T	Df	Sig. (2tailed)

		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	PreTestC – PostTestC	-.64000	.63443	.12689	-.90188	-.37812	-5.044	24	.000

Dari tabel uji *paired samples test* terhadap indikator kreatifitas di dapatkan hasil bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah dzikir Asmaa-ul Husna terhadap kepribadian *enterpreneurship.*

d. Deskripsi Diri

Tabel 12 Uji *Paired Samples Statistics* terhadap Indikator Deskripsi Diri

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PreTestC	2.8000	25	.95263	.19053
	PostTestC	3.9440	25	.44261	.08852

Dari hasil pengujian terhadap deskripsi diri di dapatkan hasil rata-rata nilai deskripsi diri sebelum *treatment* adalah 2,8000 dan setelah *treatment* adalah 3,9440. Rata-rata disiplin diri mengalami peningkatan sebelum dan setelah *treatment*. Sedangkan jarak rata-rata penyimpangan antara nilai hasil pengukuran dengan nilai rata-rata (standar deviasi) sebelum *treatment* adalah sebesar 0,95263 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,44261. Dari tabel 12 hasil dari

standar deviasi terhadap nilai rata-rata sebelum *treatment* sebesar 0,19053 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,08852.

Tabel 13 Uji *Paired Samples Correlations* terhadap Indikator Deskripsi Diri

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 PreTestC & PostTestC	25	-.978	.000

Dari tabel 13 tersebut taraf signifikan sebesar 0,000, nilai ini kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan antara dzikir Asmaa-ul Husna dengan deskripsi diri sebelum dan sesudah dzikir. Besarnya pengaruh dzikir terhadap deskripsi diri *enterpreneurship* sebesar 97,8%, sisanya sebesar 2,2% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

Tabel 14 Uji *Paired Samples Test* terhadap Indikator Deskripsi Diri

	Paired Differences					T	Df	Sig. (2tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference Lower	Upper			
Pair 1 PreTestC - PostTestC	-1.14400	1.38867	.27773	-1.71721	-.57079	-4.119	24	.000

Dari tabel uji *paired samples test* terhadap indikator deskripsi diri di dapatkan hasil bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah dzikir Asmaa-ul Husna terhadap kepribadian *enterpreneurship.*

e. Menghadapi Resiko

Tabel 15 Uji *Paired Samples Statistics* terhadap Indikator Menghadapi Resiko

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PreTestE	3.7800	25	1.17863	.23573
	PostTestE	4.8800	25	.62716	.12543

Dari hasil pengujian terhadap kemampuan menghadapi resiko di dapatkan hasil rata-rata nilai kemampuan menghadapi resiko sebelum *treatment* adalah 3,7800 dan setelah *treatment* adalah 4,8800. Rata-rata kemampuan menghadapi resiko mengalami peningkatan sebelum dan setelah *treatment*. Sedangkan jarak rata-rata penyimpangan antara nilai hasil pengukuran dengan nilai rata-rata (standar deviasi) sebelum *treatment* adalah sebesar 1,17863 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,62716. Dari tabel 15 hasil dari standar deviasi terhadap nilai rata-rata sebelum *treatment* sebesar 0,23573 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,12543.

Tabel 16 Uji *Paired Samples Correlations* Indikator Menghadapi Resiko

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	PreTestE & PostTestE	25	.549	.004

Dari tabel 16 tersebut taraf signifikan sebesar 0,000, nilai ini kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan antara dzikir Asmaa-ul Husna dengan kemampuan menghadapi resiko sebelum dan sesudah dzikir. Besarnya pengaruh dzikir terhadap disiplin diri *enterpreneurship* sebesar 54,9%, sisanya sebesar 45,1% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

Tabel 17 Uji *Paired Samples Test* terhadap Indikator Menghadapi Resiko

	Paired Differences					T	df	Sig. (2tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference Lower	Upper			
Pair PreTestE – 1	-1.10000	.98531	.19706	-1.50672	-.69328	-5.582	24	.000

Dari tabel uji *paired samples test* terhadap indikator kemampuan menghadapi resiko di dapatkan hasil bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah dzikir Asmaa-ul Husna terhadap kepribadian *enterpreneurship.*

f. Kepercayaan Diri

Tabel 18 Uji *Paired Samples Statistics* terhadap Indikator Kepercayaan Diri

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PreTestF	4.0040	25	.59195	.11839
	PostTestF	4.7280	25	.34098	.06820

Dari hasil pengujian terhadap kepercayaan diri di dapatkan hasil rata-rata nilai kepercayaan diri sebelum *treatment* adalah 4,0040 dan setelah *treatment* adalah 4,7280. Rata-rata kepercayaan diri mengalami peningkatan sebelum dan setelah *treatment*. Sedangkan jarak rata-rata penyimpangan antara nilai hasil pengukuran dengan nilai rata-rata (standar deviasi) sebelum *treatment* adalah sebesar 0,59195 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,34098. Dari tabel 18 hasil dari

standar deviasi terhadap nilai rata-rata sebelum *treatment* sebesar 0,11839 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,06820.

Tabel 19 Uji *Paired Samples Correlations* terhadap Indikator Kepercayaan Diri

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	PreTestF & PostTestF	25	.658	.000

Dari tabel 19 tersebut taraf signifikan sebesar 0,000, nilai ini kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan antara dzikir Asmaa-ul Husna dengan kepercayaan diri sebelum dan sesudah dzikir. Besarnya pengaruh dzikir terhadap disiplin diri *enterpreneurship* sebesar 65,8%, sisanya sebesar 34,2% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

Tabel 20 Uji *Paired Samples Test* terhadap Indikator Kepercayaan Diri

	Paired Differences					t	Df	Sig. (2tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference Lower	Upper			
Pair 1 PreTestF -	-.72400	.44840	.08968	-.90909	-.53891	-8.073	24	.000

Dari tabel uji *paired samples test* terhadap indikator kepercayaan diri di dapatkan hasil bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah dzikir Asmaa-ul Husna terhadap kepribadian *enterpreneurship.*

Dari 6 indikator enterpreneurship dilakukan pengujian secara gabungan terhadap indikatorindikator tersebut, sehingga menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

Tabel 21 Uji *Paired Samples Statistics* terhadap *Enterpreneurship*

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PreTest	3.6307	25	.34737	.06947
	PostTest	4.5387	25	.28111	.05622

Dari hasil pengujian terhadap karakter *enterpreunership* di dapatkan hasil rata-rata nilai karakter *enterpreunership* sebelum *treatment* adalah 3,6307 dan setelah *treatment* adalah 4,5387. Rata-rata karakter *enterpreunership* mengalami peningkatan sebelum dan setelah *treatment*. Sedangkan jarak rata-rata penyimpangan antara nilai hasil pengukuran dengan nilai rata-rata (standar deviasi) sebelum *treatment* adalah sebesar 0,34737 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,28111. Dari tabel 21 hasil dari standar deviasi terhadap nilai rata-rata sebelum *treatment* sebesar 0,06947 dan setelah *treatment* adalah sebesar 0,05622.

Tabel 22 Uji *Paired Samples Correlations* terhadap *Enterpreneurship*

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	PreTest & PostTest	25	.670	.000

Dari tabel 22 tersebut taraf signifikan sebesar 0,000, nilai ini kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan antara dzikir Asmaa-ul Husna dengan kepribadian sebelum dan sesudah dzikir.

Besarnya pengaruh dzikir terhadap karakter *enterpreunership* sebesar 67%, sisanya sebesar 33% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

Tabel 23 Uji *Paired Samples Test* terhadap *Enterpreneurship*

	Paired Differences					T	df	Sig. (2tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference Lower	Upper			
Pair PreTest – 1	-.90800	.26230	.05246	-1.01627	-.79973	-17.309	24	.000

Dari tabel uji *paired samples test* di dapatkan hasil bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah dzikir Asmaa-ul Husna terhadap *enterpreneurship.*

Produk

Produk yang dipilih adalah produk craft dengan media batik. Alasannya adalah karena Yogyakarta adalah salah satu destinasi wisata sehingga produk-produk seperti ini akan banyak diminati oleh para wisatawan.



Gambar 2 contoh produk

Well Being

Well being dianggap sebagai salah satu tujuan terpenting di semua masyarakat. Kemanusiaan manusia sebagai tujuan akhir dari aktivitas

manusia telah dipelajari dalam ilmu sosial dan khususnya ekonomi. Apalagi, dalam ekonomi, *well being* merupakan konsep yang memainkan peran penting dalam mengevaluasi situasi ekonomi, institusi, dan kebijakan. Jadi, para ekonom mengevaluasi kebijakan, institusi, dan situasi alternatif sesuai dengan pengaruhnya terhadap *well being* individu secara keseluruhan. Karakteristik umum semua sekolah filsafat Islam adalah bahwa *well fare* dan *well being* terkait dengan kebahagiaan. Menurut filsafat Islam ada beberapa perbedaan antara *well fare* dan *well being*. *Well fare* dan *well being* timbul dari aspek situasi dan kejadian duniawi ini, yang menyenangkan bagi seseorang, sementara *well being* tidak harus sesuai dengan pengalaman menyenangkan. Umumnya, *well being* meliputi keseluruhan aspek kehidupan dan pribadi seseorang sementara *well fare* hanya mungkin berkaitan dengan periode kehidupan seseorang dan beberapa aspek tertentu. Selain itu, karena dalam pandangan Islam kehidupan seseorang terus berlanjut di dunia lain, jadi konsep *well being* memiliki ruang eksistensial yang lebih besar daripada *well fare*. Apalagi, pengakuan dan spesifikasi barang yang membuat seseorang bahagia membutuhkan pengakuan atas kepentingan terbaiknya (selama seluruh rentang hidupnya) dan tentang kebaikan nyata baginya dan manusia pada umumnya. Oleh karena itu, dalam pendekatan Islam, *well being* seseorang terkait dengan kesempurnaan dan kesuksesan talentatalentanya dalam cahaya intelek murni yang bukan budak naluri binatang. Oleh karena itu, jika seseorang mencapai kesempurnaan, dia akan berada dalam keadaan *well fare* dan *well being*.

Jika ditinjau dari pandangan dua filsuf Muslim berpengaruh dan terkemuka yaitu Avicenna dan Molla Sadra tentang *well being* dari kacamata Islam adalah bahwa *well being* tidak terbatas pada perbaikan kondisi dan alat untuk membuat hidup lebih dapat diterima, dan

nyaman; Sebaliknya, kebahagiaan, dan kesejahteraan, adalah fakta obyektif yang terkait dengan kesempurnaan kebijaksanaan mereka dan berkembangnya segala jenis talenta mereka yang dihasilkan dari iman yang nyata. Karenanya, ketika seseorang berada dalam keadaan baik, sikap, wawasan, harapan, ambisinya, dan akibatnya perilakunya benar-benar akan berubah (Seyed, 2016).

Berdasarkan teori tersebut maka ketika para responden diajak untuk berdzikir serta diberikan penjelasan mengenai apa yang dibaca ketika dzikir maka pemahaman mereka tentang kehidupan dan keadaan diri mereka akan berubah. Pembuktian dari keadaan well being ini adalah melalui life story yang dilakukan oleh peneliti melalui instrument "ceritaku hari ini".

Situasi dan kondisi di penjara dengan berbagai tekanannya menyebabkan WBP merasa gelisah, sedih, menderita karena beberapa hal, yaitu:

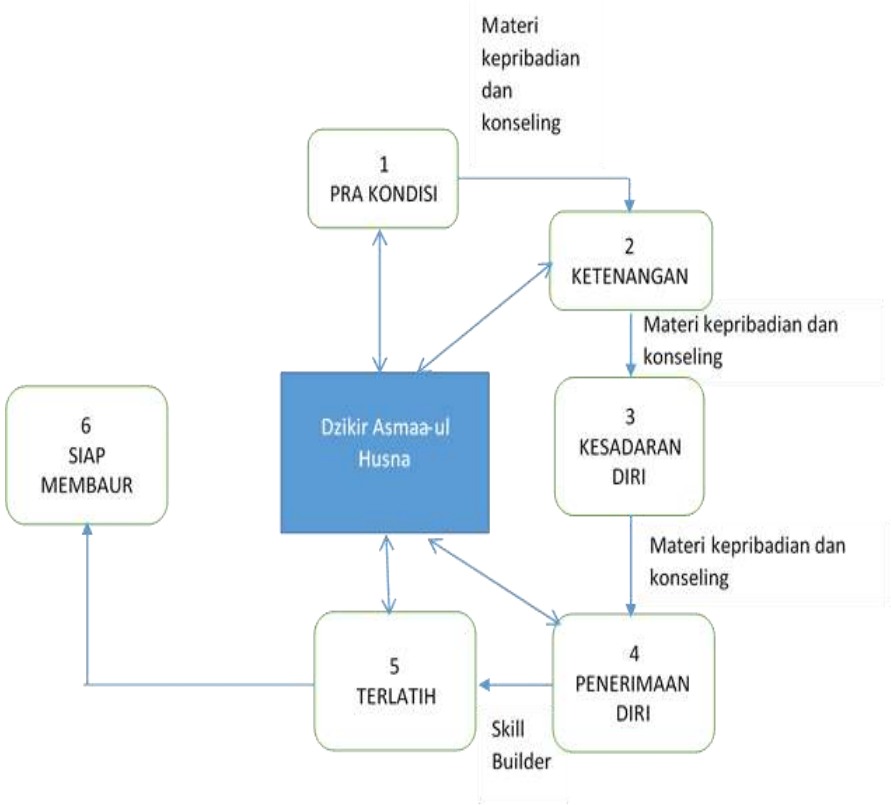
1. Rindu pada keluarga
2. Terkait dengan penyelesaian kasus
3. Rasa malu dan penolakan terhadap kenyataan yang ada
4. Kekawatiran pasca hukuman
5. Kondisi yang serba terbatas

Kondisi ini akan mempersulit WBP dalam menerima informasi, saran dan ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi mereka. Untuk mengurangi kondisi ini maka diberikan *treatment* dengan dzikir Asmaa-ul Husna. Sebagian besar dari responden menuliskan rasa tenang, bahagia dan optimis setelah mengikuti program selama sekitar 8 kali. Hanya ada 1 responden yang merasa masih gelisah dan sulit kusyu selama program.

PEMBAHASAN

" maka Dia mengilhamkan kepadanya (jalan) kejahatan dan ketaqwaannya..." (Q.S. Asy Syams : 8). Ayat ini mengisyaratkan bahwa potensi manusia ada dua, yaitu potensi untuk menjadi baik atau menjadi tidak baik. Namun awal penciptaan manusia adalah di atas fitrah Alloh, hanya saja setelah manusia lahir di dunia dan menjalani kehidupan, potensi tersebut akan terjadi. Jika manusia dalam perjalanannya menjadi tidak baik, Alloh tetap memberikan jalan untuk kembali ke dalam fitrahnya. Pada penelitian ini keyakinan untuk mengembalikan diri dalam keadaan fitrah yang ditempuh dengan melakukan dzikir berjamaah dapat dibuktikan secara objektif dengan metode statistik. Fakta objektif yang didapatkan selama penelitian melalui pendekatan personal, life story, kuisioner dan pengamatan kemudian disusun menjadi sebuah rancangan yang dapat digunakan untuk menuntun WBP menjadi insan yang lebih berdaya guna.

Kegiatan pembekalan *enterpreneurship* yang dilakukan selama penelitian, disajikan dalam bentuk bagan yang dapat dijadikan salah satu desain untuk pembekalan WBP sebelum dikembalikan ke masyarakat yang sesungguhnya.



Gambar 3 Desain Pembekalan *Enterpreunership* Berbasis Asmaa-ul Husna

Proses pembekalan *enterpreneurship* yang dilakukan, dibagi menjadi 6 fase, yaitu:

1. Fase pra kondisi

Pada fase pra kondisi keadaan responden masih mengalami kegelisahan, kemarahan yang terpendam, rindu keluarga, sedih dan berbagai emosi negatif. Untuk mengurangi rasa tidak nyaman dilakukan dzikir secara berjamaah dan diberikan motivasi untuk menenangkan gejolak emosi tersebut.

2. Fase ketenangan

Setelah mendapatkan beberapa kali *treatment* dengan dzikir, tingkat ketenangan responden meningkat. Responden memiliki kesiapan di dalam memahami ilmu yang akan disampaikan, sehingga pada tahap ini mulai diberikan materi-materi tentang kepribadian positif.

3. Fase kesadaran diri

Pada fase ini setelah berdzikir, responden diberikan materi-materi terkait dengan kesiapan menghadapi kehidupan sosial paska hukuman misalnya bagaimana menghadapi pandangan sinis masyarakat sekitar, bagaimana meminta dukungan moral dari keluarga dan ulama, bagaimana menata perekonomian serta bagaimana meningkatkan ibadah.

4. Fase penerimaan diri

Pada fase ini setelah berdzikir, responden diberikan materi-materi terkait dengan pengembangan potensi berkarya yaitu berupa materi teknis untuk membuat suatu produk yang bernilai ekonomis.

5. Fase terlatih

Pada fase ini setelah berdzikir, responden diberikan materi-materi tentang manajemen usaha.

6. Fase siap membaur

Pada fase ini sifatnya adalah recalling. Sehingga pada fase ini dilakukan pengulanganpengulangan sampai WBP dibebaskan. WBP juga diberikan tanggung jawab untuk menjadi mentor bagi WBP lainnya yang kondisinya di bawah WBP yang bersangkutan. Tanggung jawab ini akan semakin mengasah *leadership* WBP.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Dari serangkaian kegiatan pembekalan enterpreneurship yang dilakukan selama 12 kali pertemuan dapat disimpulkan:

a. Warga Binaan Pemasyarakatan mengalami kondisi stress yang menyebabkan penurunan potensi dan motivasi.

b. WBP mengalami kesulitan mendapatkan pekerjaan setelah keluar dari penjara karena anemo yang negatif. Sehingga pembekalan enterpreneurship sangat membantu mempersiapkan WBP menuju kemandirian ekonomi.

c. Aspek rohani menjadi jalan yang paling baik dalam membina mental WBP.

d. Terjadi perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah pelaksanaan dzikir Asmaa-ul Husna

2. Saran

Saran yang dapat diberikan untuk Lembaga Pemasyarakatan adalah:

a. Kegiatan rohani yang diberikan sebaiknya dilengkapi dengan dzikir sebelum dilakukan pengajian

b. Keterampilan yang diberikan sebaiknya dilengkapi dengan keterampilan manajerial dan etika pengusaha.

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian selanjutnya:

a. Indikator penelitian sebaiknya dikembangkan untuk menyesuaikan dengan aspek-aspek lain yang belum terukur pada penelitian ini

b. Perlu duplikasi di tempat lain atau periode yang berbeda agar desain generik yang dibuat dalam penelitian ini dapat dikembangkan menjadi sebuah model.

DAFTAR PUSTAKA

Al Qur'an Nur Karim. Kementrian Agama RI. 2012

Al Hafidh, Drs. H. Amdjad, Bsc., M.Pd. *Keistimewaan dan Peranan Al Asmaa-ul Husnaa di Zaman Modern.* Sufijaya. Semarang. 2014.

Antonio, Syafii. *Muhammad Super Leader Super Manager.* Tazkia Publishing. Bogor. 2008.

Alisjahbana, A. 2005. *Sisi Gelap Perkembangan Kota Yogyakarta.* Yogyakarta: Laksbang Pressindo.

Ife, Jim dan Frank Tesoriero. *Community Development, Alternatif Pengembangan Masyarakat di Era Globalisasi,* Edisi 3. Pustaka Pelajar. Yogyakarta. 2014

Ramadhana, Rachmat al Banjari. *Quantum Asmaa-ul Husna, Menyingkap tabir Nama-nama Agung dan Meraih Manfaat Ajaibnya bagi Kehidupan Kita.* Diva Press. Yogyakarta. 2013

Setyo Hari Wijanto. *Structural Eqation Modeling dengan LISREL 8.8. Konsep dan Tutorial.* Yogyakarta: Graha Ilmu. 2008.

Sharp, Ansal M., et.al. *Economics of Social Issues*, 12rd, Chicago: Richard D. Irwin. 1996.

Sholihin, Mahfud. *Analisis SEM-PLS dengan WarpPLS 3.0.* Andi. Yogyakarta. 2015.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Alfabeta. Bandung. 2012.

Sulaiman al-Asyqar, Prof. Dr. Umar. *Edisi Indonesia: Al-Asma' al-Husna.* Qisthi Press. Jakarta. 2010.

Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses,* Edisi Kedua. Kencana Prenada Media Group. Jakarta. 2014.

Suyaman, Dede Jajang. *Kewirausahaan dan Industri Kreatif*. Alfabeta. Bandung. 2015.

Seyed Hadi Arabi, (2016) "Well-being orthodox theories and Islamic views", International Journal of Social Economics Vol. 43 Issue: 2, pp.190-204, https://doi.org/10.1108/IJSE-01-2013-0019 Permanent link to this document: https://doi.org/10.1108/IJSE-01-2013-0019 Diakses pada: 17 January 2018, At: 19:17 (PT)

Thohir, Muhammad. *Karakter Asmaa-ul Husna, Menjadi Cermin Kecil Alloh*. Lentera Hati. Tangerang. 2015.

World Bank. *Empowerment and Poverty Reduction – A Sourcebook*. Washington DC: World Bank. 2001.

World Bank. *Social Capital, Empowerment, and Community Driven Development*. Washington DC: World Bank.2005.

PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN MELALUI EXPO SEBAGAI PEMBENTUK KARAKTER WIRAUSAHA DI KALANGAN MAHASISWA KEGURUAN

Dewi Amaliah Nafiati
Neni Hendaryati
Universitas Pancasakti Tegal
Email: nafiatilia@gmail.com
neni.pefkip@gmail.com

Abstrak : Tujuan penelitian ini adalah mendapatkan bukti empiris mengenai Pembelajaran kewirausahaan melalui expo kewirausahaan dapat menumbuhkan karakter wirausaha mahasiswa keguruan. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif dan dilaksanakan di Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP, Universitas Pancasakti Tegal. Penelitian ini termasuk penelitian populasi dengan jumlah responden sebanyak 67 mahasiswa yang sudah mengikuti mata kuliah praktik kewirausahaan. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan SPSS menyatakan bahwa pembelajaran kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap expo kewirausahaan dengan taraf signifikansi 0,000. Pengaruh yang diberikan variabel X terhadap Y sebesar 0,439, dengan nilai e1=0,8989. Variabel expo kewirausahaan memberikan pengaruh sebesar 0,541 terhadap pembentukan karakter wirausaha dengan e2=0,679. Pengaruh langsung yang ditimbulkan variabel X terhadap Z sebesar 0,234, sedangkan pengaruh totalnya antara variabel X melalui Y terhadap variabel Z sebesar 0,471.

Kata kunci: pembelajaran kewirausahaan, expo kewirausahaan, karakter wirausaha

PENDAHULUAN

Permasalahan pengangguran pada jenjang usia produktif menjadi sebuah permasalahan yang dihadapi oleh bangsa Indonesia dewasa ini. Kewirausahaan dapat menjadi perangsang dalam pertumbuhan ekonomi, inovasi, pekerjaan dan kreasi usaha (Van Praag dan Versloot, 2007). Data yang diperoleh dari www.bps.go.id diakses tanggal 22 Mei 2017, dimana jumlah pengangguran sebanyak 7.204.172 yang terdistribusi

berdasarkan kualifikasi pendidikan terdiri dari (1) tidak/belum pernah sekolah sebesar 94.293 orang, (2) belum/tidak tamat SD sebanyak 557.418 orang, (3) SD sebanyak 1.218.954 orang, (4) SLTP sebanyak 1.313.815 orang, (5) SLTA/ Umum sebanyak 1.546.699 orang, (6) SLTA/ Kejuruan sebanyak 1.348.327 orang, (7) Diploma I,II.III/Akademi sebanyak 249.362 orang , dan (8) Universitas sebanyak 695.305 orang. Apabila permasalahan ini tidak segera disikapi dan dicari solusinya, dapat mengakibatkan permasalahan sosial lainnya.

Mahasiswa keguruan sebagai calon pendidik tidak hanya menguasai ilmu-ilmu di bidang pendidikan, akan tetapi harus mampu mengembangkan sikap kreatif, mandiri dan berani mengambil resiko. Keberanian mengambil resiko masih sangat sulit dikembangkan oleh mahasiswa tanpa adanya pendidikan dan pelatihan. Antonic dan Hisrich, 2003 menyatakan bahwa mayoritas orang takut mengambil resiko karena menghendaki hidup aman tanpa harus menghadapi kegagalan. Keberanian seseorang dalam mengambil risiko yang tinggi maka niat berwirausaha yang dimiliki juga lebih tinggi. Barbosa, 2007.

Salah satu upaya untuk menumbuhkan karakter wirausaha yaitu keberanian dalam mengambil resiko dan menggali ide-ide kreatif dilaksanakan pada pembelajaran praktik kewirausahaan melalui expo kewirausahaan. Expo kewirausahaan merupakan salah satu tugas terstruktur akhir dari mata kuliah praktik kewirausahaan. Kegiatan ini merupakan kegiatan akhir dari rangkaian pembelajaran praktik kewirausahaan. Mahasiswa yang telah menyusun ide kreatif menjadi peluang bisnis disamping melaporkan dalam bentuk *bussiness plan* dan laporan kegiatan dengan format PKM, juga diwajibkan melakukan publikasi secara bersamaan dan berkelompok pada kegiatan yang diberi nama expo kewirausahaan.

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, masih banyak mahasiswa yang kurang tertarik mengembangkan diri menjadi wirausaha. Mahasiswa lebih dominan pada pemenuhan kewajiban pada tugas mata kuliah praktik kewirausahaan. Selain itu proses penggalian ide-ide kreatif juga masih sangat lemah. Mahasiswa harus dimotivasi secara kontinyu bahkan cenderung dipaksa untuk mengembangkan ide-ide kreatifnya.

KAJIAN PUSTAKA

Pembelajaran Kewirausahaan

Pembelajaran adalah proses interaksi peserta didik dengan pendidik dan sumber belajar pada suatu lingkungan belajar (UU SISDIKNAS Pasal 1 Ayat, 20). Selain itu, pembelajaran juga membelajarkan siswa menggunakan asas pendidikan maupun teori belajar yang merupakan penentu utama, Suherman, Eman: 2010. Pembelajaran sebagai suatu aktifitas mengorganisasi atau mengatur lingkungan sebaik-baiknya dan menghubungkannya dengan anak didik sehingga terjadi proses belajar, Sugihartono dkk, 2007.

Kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang, Daryanto, 2012. Selain itu, kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju kesuksesan, Suryana, 2010. Dengan demikian pembelajaran kewirausahaan merupakan pembelajaran yang dirancang untuk membantu mahasiswa untuk mempelajari kewirausahaan baik secara teori maupun praktik, dengan diikiuti dengan daya inovasi dan kreasi serta pengelolaan segala sumber daya sehingga dapat memanfaatkan peluang menjadi sebuah usaha.

Expo Kewirausahaan

Praktik kewirausahaan merupakan salah satu mata kuliah yang terangkum dalam kurikulum Program Studi Pendidikan Ekonomi, FKIP-Universitas Pancasakti Tegal. Mata kuliah ini merupakan mata kuliah paraktik yang telah diberlakukan semenjak kurikulum 2009 sampai sekarang diberlakukan kurikulum KBK berbasis KKNI (Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia). Praktik atau pratikum adalah strategi pembelajaran atau bentuk pengajaran yang digunakan untuk membelajarkan secara bersama-sama kemampuan psikomotorik (keterampilan), pengertian (pengetahuan) dan afektif (sikap) menggunakan sarana laboratorium, Zainudin, 2005. Praktik yang dimaksud dalam penelitian ini adalah praktik kewirausahaan.

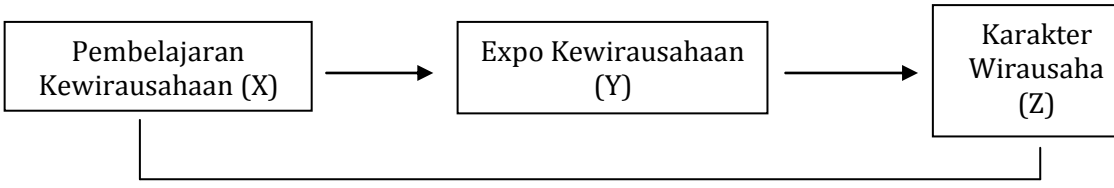
Expo kewirausahaan merupakan salah satu model pembelajaran dari mata kuliah praktik kewirausahaan. Kegiatan ini merupakan rangkaian pembelajaran praktik kewirausahaan. Mahasiswa yang telah menyusun ide kreatif menjadi peluang bisnis di samping melaporkan dalam bentuk bussiness plan dan laporan kegiatan dengan format PKM, juga diwajibkan

melakukan publikasi secara bersamaan secara berkelompok pada kegiatan yang diberi nama expo kewirausahaan. Pada kegiatan expo kewirausahaan, penulis bekerja sama dengan Laboratorium Kopmalab Pendidikan Ekonomi dan UKM di sekitar Kota/Kab Tegal, Kab. Brebes, dan Kab. Pemalang.

Karakter Wirausaha

Kata karakter ini memiliki beberapa sinonim, antara lain: sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dari yang lain. Karakter merupakan keadaan mental atau moral seseorang, masyarakat, bangsa dan sebagainya; kualitas mental atau moral yang membentuk seseorang, bangsa, dan sebagainya berbeda dari yang lain, Sumahamijaya, 2003. Karakter wirausaha terdiri dari sikap percaya diri, mampu berinisiatif, memiliki motivasi berprestasi, memiliki jiwa kepemimpinan, dan berani mengambil resiko, Suryana, 2010. Mahasiswa yang memiliki karakter berwirausaha diharapkan mampu bersikap mandiri, karena pada hakikatnya pengembangan karakter berwirausaha memiliki manfaat (1) Memiliki kebebasan untuk mengaktualisasi potensi yang dimiliki, (2) Memiliki peluang untuk berperan bagi masyarakat, (3) Dapat menjadi motivasi tersendiri untuk memulai berwirausaha. Kesuksesan dan ketidaksuksesan seseorang dalam karier sangat bergantung pada motivasi untuk menjalankan kariernya Rusdiana, 2014

Model Hipotesis



Gambar 1 Model Hipotesis

Hipotesis Penelitian

Ha1 : Ada pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan (X) terhadap Expo Kewirausahaan (Y)

Ha2 : Ada pengaruh Expo Kewirausahaan (X) dan Expo Kewirausahaan (Y) terhadap Karakter Wirausaha (Y)

Ha3 : Ada pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan (X) Melalui Expo Kewirausahaan (Y) terhadap Karakter Wirausaha (Y)

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa Pendidikan Ekonomi, FKIP-Universitas Pancasakti Tegal angkatan 2015 yang sudah mengikuti mata kuliah praktik kewirausahaan sebanyak 67 mahasiswa. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan angket/ kuesioner sebagai sumber data primer dan dokumentasi sebagai sumber data sekunder. Analisis data menggunakan model .path analisis dengan melakukan dua kali pengujian regresi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

SPSS for windows digunakan untuk pengujian hipotesis dan dua kali pengujian regresi. Berikut ini hasil perhitungannya:

Tabel 1. *coefficients* regresi model I

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	37,097	6,228		5,957	,000
	Pembelajaran	,429	,109	,439	3,936	,000

a. Dependent Variable: Expo Kewirausahaan

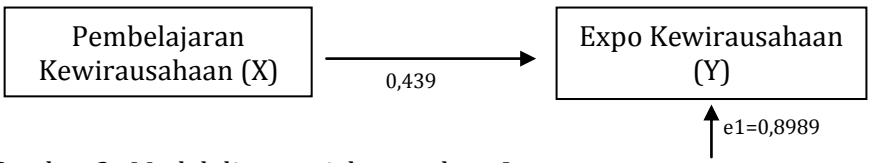
Mengacu pada bagian tabel *coefficients* dapat diketahui bahwa nilai signifikansi dari variabel pembelajaran kewirausahaan yaitu 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hasil ini memberikan kesimpulan bahwa regresi model I yaitu variabel pembelajaran kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap expo kewirausahaan (Y).

Tabel 2 Analisis Regresi Linier Variabel X terhadap Y

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,439[a]	,192	,180	6,359

a. Predictors: (Constant), Pembelajaran Praktik

Besarnya R Square adalah 0,192, menunjukkan sumbangan pengaruh X terhadap Y sebesar 19,2%, sementara sekian sisanya merupakan kontribusi variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian. Sementara itu nilai e1 dapat dicari dengan rumus e1=$\sqrt{1-0{,}192}=0{,}8989$. Dengan demikian diperoleh diagram jalur model struktur I sebagai berikut:



Gambar 2 Model diagram jalur struktur I

Analisis data menggunakan model path, maka hasil pengujian model regresi kedua sebagai berikut:

Tabel 3 coefficients regresi model II

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	32,431	9,250		3,506	,001
	Pembelajaran Praktik	,638	,145	,234	4,399	,000
	Expo Kewirausahaan	,672	,148	,541	1,158	,003

a. Dependent Variable: Karakter Wirausaha

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa nilai signifikansi dari variabel X dan Y terhadap Z yaitu 0,000 dan 0,003 lebih kecil dari 0,05. Hasil ini memberikan kesimpulan bahwa regresi model II yaitu variabel pembelajaran kewirausahaan dan expo kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap variabel karakter berwirausaha (Z).

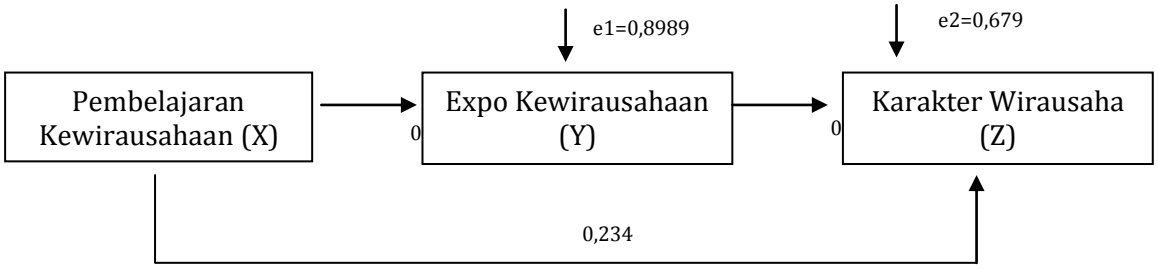
Untuk kontribusi variabel yang diberikan dapat kita lihat pada tabel berikut:

Tabel 4 Analisis regresi linier variabel X dan Y terhadap Z

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,489[a]	,539	,515	7,596

a. Predictors: (Constant), Expo Kewirausahaan, Pembelajaran Kewirausahaan

Nilai R square yang terdapat pada tabel *model summary* sebesar 0,539 menunjukkan kontribusi X dan Y terhadap Z sebesar 53,9% sementara 46,1% sisanya merupakan kontribusi variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian. Sementara untuk nilai, e2= $\sqrt{1-0{,}539} = 0{,}679$ dengan demikian diperoleh diagram jalur model struktur II sebagai berikut:



Bagan 3 Model diagram jalur struktur II

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil perhitungan dua kali model regresi diperoleh bahwa pembelajaran kewirausahaan berpengaruh terhadap expo kewirausahaan dengan taraf signifikansi sebesar 0,000. Variabel expo kewirausahaan berpengaruh terhadap karakter wirausaha sebesar 0,003. Variabel pembelajaran kewirausahaan juga memiliki pengaruh secara langsung terhadap pembentukan karakter wirausaha mahasiswa dibuktikan dengan nilai 0,000. Pengaruh langsung ditunjukan oleh variabel pembelajaran kewirausahaan terhadap karakter wirausaha mahasiswa keguruan sebesar 0,234, sedangkan pengaruh tidak langsung antara variabel X melalui Y terhadap Z diketahui sebesar 0,237. Pengaruh total yang diberikan oleh variabel pembelajaran kewirausahaan terhadap pembentukan karakter wirausaha mahasiswa keguruan sebesar 0,471. Kontribusi parsial antara variabel pembelajaran kewirausahaan dan expo kewirausahaan terhadap pembentukan karakter wirausaha yang diberikan justru cukup besar. Hal ini disebabkan karena dalam expo kewirausahaan, mahasiswa dituntut untuk berkompetisi menciptakan sebuah produk agar bisa bersaing dengan produk lain yang sejenis. Proses penciptaan produk tersebut tidak lepas dari

bussiness plan yang telah mahasiswa presentasikan dan melalui proses uji coba. Hal ini merangsang kreativitas mahasiswa dalam berinovasi menyempurnakan produknya. Dalam expo kewirausahaan produk yang dihasilkan oleh mahasiswa akan disandingkan dengan produk UMKM di wilayah Kabupaten/ Kota Tegal dan sekitarnya.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa terdapat pengaruh pembelajaran kewirausahaan (X) terhadap expo kewirausahaan (Y) dengan tingkat signifikansi 0,000 dengan kontribusi variabel X terhadap Y sebesar 19,2%. Signifikansi variabel X dan Y terhadap Z juga berada dibawah 0,05 sehingga dapat dikatakan terdapat pengaruh antara pembelajaran kewirausahaan dan expo kewirausahaan terhadap pembentukan karakter wirausaha mahasiswa keguruan. Kontribusi yang diberikan cukup besar mencapai 53,9%.

Nilai variabel pembelajaran kewirausahaan secara tidak langsung terhadap karakter kewirausahaan adalah 0,237 lebih besar dari pengaruh yang ditimbulkan langsung yaitu 0,234. Meskipun tidak terpaut jauh, hal ini menunjukkan bahwa secara tidak langsung memiliki pengaruh signifikan.

DAFTAR PUSTAKA

Antonic B, Hisrich R. 2003. *Clarifying The Intrapreneurship Concept.* Emerald Journal os Small Bussiness and Enterprose Development. Volume 10. Number 1

Barbosa, S.D.M.W.Gerhard., dan J.R. Kickul. 2007. *The Role of Cognitive Style and Risk Preference on Entrepreneurial Intentions.* Journal of Leadership and Organizational Studies, 3 (4): 87-104.

Daryanto, Tasrial. 2012. *Konsep Pembelajaran Kreatif*. Yogyakarta: Gava Media

Depdiknas. 2003. *Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2003. Tentang Sistem Pendidikan Nasional*

Rusdiana. 2014. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. Bandung: CV Pusaka Setia

Sugihartono,dkk. 2007. *Psikologi Pendidikan.* Yogyakarta: UNY Press

Suherman, Eman. 2010. *Desain Pembelajaran Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta

Sumahamijaya, Yasben dan Dana. 2003. *Pendidikan Karakter Mandiri dan Kewiraswastaan: Suatu Upaya Bagi Keberhasilan Program Pendidikan Berbasis Luas/ Broad Based Education dan Life Skills.* Bandung: Angkasa

Suryana. 2010. *Kewirausahaan: Pedoman, Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat

www.bps.go.id diakses tanggal tanggal 22 Mei 2017 pukul 13.00

Zaenudin, M. 2005. *Pedoman Pembelajaran Praktikum di Laboraturium*. Yogyakarta

PERANAN KOMPTENSI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA TERNAK SAPI DIDESA BUNE KAB. BONE SULAWESI SELATAN

Haeruddin Saleh
Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar
Email: haeruddin@universitasbosowa.ac.id

Abstract: *Bone regency is one of the largest cattle producing areas in South Sulawesi but still in traditional management. So it needs to be done a breakthrough that is improving entrepreneurial competence in the livestock business. This study aims to examine, analyze and interpret the implementation of assistance in improving the competence of entrepreneurship. The type of this research is eksplanatory, while the respondent is a cattle rancher who uses a sample of 30 people. The results of research processed and described that shows that the increased entrepreneurial competence can provide knowledge to farmers. The entrepreneurial competence consisting of technical competence that includes the development of livestock germs, nutrition and feeding, improvement of reproduction process and comfort of livestock, and managerial competence include; business planning, labor management, marketing and financial management. With the increasing of entrepreneurship competence give effect to the success of cattle business, that is increasing of productivity, increasing of livestock ownership and increasing of breeder's income.*

Keywords: *Entrepreneurial competence, livestock business and livestock success*

PENDAHULUAN

Sektor peternakan Indonesia sendiri sangat potensial untuk dikembangkan. Pengembangan subsector peternakan perlu untuk dilakukan karena subsector ini dapat memberikan nilai tambah (*valueadded*) bagipertanian Indonesia. Kontribusi subsektor peternakan terhadap pertanian Indonesia ditentukan oleh seberapa jauh kemampuan kita untuk mengembangkan usaha peternakan tersebut agar mempunyai prospek yang baik di pasar. Terkait dengan hal tersebut, maka subsector peternakan yang ingin dibangun dimasa depan adalah yang mampu bersaing dan menghasilkan produk–produk di pasar dan mampu berkembang secara berkelanjutan.

Salahsatu sektor ekonomi diIndonesiayang memilikibanyak jeniskegiatan kewirausahaan adalah sektorpertanian.Dalam sektor pertanian, subsektor peternakan merupakan salah satu bagian yangmemilikiberanekaragam kegiatan usaha,baik darikegiatanusahayang dilakukan di subsistem hulu hingga subsistem hilir yang menyerap banyak tenagakerja dan konstribusi terhadap Produk Domestik Bruto cukup besar.Kementerian Pertanian menyebut sektor peternakan telah berkontribusi cukup besar terhadap pembangunan, khususnya di wilayah pedesaan. Alasannya, subsektor peternakan mampu menyumbang sekitar 15,87% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional pada 2017.Pertumbuhan PDB subsektor peternakan pada 2017 menunjukkan tren positif sebesar 3,83% . Sedangkan data Badan Pusat Statistik (BPS) juga menunjukan, per Agustus 2017 terdapat 3,84 juta tenaga kerja yang terserap di subsektor peternakan.

Potensi sumberdaya alam pulau Sulawesi Selatan dan daya adaptasi ternak sapi yang tinggi sehingga sampai sekarang ternak ini masih tetap hidup dan berkembang di Sulawesi Selatan termasuk salah satu lumbung ternak besar (sapi) dan pemasok pangan hewani untuk kebutuhan nasional. Desa Bune Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Sulawesi Selatan terletak pada ketinggian 230 dpl dengan luas wilayah 24 km2 yang terbagi dalam 4 Dusun (dusun Patironge, dusun Abettabatunge, dusun

Lakeppang dan dusun Waliang). Peruntukan lahan di wilayah Desa Bune terdiri atas lahan sawah 1.458 ha, lahan perkebunan 175 ha selebihnya peruntukan untuk perkantoran, sarana sosial, dan pemukiman masyarakat. Jumlah penduduk Desa Bune sebanyak 1.816 jiwa (laki-laki; 823 orang dan perempuan; 993), Batas geografis Desa Bune adalah sebelah Utara berbatasan dengan Desa Matiro Deceng, sebelah Timur berbatasan dengan Desa Binuang, sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Swadaya, dan sebelah Barat berbatasan dengan Tanabatue (BPS, 2017).

Populasi ternak sapi di Desa Bune 3.417 ekor atau sekitar 63,5% dari total populasi ternak sapi yang ada di Kecamatan Libureng (BPS, 2017) dari data menunjukkan bahwa potensi peternakan cukup besar. Desa Bune sebagai sentra peternakan sapi di Kecamatan Libureng, pekerjaan utama masyarakat Desa Bune didominasi sebagai petani dan peternak. Meskipun masyarakat rata-rata memiliki dan memelihara ternak sapi namun tatakelolah ternaknya masih menerapkan pola pemeliharaan secara tradisional, yaitu beternak sapi adengan dilepas tidak dikandangkan sehingga susah diidentifikasi kebirahian dan merusak lingkungan, ada juga perilaku masyarakat yaitu sapi produktif menjadi sapi potong yang seharusnya menjadi sapi indukan yang dapat menghasilkan produktivitas yang tinggi. Hal inimenunjukkan bahwa parapeternakmemilikiketerampilan dalammembudidayakanternak sapi, namunketerampilan tersebut belum dimanfaatkandenganoptimaluntuk mengembangkan potensi-potensi dan memanfaatkan peluang yang ada.

Pengusahaanternak sapimasihrelatifmasih tradisionaldandalam skala kecil.Padahalapabila dikembangkan denganlebih baik dengan peningkatan kompetensi dapatberimplikasipada peningkatan kesejahteraan para peternak sapi.Kompetensi kewirausahaan selanjutnyaakan mempengaruhi secara langsung tingkatkeberhasilan usaha (Bird, 1995), artinya peternak yang mempunyai kompetensi dalam melakukan usaha petenakan dapat meningkatakan usahanya. Menurut Vanessa Ratten and Joao Ferreira (2016), menekankan pentingnya kompetensi kewirausahaan yang dapat berkostribusi pada pengambilan resiko dan inovatif dalam berbagai usaha.Hal ini menunjukkan bahwa dengan kompetensi kewirausahaan seorang pengusaha yang berhasil dituntuk berani mengabil resiko dan mempunyai inovatif.Pendapatanpeternak berkorelasi positif dengan kepemilikansapi (Setiadi dan Sobahi, 2008).Salah satu indikator keberhasilan wirausahaadalah produktivitas, dan pendapatan (Bird,1995) Dengan demikian indikator keberhasilanpeternak sebagai wirausahawan dapatdilihat dari produktivitas dan kepemilikanjumlah sapi. Berdasarkan uraian tersebut maka tujuan penelitian ini adalahmengetahui hubungandari Kompetensi kewirausahaan terhadapkeberhasilan usaha peternakan sapi di Desa Bune kabupaten Bone.

KAJIAN PUSTAKA

Komptensi Kewirausahaan

Fungsi kewirausahaan adalah kemampuan mengambil factor-faktor produksi yang digunakan untuk memproduksi barang dan jasa baru.Salah satu faktor-faktor produksi adalah tenaga kerja.Menurut Binita Tiwari & Usha Lengka (2015) menyatakanbahwa kompetensi kewirausahaan adalah untuk menarik, mengembangkan dan mempertahankan modal manusia yang dibutuhkan untuk mencapai usaha tang diinginkan.Artinya dalam usaha peternakan sumber daya manusia memegang peranan penting, sehingga perlu dijaga dan dikembangkan kemampuannya dalam melakukan kegiatan usaha peternakan.Untuk menjalankan tugasnya, seorang wirausaha harus berhadapan dengan ketidakpastian mengenai keberhasilan usaha yang

dilakukannnya.Dengan demikian, salah satu kompetensi penting dari seorang wirausaha adalah keberanian dalam mengambil resiko.Kopentensi kewiarusahaan secara garis besar dapat dibedakan menjadi 2 kategori, yaitu kompetensi teknis, dan kompetensi manajerial.

Kompetensi merupakan karakteristikmendasarseseorang yangmenentukanhasil kerjayang terbaik danefektifsesuaidengan kriteria yang ditentukan dalam suatupekerjaanatausituasitertentudan juga diartikan sebagai sebuah kontinum antarapengetahuan, kemampuan, keterampilan, dankeahliandengankarakteristik dasar seseorang seperti motif, nilai, sikap, dankonsep diri yang akan mendorong kinerja(Spencer, 1993;Maman,2008). Karakteristik wirausahadan kompetensikewirausahaan memiliki hubungan yangpositifdimanakarakteristik individu dipertimbangkan sebagai salah satu factoryang mendukung dalam peningkatankemampuanwirausaha(SyafiuddindanJahi,2007;Syafruddin, 2006).

Menurut Wickhan, (2004), Kompetensi kewirausahaan ada 10 yaitu ; (1) *Knowing yourbusiness*, yaitu mengetahui usaha apa yang dilakukan. Dengan kata lain seorang wirausahawan harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan. (2) *Knowing the basic business management*, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengenalikan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses dan pengelolaan semua sumberdaya perusahaan secara efektif dan efisien. (3) *Having the proper attitude*, yaitu memiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Dia harus bersikap seperti pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sunggung-sungguh dan tidak setengah hati. (4). *Having adequate capital*, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya bentuk materi tetapi juga rohani. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus cukup waktu, cukup uang, cukup tenaga, tempat dan mental. (5). *Managing finances effectively*, yaitu memiliki kemampuan/mengelola keuangan, secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannnya secara tepat, dan mengendalikannya secara akurat. (6). *Managing time efficiently*, yaitu kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya. (7). *Managing people*, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan/ memotivasi, dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan. (8). *Statisfying customer by providing high quality product*, yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan. (9). *Knowing Hozu to Compete*, yaitu mengetahui strategi/cara bersaing bersaing. Wirausaha harus dapat mengungkap kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaks*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*), dirinya dan pesaing.Dia harus menggunakan analisis sebaik terhadap dirinya dan terhadap pesaing. (10). *Sopying with regulation and paper work*, yaitu membuat aturan/pedoman yang jelas tersurat, tidak tersirat.

Usaha Peternakan

Dari sisi pembangunan ekonomi, bukti empiris menunjukan bahwa sub sektor peternakan memiliki peran cukup strategis utamanya dari kontribusi terhadap produk domestik bruto, penyerapan tenaga kerja, penyedia bahan pangan, bahan energi, pakan dan bahan baku industri, serta sumber pendapatan dipedesaan. Namun besarnya peran tersebut, ternyata belum dinikmati oleh para pelaku usaha peternakan utamanya masyarakat peternak sendiri. Pembangunan peternakan sebagai bagian

integral pembangunan pertanian yang merupakan bagian dari pembangunan nasional bertujuan antara lain untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahtraan peternak, tersedianya kesempatan kerja dan berusaha, tercapainya keseimbangan antara pemanfaatan dan pelestarian sumberdaya alam dan genetik ternak.

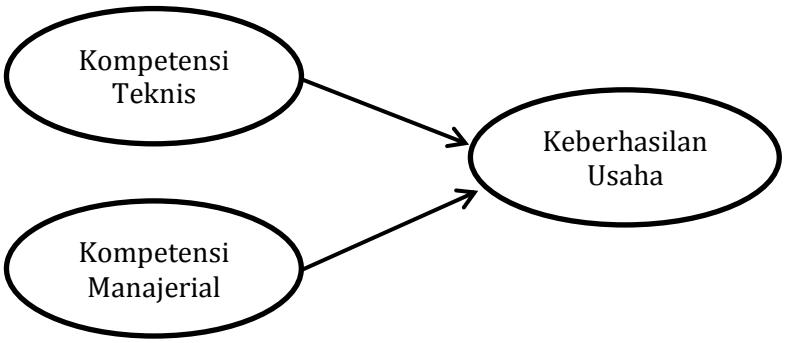
Usaha ternak sapi berpotensi untuk dikembangkan sebagai usaha yang menguntungkan.Ternak sapi merupakan salah satu komoditas ternak penghasil daging terbesar dari kelompok ternak *ruminansia* terhadap produksi daging Nasional (Suryana, 2009).Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh peternak sapi tradisional adalah produktivitas ternak sapi yang rendah.Pemeliharaan sapi dengan sistem tradisional menyebabkan kurangnya peran peternak dalam mengatur perkembangbiakan ternaknya.

Memelihara sapi sangat menguntungkan, karena tidak hanya menghasilkan daging atau susu, tetapi juga menghasilkan pupuk kandang dan sebagai potensi tenaga kerja. Sapi potong sebagai penghasil daging, persentase karkas (bagian yang dapat dimakan) cukup tinggi, yaitu berkisar antara 45% - 55% yang dapat dijual pada umur 4-5 tahun (Rianto *dan* Purbowati, 2006).Menurut Yusuf (2010) dari hasil penelitiannya adalah rata-rata penerimaan per tahun peternak usaha ternak sapi potong intensif lebih besar dibanding usaha ternak secara tradisional. Dengan demikian usaha peternakan sapi yang dikelolah secara tradisional perlu lebih ditingkatkan secara intensif artinya peternakan dengan cara ini hasil peternakan produktivitasnya lebih besar sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat peternak.Dalam usaha peternakan yang dikelolah secara tradisional oleh masyarakat banyak melakukan kemitraan dengan pemilik modal dan pihak perguruan tinggi.Kemitraan ini sering disebut dengan sistem gado yaitu bentuk pemeliharaan dengan sistem kerjasama antar pemilik modal dan peternak, dimana pemilik modal menyediakan sapi untuk dipelihara dan dikembangkan oleh peternak, yang mana hasilnya (anak sapi) dibagi dua antar kedua belah pihak (pemilik modal dan peternak) yaitu 50 % untuk peternak dan 50 % untuk pemilik modal (Santoso, 2001).

Usaha peternakan di Indonesia didominasi oleh peternakan rakyat yang berskala kecil.Peternakan bukanlah suatu hal yang jarang dilaksanakan.Hanya saja skala pengelolaannya masih merupakan sampingan yang tidak diimbangi permodalan dan pengelolaan yang memadai.Beberapa peternak sapi potong melakukan usaha peternakan dengan pola kemitraan.Salah satu kegunaan kemitraan ini adalah untuk mengatasi permasalahan kekurangan modal usaha (Santoso, 2001). Usaha peternakan membutuhan biaya yang besar, dengan modal ini usaha peternakan akan berkelanjutan. Hal ini sangat perlu menjadi perhatian bagi peternak sapi, membutuhan lahan yang luas, sumber daya manusia yang banyak dan pakan yang tersedia.Model ini berkembang di tengah masyarakat karena permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat adalah kekuarangan modal, sehingga dalam melakukan usaha peternakan belum maksimal.Kebijakan pemerintah perlu lebih besar lagi dalam membantu kepada peternak dalam bentuk modal atau bantuan sapi sehingga usaha peternakan di desa-desa lebih berkembang, selain itu bantuan teknis dalam usah pengembangan usaha peternakan.

Menurut Roessali et al (2005). budi daya sapi potong dengan tujuan untuk menghasilkan daging dan berorientasi pasar masih rendah. Kedua, pada sentra produksi sapi di kawasan timur Indonesiadengan porsi 16% dari populasi nasional, serta memiliki padang penggembalaan yang luas, pada musim emarau panjang sapi menjadi kurus, tingkat mortalitastinggi, dan angka kelahiran rendah. Kendala lainnya adalah berkurangnya areal penggembalaan, kualitas sumber daya rendah, akses ke lembaga permodalan sulit, dan penggunaan teknologi rendah.

Model Hipotesis



Kompetensi Teknis
(1)pengembanganbibit ternak,
(2) nutrisidanpakanternak,
(3)reproduksi,
(4) kenyamananternak,
Kompetensi manajerial
(1) perencanaanusaha,
(2)pengelolaantenaga kerja,
(3)pemasaran,
(4)pengelolaankeuangan,
Keberhasilan Usaha
(1) Produktivitas
(2) Jumlah Kepemilikan Sapi
(3) Peningkatan pendapatan

Hipotesis Penelitian

H1. Ada pengaruh kompetensi teknis(X_1), terhadap keberhasilan usaha peternakan (Y)
H2. Ada pengaruh kompetensi manajerial(X_1), keberhasilan usaha peternakan (Y)

METODE

Sumber Data

Lokasi penelitian yaitu Desa Bune, Kecamatan Libureng, Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan.Pemilihan desa ini didasarkan wawancara dengan pihak kelompok peternak, bahwa Desa Bune relatif baik kualitas sapinya.Ruang lingkup penelitian ini adalah kompetensi kewirausahaan peternak sapi.Jenisdatayang digunakanpada penelitian iniadalahdataprimer dan data sekunder. Data primerdiperoleh melalui pengisian kuesioner dan wawancara langsungdenganresponden, adapun jumlah responden secara sampel adalah 30 orang peternak sapi .Datasekunder diperolehdaribuku,jurnal,dataDinasPeternakan.

Teknik Analisis Data

Dalam penelitianini,analisisyang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif dan analisis hubungan (korelasi). Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkanarakteristikwirausahadan kompetensikewirausahaanpeternak sapi perah.Analisishubungandigunakanuntuk mengetahuihubungan antarakarakteristik

wirausaha dengan kompetensi kewirausahaanpeternak.Analisiskorelasi dalam penelitian ini menggunakan ujikorelasidan pengujian hipotesisi,datakuantitatifdalam penelitian ini diolah dengan menggunakan programSPSS(*StatisticalPackageforTheSocialSciences*)

HASIL

Deskripsi Variabel Penelitian

Deskripsi variable yang dikaji dalam penelitian ini dijelaskan berdasarkan penentuan kategori yang diperoleh melalui persepsi responden. Penelitian ini akan mengkaji hubungan antara beberapa variabel independent, adapun yang menjadi variable independent adalah kompetensi teknis (X_1) dan kompetensi manajerial (X_2). Sementara variable dependent adalah keberhasilan usaha peternakan (Y).Nilai dari pada masing-masing variabel dapat diketahui melalui penyebaran kuesioner yang berkaitan dengan komptensi kewirausahaan dan keberhasilan usaha peternakan.

Deskripsi Kompetensi Teknis

Perkembangan usaha peternakan di kabupaten Bone khususnya di Desa Bune tidak lepas dari peran pemerintah dan peran perguruan tinggi dalam pendampingan kepada para peternak yang ada di Desa Bune. Pendampingan tersebut dalam hal ;pengembanganbibit ternak,nutrisidanpakanternak, reproduksi, kenyamananternak, pengolahan hasil ternak.Namun demikian belum semua pelaku usaha ternak mampu memanfaatkan kebijakan pemerintah dan pendapingan oleh perguruan tinggi, disebabkan oleh berbagai keterbatasan, baik dalam hal kemampuan, keterampilan dan informasi maupun sumber permodalan.Dengan adanya pendapingan dalam bentuk desa mitra dengan pihak perguruan tinggi dapat meningkatkan keterampilan dalam melakukan kegiatan usaha peternakan.Adapun deskripsi mengenai variabel kompetensi teknis berdasarkan kategori masing-masing item dapat dilihat pada table berikut :

Tabel 1.Deskripsi Variabel Kompetensi Teknis

Item Pertanyaan	Frekuensi Jawaban Responden dan Persentase (%)									
	5		4		3		2		1	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	4	13.3	9	30.0	13	43.3	4	13.3	-	-
2	5	16.7	13	43.3	12	40.0	-	-	-	-
3	5	16.7	11	36.7	13	43.3	1	3.3	-	-
4	1	3.3	13	43.3	14	46.7	1	3.3	1	3.3

Sumber : Data diolah kembali, 2018

Berdasarkan tanggapan responden tentang kompetensi teknis yang dimiliki peternakan yang ada di Desa Bune kabupaten Bone dalam hal pengembangan bibit ternak pada umumnya memberi jawaban cukup yaitu sebanyak 13 peternak (43,3%). Hal ini berarti peternak yang ada di Desa Bune telah melakukan kegiatan pembibitan untuk mendapat sapi ternak sudah cukup, namun hal tersebut masih perlu ditingkatkan sejalan dengan besarnya potensi dan peluang pasar yang ada baik skala lokal maupun skala nasional. Tanggapan responden tentang pemberian nutrisi dan pakan memberi jawaban baik sebanayak 13 peternak (43,3%), artinya peternak yang ada di desa Bune memahami betapa pentingnya pemberian nutria dan pakan yang baik dalam melakukan

kegiatan peternakan, sehingga dengan melalui pendampingan dari perguruan tinggi peternak dapat membuat nutrisi dan pakan ternak untuk memenuhi kebutuhan pakan yang amat banyak.

Tanggapan responden tentang reproduksi memberi jawaban cukup sebanyak 13 peternak (43,3%), artinya responden dalam hal ini peternak sudah cukup memahami tentang peningkatan reproduksi ternak sapid an merupakan salah satu factor dalam meningkatakan usaha peternakan di desa Bune. Sedangkan tanggapan responden tentang kenyamanan ternak tanggapan responden memberi jawaban baik sebanyak 13 peternak (43,3%), artinya peternakan yang ada di Desa Bune Kabupaten Bone telah memahami betapa pentingnya kenyamanan tenak dalam melaksanakan kegiatan peterakan, salah satu kegiatan yang dilakukan peternak adalah membuat kandak yang baik sehingga ternak merasa nayaman dan aman.

Kompetensi Manajerial

Seorang wirausaha harus memiliki komptensi yang menunjang usahanya selain sikap mental yang baik, namun bukan berarti kompetensi tersebut harus telah dimiliki sebelum memulai usahanya. Komptensi harus menjadi dasar seseorang untuk menjadi wirausaha untuk itu perlu proses pembelajaran dan mengasah komptensi dalam praktik usahanya supaya semakin hari kompetensi tersebut semakin terasah dan terampil, sehingga usahanya dapat berkembang dengan baik. Kompetensi kewirausahaan yang cukup berpengaruh dalam keberhasilan suatu usaha adalah kompetensi manajerial yaitu bagaimana menyusun rencana, menjalankan rencana dan melakukan control.Dengan demikian seseorang yang memiliki kompetensi manajerial yang tinggi memungkinkan untuk melakukan perencanaan yang matang. Kompetensi manajerial dalam menjalankan usaha peternakan sangat diperlukan, karena bagi seseorang yang mempunyai kompetensi manajerial akan lebih mudah dalam menjalankan usaha peternakan. Kompetensi manajerial salah satu variabel yang diteliti dalam hubungannya dengan keberhasilan usaha peternakan di desa Bune kabupaten Bone, adapun deskripsi mengenai variabel kompetensi manajerial berdasarkan kategorisasi masing-masing item variabel independent dapat ditunjukkan sebagai berikut :

Tabel 2. Deskripsi Variabel Kompetensi Manajerial

Item Pertanyaan	Frekuensi Jawaban Responden dan Persentase (%)									
	5		4		3		2		1	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	-	-	7	23.3	10	33.3	9	30.0	4	13.3
2	-	-	12	40.0	14	46.7	3	10.0	1	3.3
3	-	-	12	40.0	14	46.7	4	13.3	-	-
4	2	6.7	13	43.3	11	36.7	4	13.3	-	-

Sumber : Data diolah kembali, 2018

Berdasarkan tanggapan tentang kompetensi manajerial yang membuat perencanaan usaha peternakan diperoleh jawaban responden yaitu yang memberi jawaban cukup mencapai 10 peternak (33,3%), artinya setelah mengikuti pendampingan yang dilakukan oleh pihak perguruan tinggi, maka peternak memahami betapa pentingnya suatu perencanaan dalam melakukan usaha. Tanggapan mengenai pengelolaan tenaga kerja responden memberi jawaban cukup mencapai 14 peternak

(46,7) ini menunjukkan bahwa peternakan paham betapa pentinya sumber daya manusia mempunyai kompetensi dalam pengelolaan peternakan, karena kompetensi yang tinggi akan memberikan peningkatan produktivitas tinggi pula. Tanggapan responden mengenai pemasaran memberi jawaban 14 (46,7%), artinya peternak harus memahami bahwa dalam melakukan kegiatan peternakan adalah perlunya pemahaman dalam hal pemasaran dari produk ternak yang dihasilkan sehingga usaha peternakan dapat berkelanjutan karena mendapat manfaat atau profit dari usaha tersebut. Tanggapan responden tentang pengelolaan keuangan jawaban yang diperoleh sebanyak 13 peternak (43,3%) yang memberi jawaban baik, artinya dalam melakukan kegiatan peternakan tidak lepas dari pemanfaat modal sehingga perlu dikelolah dengan baik modal sendiri maupun modal dari luar, sehingga usaha peternakan dapat berjalan dengan baik.

Deskripsi Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha peternakan yang dilakukan oleh peternak di Desa Bune kabupaten Bone, tidak lepas dari adanya kompetensi kewirausahaan yang didapat dari proses pembelajaran yang diperoleh dari para penyuluh serta pendampingan dari lembaga perguruan tinggi. Bagi peternak yang berorientasi bagaimana meningkatkan produksi, tentunya yang menjadi tujuan utama adalah meningkatkan dan mempertahankan keberhasilan usaha peternakan yang selama ini dicapai dengan mengorganisir dan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki secara optimal. Dalam kajian ini keberhasilan usaha peternakan dapat dilihat dari tingkat produktivitas dan jumlah kepemilikan sapi dari peternak yang ada di desa Bune Kabupaten Bone. Hasil tanggapan responden dapat dijelaskan melalui hasil berikut :

Tabel 3. Deskripsi Variabel Keberhasailan Usaha

Item Pertanyaan	Frekuensi Jawaban Responden dan Persentase (%)									
	5		4		3		2		1	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	2	6.7	10	33.3	13	43.3	5	16.7	-	-
2	3	10.0	17	56.7	7	23.3	3	10.0	-	-
3	2	6.7	23	76.7	3	10.0	2	6.7	-	-

Sumber : Data diolah kembali, 2018

Indikator keberhasilan usaha ada 3 yaitu adalah produktivitas, jumlah pemilikan sapi, dan peningkatan pendapatan.Berdasarkan tanggapan responden didapat jawaban bahwa semua memberi jawaban baik.Artinya dengan meningkatkanya kompetensi teknis dan kompetensi manajerial maka peternak yang ada di desa Bune kabupaten Bone mengalami peningkatan produktivitas, jumlah kepemilikan ternak dan peningkatan pendapatan para peternak.

Hasil Analisis Regresi

Hasil analisis regresi berganda untuk mengetahui pengaruh kompetensi teknis dan kompetensi manajerial terhadap keberhasilan usaha pertenakan yang dilakukan oleh peternak di desa Bune kabupaten Bone sebagai berikut :

Tabel 4. Uji Hipotesa Secara Simultan

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	51.066	2	25.533	12.830	.000[b]
	Residual	53.734	27	1.990		
	Total	104.800	29			

a. Dependent Variable: Keberhasilan usaha
b. Predictors: (Constant), Kompetensi Manajerial, Kompetensi Teknis

Tabel 5. Nilai Koefisien Regresi (Coefficients)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	8.439	1.919		4.397	.000
	Kompetensi Teknis	.279	.114	.343	2.448	.021
	Kompetensi Manajerial	.504	.105	.673	4.805	.000

a. Dependent Variable: Keberhasilan usaha
Sumber : Hasil Pengolahan Data

Secara simultan antara variabel independent dalam hal ini variabel kompetensi teknis dan variabel komptensi manajerial mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan usaha, artinya bahwa apabila kedua komptensi tersebut dikembangkan kepada para peternak sapi maka akan meningkat usaha peternakannya dan memberi manfaat baik secara produktivitas maupun secara pendapatan bagi petenak.

Untuk mengetahui bahwa variabel kompetensi teknis, variabel kompetensi manajerial secara parsial berpengaruh postif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada usaha peternakan sapi di desa Bune Kabupaten Bone, digunakan uji t-hitung. Dalam pengujian ini dilakukan dengan membandingkan antara nilai t-hitung masing-masing variabel dengan nilai t-tabel pada derajat kesalahan (α) sebesar 0,05 atau 5%. Apabila nilai t-hitung > t-tabel, maka berarti variabel X secara parsial memberikan pengaruh yang bermakna terhadap Y. Berdasarkan data hasil analisis uji t-hitung pada tabel5.dan yang dibandingkan dengan t-tabel = 1,697. Dengan demikian variabel kompentensi hasil t-hitung = 2,448 > t-tabel = 1,697 artinya kompetensi mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan usaha ternak sapi di desa Bune kabupaten Bone. Sedangkan untuk variabel komptensi manajerial nilai t-hitung = 4,805 > t-tabel = 1,697 artinya variabel kompentensi manajerial memberi pengaruh yang signifikan terhadap keberhasailan usaha perternakan sapi.

PEMBAHASAN

Kompetensi Kewirausahaan

Peternak sebagai sosok individu memiliki karakteristik tersendiri secara individu yang dapat dilihat dari pelaku yang nampak dalam menjalankan kegiatan usaha ternak.Karakteristik individu adalah bagian dari pribadi dan melekat pada diri seseorang.Faktor kewirausahaan menentukan berhasil tidaknya peternak dalam menyesuaikan dengan perubahan lingkungan bisnis.Hal ini yang membedakan peternak wirausaha dengan peternak biasa.Peternak wirausaha mempertimbangkan aspek pasar, memperhitungkan analisis usahatani dalam hal ini sub sektor peternakan, mampu melihat dan mengelola peluang, serta memiliki kemampuan manajemen.Hasil penelitian Kuratko (2009) yang menyimpulkan bahwa kewirausahaan berimplikasi positif pada

pertumbuhan usaha dan kinerja.Dengan demikian perlu ditingkatkan kompetensi kewirausahaan dalam pengelolaan usaha peternakan.

Kompetensi kewirausahaan dalampenelitian inidibagimenjadimenjadidua, yaitu kompetensi teknis dan kompetensimanajerial. Kompetensi teknis peternakterdiri daripengembanganbibit ternak,nutrisidanpakanternak, reproduksi,kenyamananternak,Sedangkankompetensimanajerial peternak terdiridariperencanaanusaha, pengelolaan tenagakerja,pemasaran, pengelolaan keuangan. Rata-rata tingkatkompetensi kewirausahaanpeternak sapiberadapada tingkatcukup atau sedang. Sebagian besarpeternak sapi memilikikompetensikewirausahaan dengankategoricukupHalini menunjukkan bahwa secara umum, para peternaksapisudahmemiliki keterampilanataukeahlian yang baik dalam mengusahakan ternaksapi

Indikatordarikompetensiteknisyang memiliki nilairataan skor paling rendahadalah dalam hal pembuatan kandang. Hal inidisebabkan karena kemampuan parapeternak dalam mengusahakan pembuatan kandang masih sangat terbatas.Kelemahanpara peternak dalam pengadaan kandanginiberpengaruh terhadap kualitasproduktivitas ternakyang dihasilkan dan berdampakpadarendahnyahargasapiyang diterima parapeternak.

Indikatordarikompetensimanajerial yang memiliki nilai rataan skor palingrendahadalah pengelolaan keuangan.Para peternak masih tergantungpada pengelolaan keuangan secara sederhana, sehingga modal yang digunakan usaha peternakan sangat terbatas. Para peternak juga masih banyak yangmengalamikesulitandalam mendapatkan modal usaha,sehingga produktivitas sapi masih jauh dari yang diharapkan jika dibandingkan dengan potensi yang ada yaitu lahan masih luas limbah pertanian sebagai bahan untuk pakan ternak cukup tersedia sehingga mempunyai prospek untuk lebih dikembangkan untuk masa yang akan datang.

KompetensiTeknis

Pengetahuanparapeternakmengenaipengetahuan jenisgenetikabibitternak unggul,pemilihan indukanternak yang unggul, serta strategi untuk perbaikan genetik bibit ternakmasih rendah.Para peternakmasihsangattergantung pada ketersediaanbibit lokal.Padasaat petugas inseminasibuatan akanmelakuka inseminasi,peternak tidakmenanyakan terlebihdahuluhistoris pejantanyang spermanya akan diinseminasikan sehingga kemungkinan terjadinya*inbreeding* yang dapat menyebabkanmenurunnyaproduksi tidakdapatdicegah.Setelah melalui pendampingan maka pengetahuan para peternak mengalami peningkatan.Sejalan dengan yang disampaikan oleh Badriyah dan Setiawan (2012) Tingkat pengetahuan anggota kelompok peternak tentang pemeliharaan peternakan sapi dapat meningakatkan produktivitas ternak dan keberhasilan usaha.Berdasarkan pemikiran tersebut, pemberdayaan perlu dilakukan melalui penerapan ipteks bagi anggota kelompok, selanjutnya dilakukan kajian terhadap pelaksanaan kegiatan tersebut.

Untuk nutrisidan pakan ternak,para peternakmasihdalam kategoricukup. Pengetahuanpeternak mengenaikualitas pakan,sistem ketersediaanhijauan,dan pengetahuan produk pakan masih sedang.Parapeternak menggantungkan ketersediaanpakankonsentrat dari alam.Mayoritaspeternak tidakmemiliki lahan hijauansendiri sehinggaketersediaan hijauan para peternak bergantung pada buruhpencari rumput.Selainitu,para peternak banyakyangmemberipakanternak tidaksesuaidengan proporsitakaran yang direkomendasikan oleh penyuluh.

Rata-rata tingkatpengetahuan reproduksipeternak beradapada tingkat sedang.Parapeternak memilikipengetahuan yang cukupmengenaifisiologireproduksi, pemahaman siklusestrus, lama masa bunting, waktu kosong,frekuensisapiperah dikawinkan hingga terjadikebuntingan, dan jarak beranak.Halinidisebabkankarena masa pengalaman usahaternakyangcukup lama.

Kenyamananternak merupakanhal- hal yang berkenaan dengan fasilitas perkandangan sapi, kenyamanansapi, dan praktek pengelolaan kotoranternak. Keterampilan para peternak dalam hal kenyamanan ternak tergolong dalamkategori cukup.Sebagian para peternak sudah memperhatikankenyamanan ternak,misalnyakandang yangluas, kebersihankandangyangsudah mulai memperhatikan kebersihandankandangdalam kondisikering, sinar matahari yang masuk ke dalamkandang sudah banyak,konstruksibangunankandang sudah banyak yang permanen, sirkulasi udara sudah diperhatikan, dan pembuangan kotoran ternak sudah dikelolah dengan baik. Sejalan dengan pendapat Ngadiyono (2007), kandang bagi ternak sapi berfungsi sebagai pelindung bagi ternak dari sengatan panas sinar matahari maupun hujan, memudahkan peternak untuk pengawasan bagi ternak dalam hal pemberian pakan dan minum, serta memudahkan dalam pembersihan kotoran ternak dan juga mencegah pencurian ternak.

KompetensiManajerial

Perencanaan usaha merupakan rancanganyang dilakukanpeternak berkaitandengan pelaksanaanusahanya,baikuntukhalteknismaupun manajerial, misalnya perencanaanperlakuanterhadap ternakdalam budidaya, perencanaan finansial usaha, dan perencanaan pemasaran. Para peternak belum memilikiperencanaanstrategiatau langkah-langkah untuk menjalankan usaha sesuaidenganrencana. Tidakadanya perencanaanusaha ini menyebabkan para peternakkesulitandalam menetapkandan mencapaisasaran-sasaranyang ingindituju.Hal ini disebabkan karena para peternak belum biasamelakukanperencanaanusaha dan masih terbiasa denganpolasubsisten. Peternak yang di desa Bune kabupaten Bone, dengan adanya pendapingan yang dilakukan oleh pihak perguruan tinggi maka dalam hal perencanaan usaha telah memiliki pengetahun yang cukup berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti, sehingga dapat disimpulkan bahwa kompetensi manajerial yang dimiliki oleh peternak dalam hal ini perencanaan usaha dapat mempengaruhi keberhasilan usaha dan usaha ternak yang ada di desa Bune dapat berkelanjutan.Sejalan dengan dengan pendapat Kreiser, Marino dan Weaver (2002) Keberhasailan usaha secara umum ditentukan dengan tingkat inovatif, proatif dan mengambil resiko dengan perencanaan yang baik.Artinya usaha peternakan yang dilakukan oleh kelompok peternakan yang ada di desa Bune, sangat ditentukan dengan adanya perencanaan yang baik dan strategis.

Rata-rata tingkatkompetensi pengelolaantenaga kerja para peternak beradapada tingkatsedang.Hal initerlihat belum adanyapenjadwalanaktivitas tenaga kerja, pembagian tugas kerja, deskripsi tanggung jawabpekerja, pendelegasianpekerjaan, danpengawasan terhadap tenaga kerja. Manajemen tenaga kerja yang baik dapatmenyebabkan penghematanupahtenaga kerja bagi peternak, serta pekerjaan selesai dengan baikdantepatwaktu.Kompetensi pemasaran para peternak dinilaidari beberapahal,yaitusegiproduk, harga, tempat memasarkan, dan promosi.Kompetensipemasaran parapeternak tergolongdalam kategoricukup.Halini terlihatdarikualitassapiyangdihasilkan sesuai yang dibutuhkan pasar. Para peternak jugabelummelakukankegiatan promositerhadapproduk hasilternakdan hanyamenunggu pesanan dari konsumen, hal ini karena sapi yang dihasilkan oleh peternak adalah sapi-sapi yang sehat dan pasar masih besar dan dicari para konsumen.

Dalam hal pengelolaan keuangan, para peternak tergolong sedang kemampuannya.Dari segikemampuan parapeternakdalam pengelolaankeuangan terlihatdarisikappara peternak yang hampir seluruh peternak responden belum melakukan pencatatan atau pembukuan keuangan, begitu juga dalam hal penggunaan modal usaha belum banyak diperhatikan karena kendala sumber modal yang terbatas.Menurut Casson et al. (2006) menjelaskan ada kaitan tingkat kegagalan suatu usaha dengan modal awal, apabila semakin banyak modal yang dikeluarkan pada saat memulai usaha maka kemungkinan usahanya untuk gagal kecil, dengan kata lain bisnisnya juga dapat diperpanjang dengan uang. Maka dari itu catatan penerimaan dan pengeluaran (arus kas usaha), perlumelakukan perhitungan laba rugi usaha, melakukan perhitungan tingkat pengembalian usaha, dan melakukan perhitungan risikousaha.Hal ini menyebabkan para peternak dapatmengetahui labausahadantingkat pengembalian usahasecarapasti.

KESIMPULAN

Peternakan sapi di Desa Bune Kabupaten Bone cukup berkembang, hal ini karena didukung oleh ketersediaan lahan , sumber pakan ternak dan sumber daya manusia. Selain itu adanya kerja sama dengan pihak perguruan tinggi dalam bentuk desa mitra dalam usaha pengembangan peternakan. Pendampingan yang dilakukan oleh pihak pergutuan tinggi tujuannya adalah meningkatkan komptensi kewirausahaan.Pemberdayaan kelompok peternak sapi melalui kegiatan penerapan ipteks teknikpemeliharaan ternak sapi dalam kandang dan inseminasi buatan telah berhasildilaksanakan.Kegiatan tersebut mampu meningkatkan pengetahuan anggota kelompok,sehingga mampu menerapkan ipteks tersebut dalam usaha ternak sapi.

Hasil penelitian menujukkan bahwa kompetensi kewirausahaan berupa komptensi teknis dan komptensi manajerial yang didapat oleh peternak melalui pendapingan memberikan pengaruh terhadap keberhasilan usaha peternakan di Desa Bune kabupaten Bone. Hal ini yang membedakan peternak wirausaha dengan peternak biasa.Peternak wirausaha mempertimbangkan aspek pasar, memperhitungkan analisis usahatani dalam hal ini sub sektor peternakan, mampu melihat dan mengelola peluang, serta memiliki kemampuan manajemen

DAFTAR PUSTAKA

Binita Tiwari Usha Lenka. 2015. *Building and branding talent hub: an outlook, Industrial and Commercial Training*, Vol.47 Iss 4 pp. 208 – 213 http:// dx.doi.org/ 10.1108/ICT-11-2014-0077

Bird, B. 1995.*Toward a Theory of Entrepereneurial Competency*. Connecticut (US) : Jai Press

Casson M, Yeung B, Basu A., dan Wadeson N. 2006. *The Oxford Handbook of Enterprneurship*. New York (US): Oxford University Press.

Kreiser, Marino dan Weaver (2002).*Assesing the relationship between entrepreneur orientation, the external environment and firm performance*. Available at : http//ww/babson.edu/entrep/fer/BABSON2002/X/X/-p3/html

Kuratko D. 2009.*Introduction to Entrepreneurship*. Eight Edition. InternationalStudent Edition. Canada.

Maman U. 2008.*Faktor-Faktoryang Berhubungandengan Kompetensi WirausahaSantri di BeberapaPesantrendiJawaBaratdanBanetn*[Disertasi]. Bogor(ID):IPB.

Ngadiyono, N. 2007.*Beternak Sapi.* Citra Aji. Permana, Yogyakarta.

Rianto, Edi dan Purbowati, Endang.2006. *Panduan Lengkap Sapi Potong.* Penebar Swadaya, Jakarta.

Roessali, W., B.T. Eddy, dan A. Murthado. 2005. *Upaya pengembangan usaha sapi potong melalui entinitas agribisnis "corporate farming"di Kabupaten Grobogan*. Jurnal Sosial Ekonomi Peternakan 1(1): 25−30.

Santoso, Undang.2001*. Tata Laksana Pemeliharaan Ternak sapi.*Penebar Swadaya, Jakarta.

Setiadi, D, Ramdan Sobahi. 2008. *Model Industri Peternakan Sapi Perah Rakyat : Suatu Gagasan Pola 100-1000-10000. Di dalam : Prospek Industri Sapi Perah Menuju Perdagangan Bebas 2020.* Prosiding Semiloka Nasional; Jakarta, 21 April 2008. Jakarta (ID). Pusat Penelitian dan Pengembangan Peternakan Bekerjasama dengan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Keuangan dan Perbankan Indonesia:(576-585)

Spencer LM, Spenser SM. 1993.*Competence at Work: Models forSuperior Performance*. New York(US):JohnWiley&Sons, Inc.

Suryana.2009. *Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Berorientasi Agribisnis dengan Pola Kemitraan*. Jurnal Litbang Pertanian. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian. Kalimantan Selatan.

Syafiuddin, JahiA.2007.*HubunganKarakteristik Individudengan Kompetensi WirausahaPetani Rumput Laut di Sulawesi Selatan*. JurnalPenyuluhan.3(1):35-44.

Syafruddin. 2006. *Hubungan Sejumlah Karakteristik PetaniMete dengan KompetensiMerekadalam Usahatani Mete di Kabupaten Bombana, Sulawesi Tenggara*[Tesis]. Bogor (ID):IPB.

Vanessa Ratten Joao Ferreira 2016. *Global Talent Management and Corporate Entrepreneurship Strategy" In Global Talent Management and Staffing in MNEs*. Published online: 06 Sep 2016; 151-165. http://dx.doi.org/10.1108/S1876-066X20160000032006

Wickham PA. 2004.*StrategicEntrepreneurship*3^{th} *Ed*.Essex(GB): Pearson Education Limited.

Yusuf.2010. *Kompetensi Peternak dalam Pengelolaan Usaha Sapi Potong di Kabupaten Konawe Provinsi Sulawesi Temggara* [Tesis]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.

KARAKTERISTIK WIRAUSAHA TERHADAP KEBERLANJUTAN INDUSTRI KULINER TRADISIONAL

Herminawaty Abubakar
Palipada Palisuri
Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa
Email:herminawati.abubakar@universitasbosowa.ac.id
palipada.palisuri@universitasbosowa.ac.id

Abstract:*Household industries and small industries in Rappang Urban Village generally move in the field of traditional culinary, where traditional culinary is a typical culinary District Sidrap which has been known for a long time. The management of traditional culinary industry in Rappang Urban Village is still very traditional, touch of technology and modern management is still far from the reach of businessmen thinking that move in this culinary field. This study aims to analyze the influence of entrepreneurial characteristics on the sustainability of traditional culinary business. This paper uses a quantitative approach. Data obtained through questionnaires and interviews. By using random sampling method and convenience random sampling. Respondents in this research are traditional culinary industry entrepreneurs as much as 54 entrepreneurs and analytical methods used to analyze the influence between variables in research by using statistical analysis. The findings in this study, the characteristics of entrepreneurship have a positive and significant impact on the sustainability of traditional culinary business.*

Keywords:*Characteristics of entrepreneurship, traditional culinary industry, business sustainability*

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan bagian dari usaha nasional yang berperan penting dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional (Sari et al, 2016).UMKM memiliki peranan yang penting bagi negara yaitu penyerapan tenaga kerja dan penyumbang PDB.Peran dan eksistensi UMKM dalam penyerapan tenaga kerja dan kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional sudah tidak diragukan lagi.Sehinggapendapatan negara jadi meningkat yang pada akhirnya berdampak padakesejahteraan masyarakat.Peranan UMKM di Indonesia yaitu (1) peningkatan kesempatan kerja, (2) pemerataan pendapatan, (3) pembangunan ekonomi pedesaan, (4) peningkatan ekspor nonmigas dan (5) berkontribusi terhadap peningkatan PDB (Tambunan, 2009).

Salah satu bentuk UMKM yang ada di Indonesia adalah industri rumah tangga dan industri kecil kuliner. Usaha kuliner cukup banyak diminati oleh para pelaku usaha yang ada diIndonesia (ardiansyah,2017). Salah bentuk industri rumah tangga yang terdapat di pedesaan adalah usaha yang bergerak dibidang kuliner tradisional, yaitu usaha yang mengolah bahan mentah menjadi makanan jadi yang siap untuk dipasarkan.Melalui proses yang sederhana usaha ini banyak dilakukan oleh masyarakat pedesaan.

Kecamatan Panca Rijang Kabupaten Sidrap Provinsi Sulawesi Selatan terdapat 385 industri rumah tangga dan industri kecil dan sebanyak 92 industri rumah tangga dan industri kecil berada di Kelurahan Rappang (Badan Pusat Statistik Kabupaten Sidenreng Rappang, 2017).Pelaku usaha ini sebagian besar didominasi oleh penduduk asli suatu daerah dan dilakukan secara turun temurun.

Industri rumah tangga dan industri kecil di Kelurahan Rappang pada umumnya bergerak dibidang kuliner tradisional dimana kuliner tradisional tersebut merupakan kuliner ciri khas Kabupaten Sidrap yang telah dikenal sejak lama dimana bahan bakunya berasal dari bahan baku lokal dan merupakan produk unggulan Kabupaten Sidrap yaitu beras dan jagung. Sifat dan ciri khas dari industri kuliner tradisional di Kelurahan Rappang yang tidak dimiliki oleh industri lainnya. Kenaikan harga bahan baku dan bahan pembantu, tidak adanya tempat yang layak untuk membuka usaha, dan

kemampuan/pengetahuan SDM serta keterbatasan modal tidak menjadi penghalang industri ini tetap berjalan. Selain itu, industri makanan tradisional diperhadapkan pada masalah masih lemah dalam perencanaan, lemah dalam bekerja sama dengan individu lain baik pemasok, pemodal, maupun dengan pengusaha lain. Namun demikian, pelaku industri ini mampu bertahan menjalankan usaha meskipun tidak diikuti oleh perkembangan usaha yang signifikan.

Tata kelola industri kuliner tradisional di Kelurahan Rappang masih sangat tradisional, sentuhan tehnologi dan manajemen modern masih jauh dari jangkauan pemikiran pengusaha yang bergerak dibidang kuliner ini.Kendala umum yang dihadapi industri kuliner tradisional ini yakni pengetahuan, pemasaran, permodalan, teknologi, manajemen, dan jaringan.Demikian juga halnya dengan pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen, motivasi, perilaku kreatif dan inovatif serta manajemen resiko belum diterapkan.Industri kuliner tradisional ini sebagian besar masih bersifat turun temurun, tradisional, serta dengan skala usaha rumah tangga. Namun demikian, meskipun usaha ini terkendala dengan manajemen, pengetahuan, pemasaran, jaringan, tehnologi dan modal, para pelaku usaha tetap bertahan menjalankan usaha hingga bertahun-tahun meskipun perkembangan usaha tersebut tidak signifikan. Untuk mengatasi masalah tersebut maka kewirausahaan menjadi solusi agar industriini dapat terus berkembang.

Kewirausahaan merupakan karakteristik kemanusiaan yang berfungsi besar dalam mengelola suatu bisnis, karena pengusaha yang memiliki jiwa kewirausahaan akan memperlihatkan sifat pembaharu yang dinamis, inovatif dan adaptif terhadap perubahan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi (ernani Hadiyanti, 2011). Karakteristik kewirausahaan secara umum menggambarkan keunikan personal atau psikologis seseorang yang terdiri dari dimensi nilai sikap dan kebutuhan (Sari, 2016). Karakteristik kewirausahaan ini akan mempengaruhi perilaku wirausaha dalam menjalankan usahanya. Karakteristik kewirausahaan merupakan kunci dalam memaksimalkan efisiensi penggunaan sumberdaya perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini difokuskan pada karakteristik kewirausahaan terhadap keberlanjutan industri rumah tangga dan industri kecil kuliner tradisional di Kelurahan Rappang Kecamatan Panca Rijang Kabupaten Sidrap.Karakteristik kewirausahaan menentukan keberhasilan usaha.

KAJIAN PUSTAKA

Kewirausahaan

Kewirausahaan memiliki peran yang sangat besar terhadap kemajuan suatu bangsa karena melalui tangan merekalah perekonomian bangsa dikendalikan.Melalui kreativitas dan ide-ide inovatif mereka mampu mengubah sumberdaya yang ada menjadi produk memiliki nilai tambah yang lebih tinggi.Wirausaha ini tidak hanya mereka yang memiliki perusahaan besar, tapi masyarakat yang memiliki usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Wirausaha diyakini sebagai roda penggerak pertumbuhan ekonomi, serta wirausaha juga dianggap sebagai innovator dalam pengembangan ekonomi (Endres, 2006)

Kewirausahaan pada prinsipnya memiliki makna yang khas yaitu mencerminkankarakter yang tekun dan giat dalam bekerja atau berusaha, mampu mengambilprakarsa dari peluang usaha dengan mengandalkan kemampuan orang lain, beranimengambil resiko kerugian atau kegagalan tanpa harus putus asa namun bertindaksebagai motivator dan inovator (Pambudy 1999).Secara sederhana artiwirausahawan adalah orang yang memiliki jiwa berani mengambil risiko untukmembuka usaha dalam berbagai kesempatan (Kasmir, 2006).

Kewirausahaan sangat berperan dalam kesuksesan seseorang, seseorang yang memiliki kewirausahaan tinggi dan digabung dengan kemampuan manajerial yang memadai akan menyebabkan dia sukses dalam usahanya (Priyanto, 2009; Altinay,

2011).selanjutnya, pendapat ini didukung oleh Kuratko dan Hodgetts (2004) menggambarkan seorang pengusaha sebagai pencipta usaha baru yang menghadapi ketidakpastian melalui proses inovasi dan kreasi. Mereka adalah individu yang memiliki kemampuan untuk meramalkan peluang, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan mencakup waktu, energi, dan uang serta mengambil tindakan yang diperlukan untuk memastikan keberhasilan.Selain itu, Makhbul (2011) mendefinisikan kewirausahaan sebagai perusahaan yang melakukan pengaturan baru untuk menghasilkan produk dan jasa baru.

Kewirausahaan merupakan sebuah proses yang terus menerus (Purnomo, 2009), mendefinisikan entreprfeneurship sebagai proses kreatif pengorganisasian, mengelola sebuah perusahaan dan dengan asumsi risiko dalam perusahaan. Definisi ini selaras dengan Hisrich and Peters (2002) yang memandang entrepreneurship sebagai proses menciptakan sesuatu yang baru dan dengan asumsi risiko dan manfaat. Berdasarkan kedua definisi tersebut, maka ada tiga aspek penting dalam entreprenenurship, yaitu: 1) Proses berkreasi – membuat sesuatu yang baru dan bernilai bagi dirinya dan pelanggan; 2) Resiko – finansial, psychological dan sosial; pengorbanan terhadap waktu dan usaha yang lebih; dan 3) Reward - dapat berupa profit, kepuasan, pengalaman, kemerdekaan, dan lain-lain.Dengan demikian, jiwa kewirausahaan yang tinggi maka manajemen akan dapat diperbaiki secara terus menerus.

Karakteristik Kewirausahaan

Karakteristik kewirausahaan secaraumum menggambarkan keunikan personal ataupsikologis seseorang yang terdiri dari dimensinilai sikap dan kebutuhan.karakteristikkewirausahaan sangat menentukan keberhasilanusaha(Sari, 2016). Selanjutnya, Setyawati (2013) mengemukakan bahwa kinerja UKM didukung oleh karakteristik kewirausahaan yang dimiliki oleh pengusaha.Semua itu merupakan hakekat dari kewirausahaan yang harus ada pada UKM.

Setyawati (2013) menyatakan bahwa karakteristik kewirausahaan merupakan kualitas atau sifat yang tetap terus menerus dankekal yang dapat dijadikan ciri untuk mengidentifikasikan seorang pribadi, suatu objek, suatukejadian, intergrasi atau sintesis dari sifat-sifat individual dalam bentuk suatu atau kesatuan dankepribadian seseorang, dipertimbangkan dari titik pandangan etis dan moral. Pendapat ini didukung oleh Alma (2010) mengemukakan bahwa kewirausahaan lebih menekankan pada jiwa, semangat, kemudian diaplikasikan dalam segala aspek kehidupan. Selanjutnya, Ardiansyah (2017) mengemukakan bahwa karakteristik Kewirausahaan yang terdiri dari pengetahuan tentang usaha, imajinasi, pengetahuan praktis, berkreasi, berpandangan jauh kedepan, kemampuan untuk berhitung dan kemampuan untuk berkomunikasi. Selain itu, Nursiah (2015) mengnyatakan bahawa pengalaman, pengambilan risiko, inovatif, tekun, dan motivasi berpengaruh terhadap perilaku kewirausahaan.

Alma (2010) menyebutkan bahwa wirausaha (entrepreneur) memiliki karakteristik: 1) Memiliki disiplin tinggi, 2) Selalu awas terhadap tujuan yang hendak di capai, 3) Selalu mendengarkan rasa intuisinya, 4) Sopan pada orang lain, 5) Mau belajar apa saja yang memudahkan ia mencapai tujuan, 6) Mau belajar dari kesalahan, 7) Selalu mencari peluang baru, 8) Memiliki ambisi, berpikiran positif, 8) Senang menghadapi resiko dengan membuat perhitungan yang matang sebelumnya. Senada yang dikemukakan oleh peneliti sebelumnya, Rajagukguk (2016) mengemukakan bahwa karakteristik kewirausahaan yang dianalisis merupakan karakteristik psikologis kewirausahaan, yang mencerminkan ciri wirausaha, yakni: 1) memiliki rasa percaya diri, 2) berorientasi pada tugas dan hasil, 3) berani mengambil resiko dan suka tantangan, 4) memiliki jiwa pemimpin, 5) memiliki keorsinilan, 6) berorientasi ke masa depan. Dengan demikian, karakteristik kewirausahaan merupakan penentu kinerja usaha yang berkelanjutan.

Karakteristik kewirausahaan merupakan kunci untuk memaksimalkan efisiensi dari penggunaan faktor-faktor pengembangan daya saing ekonomi, memungkinkan UMKM memiliki pola pikir (mindset) yang lebih positif, membangun kesensitifan terhadap pasar dan penciptaan daya pikir kreatif (Sari, 2016).

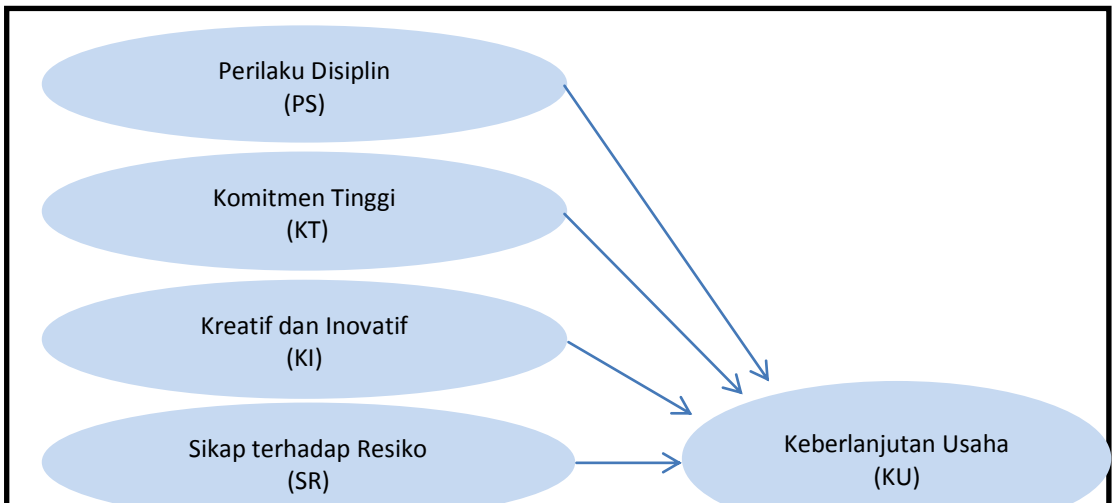
Keberlanjutan Usaha

Berbagai perkembangan teknologi, perubahan perilaku pelanggan dan pesaing, serta faktor determinan lainnya mengharuskan wirausaha untuk terus meningkatkan efesiensi dan efektivitas operasionalperusahaan.Pada saat yang sama, perlu ada upaya berkelanjutan untuk memperoleh gagasan baru secara kreatif dan inovatif. Gagasan tersebut memiliki nilai bila gagasan tersebut dapat diterapkan dan menciptakan sesuatu yang berbeda, baik pada sistim, proses maupun produk. lanjutan usaha, antara lain: 1) kurangnya kemampuan manajerial, 2) kurangnya pengalaman, 3) kekurangan modal, dan 4) ketidakmampuan menanggapi perubahan dan beradaptasi terhadap perubahan.Selanjutnya, Abubakar (2015) mengemukakan bahwa penghambat keberhasilan usaha berawal dari ketidakmampuan wirausaha mengelola bisnis dalam persaingan yang ketat.Dengan adanya persaingan maka kehidupan usaha akan menjadi lebih berwarna, karena setiap pelaku bisnis akan berusaha menghasilkan produk secara lebih baik guna memenuhi kebutuhan konsumen (santoso et al, 2015)

Perusahaan yang berkelanjutan adalah perusahaan yang mampu mendapatkan profit/laba yang akan memberikan keunggulan dan kekayaan bagi perusahaan tersebut (Fisher, 2015). Untuk mencapai keberlanjutan usaha, wirausaha harus mampu menggunakan dengan baik sumber daya konseptual maupun sumber daya fisik untuk mencapai tujuan perusahaan.

Model Hipotesis

Penelitian ini memfokuskan pada karakteristik kewirausahaan dengan dimensi : Pengaruh Perilaku Disiplin (PS), Komitmen Tinggi (KT), Kreatif dan Inovatif (KI), Sikap terhadap Resiko (SR), Orientasi Masa Depan (OMS), Tanggap terhadap Perubahan (TP) dan Mandiri (M) terhadap Keberlanjutan Usaha (Y)



Gambar 1. Model Penelitian

Hipotesis Penelitian

Pengaruh Perilaku Disiplin (PS), Komitmen Tinggi (KT), Kreatif dan Inovatif (KI), Sikap terhadap Resiko (SR), Orientasi Masa Depan (OMS), Tanggap terhadap Perubahan (TP) dan Mandiri (M) terhadap Keberlanjutan Usaha (Y).

METODE

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada 54 industri rumah tangga dan industri kecil kuliner tradisional di Kelurahan Rappang Kecamatan Panca Rijang Provinsi Sulawesi Selatan.

Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif untuk memberikan gambaran distribusi data pada berbagai indikator variabel yang berkaitan dengan fenomena.Penelitian ini menggunakan pendekatan deduktif yang bertujuan untuk menguji hipotesis.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder.Perolehan data primer dilakukan dengan wawancara langsung dengan bantuan kuesioner. Sementara data sekunder diperoleh dari berbagai instansi terkait, seperti: Badan Pusat Statistik, Kelurahan, dan Kecamatan.

Teknik Analisis Data

Data diolah dengan menggunakan analisa regresi linear berganda dengan program SPSS versi 23 yang bertujuan untuk menjelaskan hubungan kausal antar variabel dan pengujian hipotesis.

HASIL

Pengujian validitas pertanyaan kuesioner di teliti menunjukkan bahwa seluruhbutir pernyataan mempunyai koefisien korelasi yang lebih besar dari r-tabel(nilai

r-tabel untuk N 54) dengan tingkat persentase 5% adalah 0,268,dengan demikian seluruh butir pernyataan yang dilampirkan dalam kuesionerdinyatakan valid. Mengukur reliabilitas kuesioner dari dua variabel penelitian inidiketahui bahwa seluruh variabel memiliki Cornbach's Alpha lebih besardari 0,60 sehingga semua variabel dalam penelitian dinyatatakan reliabeldan dasar indikator ini yang akan digunakan pada analisis lebih lanjut.

Tabel 1
Hasil Uji Statistik

Independent Variabel	Koefisien	t-stat		R	R^2		
		t	Sig			F	Sig
Constant	11.917	7.139	0.000	0.713	0,508	8.954	0.000
PS	0.466	4.064	0.005				
KT	0.528	3.001	0.001				
KI	0.453	3.129	0.004				
SR	0.696	7.186	0.000				
OMS	0.352	2.449	0.006				
TP	0.871	8.575	0.000				

Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,713 atau 71,3% dan 0.287 atau 28,7% dipengaruhi faktor lain diluar model, berarti tingkat hubungan antar variabel PS, KT, KI, SR, OMS, TP, dan M terhadap KU pada industri kuliner tradisional di Kelurahan Rappang Kecamatan Panca Rijang termasuk pada tingkat hubungan kuat atau tinggi. Nilai koefisien determinasi (R^2) didapat besarnya pengaruh variabel bebas (independent) terhadap variabel terikat (dependent) dalam penelitian ini adalah 0,508 atau 50,8% dan 0, 492 atau 49,2% faktor lain diluar model, sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat hubungan antara variabel bebas (independent) yaitu PS, KT, KI, SR, OMS, TP, dan M terhadap KU. Nilai probabilitas F sebesar 8.954 pada sig 0.0000 < 0,01 hal ini berarti bahwa secara simultan variabel PS, KT, KI, SR, OMS, TP, dan M berpengaruh signifikan terhadap KU.

Hasil olah data statistik pada tabel 1 menunjukkan,bahwa variabel PS, KT, KI, SR, OMS, TP, dan M menghasilkan nilai t-statistik sebesar 4.064, 3.001, 3.129, 7.186, 2.449, 8.575 dan 2.170 > 1.96. hal ini menunjukkan bahwa PS, KT, KI, SR, OMS, TP, dan M secara parsial terhadap KU. Nilai original sample estimate positif masing-masing sebesar 0.466, 0.528, 0.453, 0.696, 0.352, 0.871 dan 0.405, hal ini menunjukkan bahwa terdapat arah hubungan positif PS, KT, KI, SR, OMS, TP, danM secara parsial terhadap KU. Nilai signifikasi masing-masing variabel menunjukkan 0.005, 0.001, 0.004, 0.000, 0.006, 0.000 dan 0.048 < 0,05, hal ini menunjukkan bahwa secara parsial terdapat hubungan signifikan PS, KT, KI, SR, OMS, TP, dan M secara parsial terhadap KU.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel perilaku disiplin tinggi, kreatif dan inovatif, sikap terhadap resiko, orientasi masa depan dan mandiri berpengaruh signifikan terhadap keberlanjutan indusrti kuliner tradisional di Kelurahan Rappang Kecamatan Panca Rijang. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Sari (2016) yang menyatakan bahwa seorang wirausaha dalam menjalankan usahannya selalu dekat dengan ketidakpastian.Selain itu, penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Ardiansyah (2017) menyatakan bahwa keberhasilan seorang wirausaha adalah harus memiliki karakter kreatif dan inovatif. Selain itu, Setyawati (2013) danRajagukguk (2016) mengemukakan bahwa dengan membangun dan meningkatkan

orientasi ke masa depan, inovasi dan kreatifitas, seorang wirausaha mampumenghasilakan produksesuai tuntutan pasar dan akan mampumembaca peluang usahanya di masa mendatang.Kemungkinan gagal dalam bisnis adalah ancaman yang selalu ada bagi wirausaha, tidak ada jaminan kesuksesan, tantangan yang berupa kerja keras, tekanan emosional, dan resiko meminta tingkat komitmen dan pengorbanan (Purwanti, 2012).

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa wirausaha yang mempunyai komitmen tinggi dan tanggap terhadap terhadap perubahan senantiasa berkeinginan kuat untuk bekerja keras, kreatif dan inovatif untuk mengembangkan usahanya (Purwanti, 2012 dan Rajagukguk, 2016). Selain itu, penelitian ini didukung pula oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Nursiah et al (2015) menyatakan bahwa wirausaha yang sukses adalah yang mampu bertahan, tidak mudah menyerah dan mampu beradaptasi menghadapi situasi sulit dengan melakukan perubahan-perubahan dalam usahanya. Dengan kata lain, bahwa perilaku kewirausahaan yang memiliki karakteristik wirausaha kuat memiliki motivasi tinggi dalam menjalankan usaha, tidak hanya ingin usahanya berjalan lancar tapi menginginkan usahanya berkembang dan berkelanjutan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa wirausaha industri kuliner tradisional di Kelurahan Rappang Kecamatan Panca Rijang mempunyai karakteristik kewirausahaan kuat yang merupakan human capital untuk mencapai keberlanjutan usaha.

KESIMPULAN

Karakteristik kewirausahaan yang dimiliki oleh pelaku industri kuliner tradisional di Kelurahan Rappang kecamatan Panca Rijang memiliki kecenderungan yang sama yakni merekamemiliki sikap perilaku disiplin, komitmen tinggi, kreatif dan inovatif, sikap terhadap resiko, orientasi masa depan, tanggap terhadap perubahan dan mandiri terhadap keberlanjutan usaha mereka. Hal ini tampak pada perilaku wirausaha dalam memaknai keinginan survive. Kesulitan dan hambatan adalah suatu keniscayaan dalam menjalankan suatu usaha, dan pengusaha yang memiliki karakteristik kewirausahaan kuat harus mampu menerima danmengatasinya sampai jadi pemenang.

Keberlanjutan usaha merupakan tujuan dari wirausaha, proses pembelajaran terus menerus ditujukan untuk membangun kekuatan kepada industri kuliner tradisonal agar memiliki kesadaran dan rasa percaya diri dalam mengelola usahanya, mampu memecahkan masalah dan mengambil keputusan yang tepat.

Kerjasama dan membina hubungan dalam lingkungan usaha, sosial dan pemerintah diperlukan untuk memudahkan akses sumberdaya, informasi, peluang, pengetahuan dan ketrampilan sehingga tercapai kelangsungan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Abubakar, Herminawaty. 2015. Intrapreunership in Travel Business: Reengineering Business for Organizational Performance. Review Of Research Journal. Vol.4. Issue. 11. Augustus 2015. Pp. 1-10

Altinay, Levent and Wang, Catherine. 2011. Journal of Small Business. The influence of an entrepreneur's socio-cultural characteristics on the entrepreneurial orientation of small firms Enterprise Development. Emerald Group Publishing Limited. Vol. 18 No. 4, 2011. pp. 673-694. DOI 10.1108/14626001111179749

Ardiansyah, 2017.Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Para Pelaku Usaha Kuliner Di Seputaran Universitas Mulawarman Samarinda.ISSN 2355-5408, ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id.eJournal Administrasi Bisnis, 2017, 5 (3): 626-637

Badan Pusat Statistik Kabupaten Sidenreng Rappang.2017.Kecamatan Panca Rijang dalam Angka. Badan Pusat Statistik Sidenreng Rappang.

Endres, Anthony and Woods, Christine. 2006. Modern Theories of Entrepreneurial Behavior: A Comparison and Appraisal. Springer 2006.Small Business Economics (2006) 26: 189–202. DOI 10.1007/s11187-004-5608-7

Fischer, Denise; Mauer, René and Brettel, Malte. 2015. Regulatory focus theory and sustainable entrepreneurship International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. Emerald Publishing Limited. DOI 10.1108/IJEBR-12-2015-0269

Ibrahim, Helda; Amanah, Siti; Gani, Darwis dan Purnaningsih, Ninuk. 2013. Analisis Keberlanjutan Usaha Pengrajin Ekonomi Kreatif Kerajinan Sutera Di Provinsi Sulawesi Selatan. Jurnal Teknologi Industri Pertanian 23 (3):210-219 (2013)

Jumaedi,Heri. 2012. Hubungan Karakteristik WirausahaTerhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus pada Pengusaha Kecil di Pekalongan). Manajerial Vol. 11, No. 21, Juli 2012

Nursiah, Tita; Kusnadi, Nunung dan Burhanuddin.2015.Perilaku Kewirausahaan Pada Usaha Mikro Kecil (Umk) Tempe Di Bogor Jawa Barat.Jurnal agribisnis Indonesia (vol. 3 no. 2 desember 2015) hal. 145-158

Purwanti, Endang .2012. Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, StrategiPemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga. Among Makarti, Vol.5 No.9, Juli 2012

Rajagukguk, Zantermans .2016. Karakteristik Kewirausahaan Pengusaha Kecil Dan Strategi Pengembangan Usahanya Di Masa Depan: Studi Kasus PengusahaPakaian Jadi Di Depok. Jurnal Kependudukan Indonesia | Vol. 11 No. 1 Juni 2016 | 49-62.

Riyanti BP .2003. Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian. Jakarta : PT.Grasindo

Sari, Ni Made; Suwarsinah, Heny dan Baga, Lukman.2016.Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Gula Aren di Kabupaten Lombok Barat.Jurnal Penyuluhan, Maret 2016 Vol. 12 No.1.hal. 51-60

Setyawati, Edwin; Nugraha, Hari dan Ainuddin.Ilham. 2013. Karakteristik Kewirausahaan Dan Lingkungan Bisnis Sebagai Faktor Penentu Pertumbuhan Usaha (Studi IKM di Sentra Kerajinan Rotan Amuntai Kab. Hulu Sungai Utara, Provinsi Kalimantan Selatan). Jurnal Administrasi Bisnis, Volume 2, Nomor 1, Maret 2013.Hal. 41-50

Tambunan TTH. 2009. UMKM di Indonesia. Bogor (ID): Ghalia Indonesia

https://peluangusaha.kontan.co.id/news/ini-6-masalah-utama-ukm-sulit-tumbuh

PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCE (GCG) TERHADAP KUALITAS LABA PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI 2015 - 2017

Reza Budianto
Yuli Chomsatu Samrotun
Suhendro
Universitas Islam Batik Surakarta
Email: rezabudianto92@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ukuran dewan komisaris berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017. Untuk mengetahui komite audit berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017. Untuk mengetahui kepemilikan institusional berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017.Untuk mengetahui kepemilikan manajerial berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017.Sampel dalampenleitian ini perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI 2015-2017.Berdasarkan penelitian ini membuktikan bahwa ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap kualitas laba. Komite audit tidak berpengaruh terhadap kualitas laba. Kepemilikan institusi berpengaruh terhadap kualitas laba.Kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap kualitas laba.

Keyword : Good Corporate Governance Kualitas Laba

PENDAHULAUN

Pesatnya perkembangan ekonomi dan kemajuan teknologi, menciptakan persaingan yang sangat ketat di dunia. Kondisi ini mendorong perusahaan untuk mampu bersaing dan bertahan dalam bisnisnya. Dari banyaknya informasi yang disajikan perusahaan, salah satu sumber informasi yang digunakan oleh pihak eksternal dalam menilai kinerja perusahaan adalah laporan keuangan.Laporan keuangan merupakan informasi yang secara formal wajib dipublikasikan sebagai sarana pertanggung jawaban pihak manajemen terhadap pengelolaan sumber daya pemilik (Boediono, 2005).Namun begitu komunikasi yang dilakukan perusahaan menggunakan laporan keuangan dapat saja menjadi tidak baik dan tidak transparan, yang disebabkan oleh keterlibatan kepentingan manajemen dalam laporan tersebut.Dalam kasus ini, manajemen mempengaruhi laporan keuangan untuk tujuan

kepentingan manajemen itu sendiri.Pengaruh atas laporan keuangan tersebut merupakan bagian dari manajemen laba yang dilakukan perusahaan (Nur, 2012).

Badan Usaha yang memiliki status Badan Hukum, maka tentu lebih tepat jika menggunakan istilah Korporat.Meski demikian, tidak salah juga jika kita memilih untuk tetap menggunakan istilah perusahaan.Sebagai suatu Badan Usaha, maka Korporat menjalankan aktifitas usaha baik secara internal Korporat maupun berhubungan dengan pihak-pihak eksternal.

Lemahnya corporate governance merupakan salah satu penyebab krisis keuangan di Indonesia, sekaligus mengindikasikan kegagalan laporan keuangan mencapai tujuannya dalam menyampaikan fakta riil mengenai kondisi ekonomi perusahaan yang sesungguhnya terutama informasi terhadap laba kepada para penggunanya (Solla, 2010). Good corporate governance merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam rangka meningkatkan nilai perusahaan sekaligus mencegah terjadinya manajemen laba yang dilakukan perusahaan, yang pada gilirannya akan mampu meningkatkan kepercayaan investor atas laporan keuangan perusahaan tersebut (Nur, 2012).

Corporate governance terdiri dari lima unsur penting yaitu transparansi, akuntabilitas, pertanggungjawaban, independensi dan keadilan. Menurut Boediono, (2005: 176) mekanisme corporate governance memiliki kemampuan dalam kaitannya menghasilkan suatu laporan yang memiliki kandungan informasi laba. Dalam penelitian ini, mekanisme corporate governance yang digunakan adalah kepemilikan manajerial, kepemilikan institusional, dewan komisaris independen dan komite audit.Pratana dan Mas'ud (2003) menyatakan bahwa investor institusional merupakan pihak yang dapat memonitor agen dengan kepemilikannya yang besar, sehingga motivasi manajer untuk mengatur laba menjadi berkurang. Dengan meningkatkan kepemilikan saham oleh manajer, diharapkan manajer akan bertindak sesuai dengan keinginan para principal karena manajer akan termotivasi untuk meningkatkan kinerja.

Adanya tata kelola perusahaan yang baik, diharapkan kualitas laporan keuangan akan dinilai dengan baik oleh investor. Unsur dan mekanisme corporate governance ini dapat meningkatkan kualitas laba dan akan mengontrol sifat dan motivasi manajer dalam melakukan

kinerja operasional perusahaan. Oleh karena itu, implikasi yang timbul dari adanya GCG yang kuat disuatu perusahaan diduga akan mempengaruhi hubungan manajemen laba dan kualitas laba (Rifani, 2013).

Good Corporate Governance merupakan tata kelola perusahaan yang menjelaskan hubungan antara berbagai partisipan dalam perusahaan yang menentukan arah kinerja perusahaan. Pelaksanaan corporate governance yang baik dan sesuai dengan peraturan yang berlaku akan membuat investor memberikan respon positif terhadap kinerja perusahaan dan nilai pasar perusahaan (Yasmeen dan Hermawati, 2015).

Penelitian yang dilakukan Oktaviani, Nur dan Ratnawati (2015) meneliti tentang pengaruh good corporate governance terhadap kualitas laba dengan manejemen laba sebagai variabel intervening. Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa, kepemilikan institusional, dewan komisaris dan komite audit berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba, kepemilikan manajerial dan dewan direksi tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Kepemilikan institusional, kepemilikan manajerial, dewan komisaris, dewan direksi dan komite audit berpengaruh signifikan terhadap kualitas laba. Manajemen laba berpengaruh signifikan terhadap kualitas laba. Pengaruh hubungan variabel good corporate governance dalam hal ini hanya kepemilikan institusional, dewan komisaris dan komite audit yang berpengaruh signifikan terhadap kualitas laba melalui manajemen laba sebagai variabel intervening, sedangkan kepemilikan manajerial dan dewan direksi tidak berpengaruh signifikan terhadap kualitas laba melalui manajemen laba sebagai variabel intervening.

Penelitian Diptarina Yasmeen (2015) meneliti tentang Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pada Perusahaan Manufaktur.Berdasarkan analisis data diketahui bahwa kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap kualitas pelaporan keuangan.Kepemilikan Manajerial tidak berpengaruh terhadap kualitas pelaporan keuangan. Dewan Komisaris tidak berpengaruh terhadap kualitas pelaporan keuangan dan Leverage berpengaruh terhadap kualitas pelaporan keuangan sedangkan Age (Umur perusahaan) tidak berpengaruh terhadap kualitas pelaporan keuangan.

Berdasarkan uraian tersebut maka perumusan masalahnya sebagai berikut :Apakah ukuran dewan komisaris berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017? Apakah komite audit berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017? Apakah kepemilikan institusional berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017?Apakah kepemilikan manajerial berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017?

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan: Untuk mengetahui ukuran dewan komisaris berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017. Untuk mengetahui komite audit berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017. Untuk mengetahui kepemilikan institusional berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017.Untuk mengetahui kepemilikan manajerial berpengaruh terhadap kualitas laba perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2017.

TINJAUAN PUSTAKA

Kualitas Laba *(Earning Quality)*

Kualitas laba adalah jumlah yang dapat dikonsumsi dalam satu periode dengan menjaga kemampuan perusahaan pada awal dan akhir periode tetap sama. Dalam literatur penelitian akuntansi, terdapat berbagai pengertian kualitas laba dalam perspektif kebermanfaatan dalam pengambilan keputusan (decision usefulness). Schipper dan Vincent (2003) mengelompokkan konstruk kualitas laba dan pengukurannya berdasarkan cara menentukan kualitas laba, yaitu berdasarkan: sifat runtun-waktu dari laba, karakteristik kualitatif dalam rerangka konseptual, hubungan laba-kas-akrual, dan keputusan implementasi.

Manajemen laba dapat terjadi karena penyusunan statemen keuangan menggunakan dasar akrual. Dengan menggunakan dasar akrual, transaksi atau peristiwa lain diakui pada saat transaksi atau peristiwa lain tersebut terjadi bukan pada saat kas atau setara kas diterima atau dikeluarkan. Sebagai konsekuensi penggunaan dasar akrual

ini, dalam statemen keuangan, laba dalam suatu perioda dapat mengandung unsur kas dan akrual (non kas).

Good Corporate Governance (GCG)

Corporate Governance menurut Komite Cadbury adalah system yang mengarahkan dan mengendalikan perusahaan dengan tujuan, agar mencapai keseimbangan antara kekuatan kewenangan yang diperlukan oleh perusahaan untuk menjamin kelangsungan eksistensinya dan pertanggungjawaban kepada *stakeholders.*Hal ini berkaitan dengan peraturan kewenangan pemilik, direktur, manajer, pemegang saham, dan sebagainya.*Cadbury Commite* adalah seperangkat aturan yang merumuskan hubungan antara para pemegang saham, manajer, kreditor, pemerintah, karyawan, dan pihak-pihak yang berkepentinagn lainnya baik internal maupun eksternal sehubungan dengan hak-hak dan tanggung jawab mereka (Surya dan Ivan Yustiavandana 2006).

Pengaruh GCG Terhadap Kualitas Laba

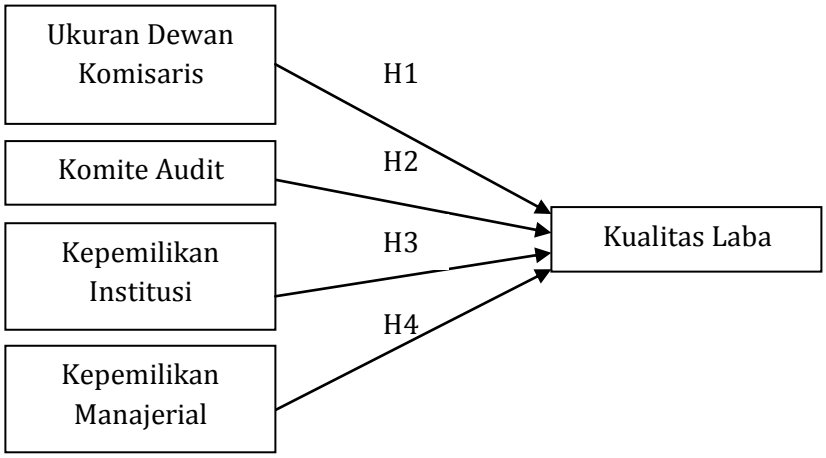
Sulistyanto dan Wibisono (2003) mengemukakan bahwa Good Corporate Governance atau tata kelola perusahaan yang baik dapat didefinisikan sebagai sistem yang mengatur dan mengendalikan perusahaan untuk menciptakan nilai tambah bagi setiap stakeholders. Ada dua hal yang tekankan dalam mekanisme ini, yaitu 1) pentingnya hak pemegang saham atau investor untuk memperoleh informasi dengan benar (akurat) dan tepat pada waktunya, 2) kewajiban perusahaan untuk melakukan pengungkapan secara akurat, tepat waktu dan transparan terhadap semua informasi kinerja perusahaan, kepemilikan dan stakeholder.

Proses good corporate governance artinya cara atau langkah perusahaan dalam menerapkan peraturan-peraturan good corporate governance yang ada sehingga tercapai tujuan dari Good corporate governance tersebut. Untuk menerapkan peraturan dan mencapai tujuan good corporate governance tersebut maka perusahaan berpatokan pada prinsip good corporate governance itu sendiri dalam menjalankan aktivitas perusahaaan. Prinsip tersebut mencakup transparency, accountability, responsibility, indepandency,dan fairness. dengan kata lain proses good corporate governance merupakan proses penerapan prinsip prinsip good corporate governance dalam kegiatan/aktivitas perusahaan, proses good corporate governance merupakan proses

pengimplementasian prinsip-prinsip good corporate governance dalam kegiatan perusahaan.

Model Hipotesis

Good Corporate Governance (GCG)



Hipotesis Penelitian

1. Pengaruh Dewan Komisaris Independen Terhadap Kualitas Laba

   Dewan komisaris menggambarkan puncak dari sistem pengendalian pada perusahaan. Peran pengawasan oleh dewan komisaris ini diharapkan akan meminimalisir konflik keagenan yang timbul antara dewan direksi dengan pemegang saham.

   Penelitian oleh Boediono (2005) yang menguji pengaruh mekanisme *corporate governance* terhadap kualitas laba dengan menggunakan analisis jalur menemukan bukti bahwa dewan komisaris independen mempunyai pengaruh yang positif terhadap kualitas laba.Karakteristik dewan komisaris secara umum dan khususnya komposisi dewan dapat menjadi suatu mekanisme yang menentukan tindakan manajemen laba. Melalui peranan dewan dalam melakukan fungsi pengawasan terhadap operasional perusahaan oleh pihak manajemen, komposisi dewan komisaris dapat memberikan kontribusi yang efektif terhadap hasil dari proses penyusunan laporan keuangan yang berkualitas atau kemungkinan terhindar dari kecurangan laporan keuangan. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis pertama yang akan diuji dalam penelitian ini adalah :

H1 : **Dewan komisaris independen berpengaruh terhadap kualitas laba.**

2. Pengaruh Komite Audit Terhadap Kualitas Laba

Komite audit bertanggungjawab untuk mengawasi laporan keuangna, mengawasi audit eksternal, dan mengawasi sistem pengendalian internal. Keberadaan komite audit diharapkan dapat mengurangi sifat opportunistic manajemen yang melakukan manajemen laba dengan mengawasi laporan keuangan dan melakukan pengawasan pada audit eksternal (Siallagan dan Machfoedz, 2006).

Penelitian Muid (2009) komite audit diharapkan dapat mengurangi aktivitas manajemen laba yang selanjutnya akan mempengaruhi kualitas laba. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis kedua yang akan diuji dalam penelitian ini adalah :

H2 : **Komite audit berpengaruh terhadap kualitas laba.**

3. Pengaruh Kepemilikan Institusional Terhadap Kualitas Laba

Kepemilikan institusional merupakan kepemilikan saham oleh investor institusional yang dapat dilihat dari proporsi saham yang dimiliki institusi dalam perusahaan (Hanafi, 2003).

Boediono (2005) menemukan bukti bahwa kepemilikan institusional mempunyai pengaruh yang positif terhadap kualitas laba. Artinya semakin tinggi kepemilikan institusional, maka laba akan semakin berkualitas, kepemilikan institusional memiliki kemampuan untuk mengurangi insentif para manajer yang mementingkan kepentingan diri sendiri melalui tingkat pengawasan yang intensif (Dini Gunawan, 2017) Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis ketiga yang akan diuji dalam penelitian ini adalah :

H3 : **Kepemilikan institusional berpengaruh terhadap kualitas laba.**

4. Hubungan Kepemilikan Manajerial Terhadap Kualitas Laba

Domash (2009) menjelaskan kepemilikan manajerial adalah para pemegang saham yang juga berarti dalam hal ini sebagai pemilik dalam perusahaan dari pihak manajemen yang secara aktif ikut dalam pengambilan keputusan pada suatu perusahaan yang bersangkutan, yang biasanya dinyatakan sebagai presentase saham perusahaan yang

beredar yang dimiliki oleh orang dalam perusahaan yaitu manajer, komisaris dan direksi.

Kepemilikan manajerial yaitu kepemilikan saham oleh manajemen yang secara aktif ikut mengambil keputusan perusahaan.Kepemilikan manajerial diharapkan dapat menyelaraskan potensi perbedaan kepentingan antara pemegang saham luar dengan manajemen (Jansen dan Meckling, 1976). Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis keempat yang akan diuji dalam penelitian ini adalah :

H4 : **Kepemilikan manajerial berpengaruh terhadap kualitas laba.**

METODE PENELITIAN

Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

1. Populasi dan Sampel

   Populasi yaitu sekelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. (Indriantoro dan Supomo, 2002: 115).Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. (Sugiyono, 2010: 81).Populasidalam penelitian ini adalah perusahaan yang terdaftar di BursaEfek Indonesia (BEI). Sampel dalam penelitian ini adalah semua perusahaan manufaktur yang terdaftar di BursaEfek Indonesia (BEI) selama periode 2015-2017.

2. Teknik Pengambilan Sampel

   Pemilihan sampel digunakan dengan menggunakan metode purposive sampling yaitu sampel yang memenuhi kriteria tertentu untuk mendapatkan sampel yang representative, yaitu:

   a. Perusahaan-perusahaan manufaktur yang listing terus menerus di Bursa Efek Indonesia mulai tahun 2015 – 2017
   b. Perusahaan yang selalu memperoleh laba selama tahun 2015 – 2017
   c. Perusahaan Manufaktur yang melaporkan laporan keuangan tahun 2015 – 2017 secara lengkap

HASIL PENELITIAN

a. Regresi Linier Berganda

Hasil pengujan regresi liner berganda dapat diperoleh sebagaimana terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	Koefisien
(Constant)	395692,060
Ukuran Dewan Komisaris	-597844,708
Komite Audit	1659,437
Kepemilikan Institusi	12584,436
Kepemilikan Manajerial	-55,767

Sumber: Data sekunder diolah penuils. 2018

Dari Tabel 1. yang merupakan hasil analisis regresi linier berganda dapatdibuat persamaan regresi sebagai berikut:

$EM = 395692{,}060 - 597844{,}708X_1 + 1659{,}437X2 + 12584{,}436X3 - 55{,}767X4 + e$

Berdasarkan persamaan regresi tersebut, dapatdiinterpretasikan sebagai berikut:

Besarnya nilai konstanta 395692,060. Hal ini menunjukkan bahwa variabel ukuran dewan komisaris, komite audit, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusi diasumsikan konstan atau sama dengan 0, maka besarnya variabel kualitas laba yang diukur adalah 395692,060.

b. Uji F (Uji Ketetapan Model)

Pengujian ini dimaksudkan untuk menguji besarnya pengaruh dari variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen dan mengetahui *fit* atau tidaknya model regresi. Hasil uji F dapat dijelaskan sebagaimana terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2
Hasil Uji F

F_{hitung}	F_{tabel}	*p-value*	Keterangan
5,826	2,76	0,015	Ha diterima

Sumber: Data sekunder diolah, 2018

Dari Tabel 2 dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 5,826 (5,826 > F_{tabel} 2,76) dan *p-value* = 0,016 (<α = 0,05). Hal ini menunjukkan bahwa variabel ukuran dewan komisaris, komite audit, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusi berpengaruh secara bersama-sama terhadap kualitas laba. Hal ini juga menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan sudah tepat*(fit of goodness)*.

c. Uji t

Uji t dapat dilakukan dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel}.Metode ini digunakan untuk mengetahui pengaruh ukuran dewan komisaris, komite audit, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusi terhadap kualitas laba. Hasil uji t dapat dijelaskan sebagaimana terlihat pada Tabel 3.

Tabel 3.
Hasil Uji t_{test}

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig.	Standar	Keterangan
Ukuran Dewan Komisaris	-.887	2,000	0,377	0,05	H1 ditolak
Komite Audit	0,132	2,000	0,895	0,05	H2 ditolak
Kepemilikan Institusi	4,717	2,000	0,000	0,05	H3 diterima
Kepemilikan Manajerial	-0,089	2,000	0,929	0,05	H4 ditolak

Sumber: Data sekunder diolah penulis, 2018.

Berdasarkan Tabel 3 hasil perhitungan untuk masing-masing variabel dapat diuraikan pengaruh tiap-tiap variabel independen terhadap variabel dependen sebagai berikut:

1) Ukuran Dewan Komisaris Terhadap Kualitas laba
   Berdasarkan hasil diketahui bahwa ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terbukti nilai t_{hitung} sebesar -0,887 lebih kecil dari t_{tabel} sebesar 2,000 dan diperoleh nilai signifikansi (*sig t*) sebesar 0,392 lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 (0,377> 0,05). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap kualitas laba, dengan demikian H_1 ditolak.
2) Komite Audit Terhadap Kualitas laba
   Berdasarkan hasil diketahui bahwa komite audit tidak berpengaruh terbukti nilai t_{hitung} sebesar 0,132 lebih kecil dari t_{tabel} sebesar 2,000 dan diperoleh nilai signifikansi (*sig t*) sebesar

0,895 lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 (0,895> 0,05). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa komite audit tidak berpengaruh terhadap kualitas laba, dengan demikian H_2 ditolak.

3) Kepemilikan Institusi Terhadap Kualitas laba
Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa kepemilikan institusi berpengaruh terbukti nilai t_{hitung} sebesar 4,717 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 2,000 dan diperoleh nilai signifikansi (*sig t*) sebesar 0,000 lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05 (0,000 > 0,05). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa kepemilikan institusi berpengaruh terhadap kualitas laba, dengan demikian H_3 diterima.

4) Kepemilikan ManajerialTerhadap Kualitas laba
Berdasarkan hasil diketahui bahwa kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terbukti nilai t_{hitung} sebesar -0,089 lebih kecil dari t_{tabel} sebesar 2,000 dan diperoleh nilai signifikansi (*sig t*) sebesar 0,929 lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 (0,929 > 0,05). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap kualitas laba, dengan demikian H_4 ditolak.

d. Uji R^2

Analisis uji R^2 diketahui untuk melihat kesesuaian model, atau seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependennya.Hasil perhitungan nilai R^2 dan koefisien determinasi dalam penelitian ini adalah sebagaimana terlihat pada Tabel 4.

Tabel 4.
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	*Adjusted* R^2
1	0,149

Sumber: Data sekunder diolah penulis, 2018.

Berdasarkan Tabel 4diperoleh *adjusted-*R^2 sebesar 0,149. Hal ini berarti bahwa 14,9% variasi variabel kualitas laba dapat dijelaskan oleh variabel ukuran dewan komisaris, komite audit, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusi sedangkan sisanya yaitu 86,1% dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model (variabel) yang diteliti.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah diuraikan pada bab sebelumnya penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap kualitas laba, dengan demikian H_1ditolak.
2. Komite audit tidak berpengaruh terhadap kualitas laba, dengan demikian H_2 ditolak.
3. Kepemilikan institusi berpengaruh terhadap kualitas laba, dengan demikian H_3 diterima.
4. Kepemilikan manajerial tidakberpengaruh terhadap kualitas laba, dengan demikian H_4 ditolak.

DAFTAR PUSTAKA

Boediono, Gideon. 2005 Kualitas Laba : Studi Pengaruh Mekanisme Corporate Governance dan Dampak Manajemen Laba Dengan Menggunakan Analisis Jalur. Simposium Akuntansi VIII, hal 172-178.

Dechow, Patricia M; Richard G. Sloan; and Amy P. Sweeney. April 1995. Detecting Earnings Management. The Accounting Review, Vol. 70, No.2. pp.193-225.

Dul Muid. 2009. Pengaruh Mekanisme Corporate Governance Terhadap Kualitas Laba. Fokus Ekonomi Vol 4. No. 2 Desember 2009: 94-108.

Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, 2002.Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen. Edisi Pertama. BPFE.Yogyakarta.

Indriantoro, Nur dan Supomo, 2002.*Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Edidi Pertama. BPFE Yogyakarta.

Jensen, Michael C. and William H. Meckling. 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure". Journal of Financial Economics Vol. 3, No. 4, pp. 305-360

Masdupi, 2005. Analisis Dampak Struktru Kepemilikan Pada Kebijakan Hutang Dalam Menontrol Konflik Keagenan. Jurnal Ekonomi Bisnis Vol. 20 No. 1 Desember 2005.

Midiastuty, Pranta dan Mas'ud, Machfoedz. 2003.Analisis Hubungan Mekisme Corporate Governance dan Indikasi Manajemen Laba. Seminar Nasional Akuntansi VI. Surabaya.

Nur, Emrinaldi. 2012. Agency Theory & Corporate Governance. Laporan Keuangan Media Pertanggungjawaban Yang Disalahgunakan Perspektif Manajemen Laba.PUSBANGDIK. Universitas Riau.

Pratana Puspa Midiastuty dan Mas'ud Mahfoedz. 2003. Analisis Hubungan Mekanisme Corporate Governance dan Indikasi Manajemen Laba. Simposium Nasional Akutnansi.VI.

Schipper dan Vincent. 2003. Earning Quality. *Accounting Hoorizon.* Vol. 70 Hlm: 97-110.

Siallagan, Hamonangan dan Mas'ud Machfoedz, 2006. Mekanisme Corporate Governance, Kualitas Laba dan Nilai Perusahaan. Simposium Nasional Akuntansi (SNA) XI, Padang.

Solla, Ardi Haqi. 2010. Pengaruh Mekanisme Corporate Governance Terhadap Kualitas Laba Dengan Manajemen Laba Sebagai Variabel Intervening Pada Perbankan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Sejak 2003-2008. Jurusan Akuntansi. Fakultas Ekonomi Universtias Airlangga.

Sugiyono, 2010.Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D. Penerbit Alfabeta. Bandung

Sulistyanto, Sri dan Haris Wibisono. 2003. Good Corporate Governance: Berhasilkah Diterapkan di Indonesia?. Jurnal Widya Warta No. 2, ISSN: 0854-1981.

Yasmeen, Diptarina dan Sri Hermawati, 2015.Pengaruh Good Corporate Governence Terhadap Kualitas Pelaporan Keuangan Pada Perusahaan Manufaktur.Jurnal Ekonomi Bisnis Voume 20 No. 1April 2015.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI AUDIT DELAY YANG DIMODERASI OLEH PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUBMANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2013-2017

Devina Rizki Amelia [1]Yuli Chomsatu [2]Endang Masitoh [3]
[1,2,3]Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Batik Surakarta
Email: Devinariz@gmail.com

Abstract: *The aim of this research is to This study aims to determine the factors that influence audit delay which are moderated by profitability in automotive and component manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2013-2017. The method of determining the sample uses purposive sampling with a total sample of 35 financial statements. Data analysis techniques using linear regression analysis moderation. The results of the tests show that the size of the company, auditor opinion, KAP size, operating profit and loss and profitability do not affect audit delay while leverage affects audit delay. Company size, auditor opinion, KAP size, operating profit and loss that profitability is able to moderate (weaken) on audit delay while leverage that profitability is able to moderate (increase) in audit delay.*

Keywords: *company size, leverage, auditor opinion, size the accounting firm, operating profit, profitability, and audit delay.*

PENDAHULUAN

Indonesia menjadi salah satu negara di Asia Tenggara dengan pertumbuhan ekonomi terbesar pada industri otomotif, banyak perusahaan mobil terkenal di dunia yang membuka kembali pabrik-pabrik manufaktur mobil atau meningkatkan kapasitas produksinya di Indonesia. Indonesia mengalami peningkatan produksi dosmetik bruto (PDB) per kapita, hal ini dikarenakan tempat produksi mobil untuk mengekspor terutama untuk wilayah Asia Tenggara telah menjadi pasar penjualan (dosmetik) mobil besar.

Pada tahun 2011, Indonesia mulai mengalami periode perlambatan ekonomi yang berkelanjutan, terutama karena guncangan internasional yakni pertumbuhan global yang lambat dan harga-harga komoditi yang menurun dengan cepat. Penjualan mobil tidak secara langsung mengikuti pertumbuhan ekonomi yang melambat dan masih bisa mencapai angka

penjualan mobil yang tertinggi pada tahun 2013 (1,23 juta mobil terjual). Penundaan penurunan penjualan mobil ikut disebabkan oleh pandangan yang terlalu optimis mengenai perekonomian Indonesia.

Perkembangan penjualan mobil di Indonesia bergantung pada performa pertumbuhan ekonomi negara. Dengan adanya pertumbuhan PDB Indonesia yang membaik di tahun 2016 dan 2017, penjualan mobil bertumbuh sejalan dengan itu namun tidak terlalu cepat. Ada beberapa faktor yang mendukung penjualan mobil di Indonesia. Pertama, Indonesia masih memiliki rasio kepemilikan mobil per kapita yang sangat rendah (kurang dari 4% dari penduduk yang memiliki mobil) mengimplikasikan bahwa ada ruang yang sangat besar untuk pertumbuhan. Kedua, mobil LCGG yang telah dijual di pasaran sejak akhir 2013 yang merupakan mobil populer dan terjangkau dipredeksi akan mendongkrak penjualan. Saat ini penjualan LCGC masih memiliki porsi kecil dalam total penjualan mobil di Indonesia (sekitar 14%) dan karenanya masih ada banyak ruang untuk pertumbuhan lebih lanjut di segmen LCGC. Untuk jangka panjang, Gaikindo (Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia) memproyeksikan penjualan mobil Indonesia untuk bertumbuh menjadi 2 juta kendaraan pada 2020 dan menjadi 3 juta pada 2025, sehingga mengambil alih posisi Thailand sebagai pusat mobil terbesar di wilayah ASEAN.

Perusahaan otomotif di Indonesia termasuk perusahaan *go public* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) diwajibkan untuk melaporkan hasil laporan keuangan perusahaan yang berkualitas sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang telah di audit oleh auditor. Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2012:1) laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan (yang dapat disajikan dalam berbagai cara misalnya sebagai laporan arus kas dan laporan arus dana).

Menurut IAI dalam KDPPLK (2015), terdapat empat karakteristik kualitatif pokok yaitu dapat dipahami, relevan, keandalan dan dapat diperbandingkan. Kendala informasi yang relevan dan andal adalah ketepatan waktu. Ketepatan waktu menjadi salah satu yang terpenting dalam penyampaian dan publikasi laporan keuangan perusahaaan bagi pengguna laporan keuangan tersebut antara lain investor, manajemen

pemerintah, dan pemegang saham. Keterlambatan informasi dapat menimbulkan reaksi negatif dari pelaku pasar modal dan investor.

Lamanya waktu penyelesaian proses audit diukur dari tanggal tutup buku perusahaan sampai dengan tanggal dikeluarkannya laporan audit disebut *audit delay*. Ada beberapa faktor yang menyebabkan perusahaan mengalami *audit delay* pada laporan keuangannya yang disebabkan faktor eksternal, antara lain ukuran perusahaan, *leverage*, opini audit, ukuran kantor akuntan publik, laba operasi, dan profitabilitas. Penelitian mengenai *audit delay* telah dilakukan dalam berbagai kasus, seperti Charviena dan Elisa Tjhoa (2016), Aslı Türel dan dan Ferhan Emir Tuncay (2016), Syarifa Yunindiah Lestari dan Muhammad Nuryatno (2018), Karina Harjanto (2017), Meylisa J Iskandar dan Estralita Trisnawati (2010), dan Ni Luh Made Winda Pratiwi dan Maria M. Ratna Sari (2017), Arry Eksandy (2017), Wariyanti dan Bambang Suryono (2017), Rani Nasandra dan Muhammad Abdul Aris meneliti beberapa faktor-faktor antara lain profitabilitas, *leverage*, ukuran perusahaan, laba rugi, opini audit, dan ukuran kantor akuntan publik yang mempengaruhi *audit delay* di perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Hasil penelitian di antara beberapa peneliti adalah *leverage*, opini audit, ukuran KAP, dan laba operasi berpengaruh terhadap *audit delay*. Hasil variabel ukuran perusahaan dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *audit delay*.

Beberapa peneliti terdahulu telah meniliti faktor-faktor yang mempengaruhi *audit delay* pada perusahaan manufakur yang terdaftar di BEI. Kerena hasil temuan beberapa peneliti sebelumnya yang berbeda-beda, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian kembali mengenai pengaruh ukuran perusahaan, *leverage*, opini auditor, ukuran kantor akuntan publik, laba rugi operasi terhadap *audit delay* yang di moderasi oleh profitabilitas pada perusahaan sub manufaktur otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui ukuran perusahaan mempengaruhi *audit delay* pada perusahaan sub manufaktur otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013 – 2017.

2. Mengetahui *laverage* mempengaruhi *audit delay* pada perusahaan sub manufaktur otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013 – 2017.
3. Mengetahui opini auditor mempengaruhi *audit delay* pada perusahaan sub manufaktur otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013 – 2017.
4. Mengetahui ukuran kantor akuntan publik mempengaruhi *audit delay* pada perusahaan sub manufaktur otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013 – 2017.
5. Mengetahui laba rugi operasi mempengaruhi *audit delay* pada perusahaan sub manufaktur otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013 – 2017.
6. Mengetahui profitabilitas mempengaruhi *audit delay* pada perusahaan sub manufaktur otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013 – 2017..
7. Mengetahui ukuran perusahaan, *laverage*, opini auditor, ukuran kantor akuntan publik, dan laba rugi operasi mempengaruhi *audit delay* yang dimoderasi profitabilitas pada perusahaan sub manufaktur otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013 – 2017.

KAJIAN PUSTAKA

Teori Sinyal (Signalling Theory)

Teori sinyal atau *signalling theory* merupakan tindakan manajemen perusahaan yang memiliki informasi lebih lengkap dan akurat mengenai prospek perusahaan. Sinyal yang diberikan dapat dilakukan melalui pengungkapan informasi akuntansi seperti publikasi laporan keuangan. Manajer membagikan laporan keuangan untuk memberikan informasi ke publik, yang mana respon tersebut bisa sebagai *good news* atau *bad news.* Oleh karena itu keakuratan dan ketepatan waktu penyajian laporan keuangan ke publik merupakan sinyal dari perusahaan akan adanya informasi yang bermanfaat dalam kebutuhan untuk pembuatan keputusan dari investor.

Audit Delay

Audit delay atau sering juga disebut *audit report lag* merupakan lamanya atau rentang waktu penyelesaian audit yang diukur dari tanggal penutupan tahun buku sampai dengan tanggal diterbitkannya laporan

audit. *Audit delay* untuk setiap perusahaan dapat berbeda karena ada perbedaan lamanya waktu penyelesaian proses audit untuk masing masing perusahaan. Jika jarak waktu ini semakin panjang, ditenggarai bahwa hal ini merupakan indikasi adanya masalah, sehingga terjadi proses negoisasi antara klien dan auditornya mengenai bagaimana menyajikan masalah tersebut di dalam laporan keuangan (Tuanakotta, 2011).

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu skala untuk mengklasifikasi besar kecilnya perusahaan berdasarkan besaran tertentu, antara lain: total aset, log size, nilai pasar saham, dan lain-lain. Penentuan ukuran perusahaan didasarkan pada total aset perusahaan (Suwito, E., dan A. Herawaty, 2005) dan hanya terbagi menjadi tiga kategori yang didasarkan pada total aset yang dimiliki oleh perusahaan, yaitu perusahaan besar (*large firm*), perusahaan menengah (*medium firm*), dan perusahaan kecil (*small firm*). Menurut (Petronila, 2007) ukuran perusahaan sebagai besar kecilnya perusahaan yang diukur dengan menggunakan total aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau total aktiva perusahaan yang tercantum dalam laporan keuangan perusahaan akhir periode yang diaudit menggunakan logaritma.

Leverage

Tingkat *leverage* merupakan pengukuran kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan, baik kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang. Menurut (Febrianty, 2011) rasio *leverage* merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi liabilitinya, apabila perusahaan memiliki rasio *leverage* yang tinggi maka resiko kerugian perusahaan tersebut bertambah. Perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan akan cenderung memiliki *audit delay* yang lebih lama dibandingkan perusahaan yang tidak mengalami kesulitan keuangan (Wirakusuma, 2004). Pengukuran tingkat *leverage* dalam penelitian ini menggunakan *debt to total equity ratio* (DER), yang menggambarkan perbandingan hutang dengan modal sendiri untuk menilai batas kemampuan modal sendiri, dalam menanggung resiko atau batas perluasan usaha dengan menggunakan modal pinjaman. DER ini mengindikasikan kesehatan dari perusahaan.

Opini Auditor

Opini auditor adalah pendapat akuntan independen atas laporan keuangan tahunan perusahaan yang telah diaudit. Audit sebagai pihak yang independen di dalam pemeriksaan laporan keuangan suatu perusahaan, yang nantinya akan memberikan pendapat atas kewajaran laporan keuangan yang diauditnya (Ariyanti & Sapari, 2017). Menurut (Halim, A. dan T. Budisantoso, 2014) ada lima jenis pendapat yang dapat diberikan oleh auditor meliputi: Pendapat Wajar Tanpa Pengecualian (*Unqualified Opinion*), Pendapat Wajar Tanpa Pengecualian dengan Tambahan Bahasa Penjelasan (*Unqualified Opinion Report With Explanatory Language,*), Pendapat Wajar dengan Pengecualian (*Qualified Opinion*) , Pendapat Tidak Wajar (*Adverse Opinion*), Pernyataan Tidak Memberikan Pendapat (*Disclaimer Opinion*).

Ukuran Kantor Akuntan Publik

Didalam Undang-Undang Republik Indonesia No.5 Tahun 2011 disebutkan bahwa, Kantor Akuntan Publik yang selanjutnya disingkat KAP adalah badan usaha yang didirikan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan dan mendapatkan izin usaha berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 5 Tahun 2011 tentang Akuntan Publik. Ketika manajemen perusahaan memilih KAP yang akan digunakan untuk audit laporan keuangannya, maka manajemen akan mempertimbangkan beberapa hal seperti reputasi KAP, kualitas auditor, serta keahlian auditor dalam industri khusus yang terkait dengan kegiatan industri perusahaan. Kantor Akuntan Publik yang bereputasi baik, diperkirakan dapat melakukan audit lebih cepat untuk menyelesaikan auditnya sesuai jadwal sehingga informasi yang didapatkan lebih cepat diterima pengguna laporan keuangan didalam pengambilan keputusan. Menurut (Yuliana dan A. Y. Ardianti, 2004) Kantor Akuntan Publik di Indonesia dibagi menjadi Kantor Akuntan Publik *the big four* dan Kantor Akuntan Publik *nonthe big four*.

Laba Rugi Operasi

Laba merupakan salah satu indikator kinerja dari suatu perusahaan karena tujuan utama dari kegiatan operasional perusahaan adalah memperoleh laba. Informasi kinerja manajemen diperlukan investor untuk menilai maupun memprediksi kapasitas kemampuan perusahaan dalam beroperasi. Laba yang menjadi proksi dalam penelitian ini adalah laba operasi (*income from operation*) (Charviena dan Elisa Tjhoa, 2016).

Menurut (Subekti, Imam dan Novi Wulandari Widiyanti, 2004) menyatakan ada beberapa alasan yang mendorong terjadinya kemunduran laporan publikasi, yaitu pelaporan laba atau rugi sebagai indikator *good news* atau *bad news* atas kinerja manajerial perusahaan dalam setahun.

Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Tingkat profitabilitas perusahaan dapat diukur melalu rasio profitabilitas yaitu *Return On Asset* (ROA), rasio ini untuk mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri (Sartono, 2010).

Ketika manajemen mengetahui laporan keuangan perusahaannya dari hasil tingkat profitabilitas yang tinggi atau rendah, perusahaan yang mempunyai rugi atau tingkat profitabilitas rendah nantinya akan membawa dampak buruk dari reaksi pasar dan akan menyebabkan turunnya penilaian kinerja suatu perusahaan. Hal ini akan mengandung berita buruk, sehingga perusahaan akan cenderung mengulur waktu dalam menyampaikan laporan keuangannya, demikian sebaliknya.

PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap audit delay

Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang salah satunya ditunjukkan oleh besarnya aset yang dimiliki perusahaan. Perusahaan besar umumnya akan menyelesaikan proses audit lebih cepat dibandingkan dengan perusahaan kecil dikarenakan adanya *internal control* yang baik dan kemampuan perusahaan untuk mendorong auditornya untuk menyelesaikan pekerjaan audit secara tepat waktu (Meylisa J Iskandar dan Estralita Trisnawati, 2010). Penelitian yang dilakukan oleh (Charviena dan Elisa Tjhoa, 2016) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *audit delay.*

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis pertama sebgai berikut:

H1 : Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *audit delay*

Pengaruh *Leverage* terhadap audit delay

Leverage dapat diartikan sebagai perbandingan antara jumlah hutang dengan jumlah ekuitas yang dimiliki perusahaan. Apabila perusahaan memliki rasio *leverage* yang tinggi maka resiko perusahaan tersebut akan bertambah. Karena akan semakin tinggi pula tingkat pendanaan perusahaan yang harus disediaakan oleh pemegang saham. Dalam penelitian yang dilakukan (Aslı Türel dan dan Ferhan Emir Tuncay, 2016) menunjukkan bahwa *leverage* memiliki pengaruh signifikan terhadap *audit delay* perusahaan di Bursa Efek Indonesia.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis kedua sebagai berikut:

H2: *Leverage* berpengaruh terhadap *audit delay*

Pengaruh Opini Auditor terhadap *audit delay*

. Opini auditor adalah bagian dari laporan audit yang merupakan informasi utama dari laporan audit tersebut. Auditor menyatakan pendapat berdasarkan hasil audit yang dilaksanakan pada perusahaan dengan standar audit atas temuan-temuannya pada perusahaan. Opini auditor atas laporan keuangan perusahaan menjadi tolak ukur para penggunanya dalam mengambil keputusan. Dalam penelitian dari (Syarifa Yunindiah Lestari dan Muhammad Nuryatno, 2018) menunjukkan bahwa opini audit berpengaruh positif dan signifikan terhadap *audit delay*.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis ketiga sebagai berikut:

H3: Opini Auditor berpengaruh terhadap *audit delay*

Pengaruh Ukuran Kantor Akuntan Publik terhadap *audit delay*

Ukuran Kantor Akuntan Publik dibedakan menjadi dua, yaitu Kantor Akuntan Publik yang berafiliasi dengan firma *Big Four* dan yang tidak berafiliasi dengan firma *Big Four*. Kantor Akuntan Publik besar lebih banyak mengeluarkan pendapat *going concern* daripada Kantor Akuntan Publik kecil. Hal ini mengindikasikan bahwa KAP besar lebih menginginkan untuk mengambil sikap yang tepat dalam mengeluarkan pendapat yang sesuai dan memiliki kemampuan teknis untuk mendeteksi *going concern* perusahaan sehingga menarik klien lebih banyak. Penelitian (Karina Harjanto, 2017) menyatakan bahwa ukuran kantor akuntan publik memiliki pengaruh terhadap audit delay.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis keempat sebagai berikut:

H4 : Ukuran Kantor Akuntan Publik berpengaruh terhadap *audit delay*

PengaruhLaba Rugi Operasi terhadap *audit delay*

Pelaporan laba rugi operasional perusahaan yang sebagai indikator *good news* atau *bad news* atas kinerja manajerial perusahaan dalam setahun. Ketika perusahaan memperoleh *good news*, perusahaan cenderung akan menginformasikan kepada publik dan dengan demikian *audit delay* berkurang. Sementara ketika perusahaan memperoleh rugi dari hasil operasionalnya, maka perusahaan akan berusaha menahan pengumuman *bad news* kepada masyarakat terutama kepada investor. Dalam penelitian (Meylisa J Iskandar dan Estralita Trisnawati, 2010) hasilnya bahwa laba atau rugi tahun berjalan berpengaruh terhadap *audit delay*.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis kelima sebagai berikut:

H5 : Laba rugi operasi berpengaruh terhadap *audit delay*

PengaruhProfitabilitas terhadap *audit delay*

Profitabilitas menunjukkan perusahaan telah berhasil menghasilkan keuntungan sehingga kabar baik tersebut akan segera disampaikan ke publik sehingga *audit delay* pada perusahaan lebih pendek. Namun apabila perusahaan mengalami kerugian, maka perusahaan akan meminta auditor untuk mengatur waktu penyampaian laporan keuangannya ke publik lebih lama daripada biasanya. Dalam penelitian (Rani Nasandra dan Muhammad Abdul Aris, 2017) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *audit delay*.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis kelima sebagai berikut:

H6 : Profitabilitas berpengaruh terhadap *audit delay*

Pengaruh Ukuran Perusahaan, *Leverage*, Opini Auditor, Ukuran Kantor Akuntan Publik, dan Laba Rugi Operasi terhadap audit delay yang dimoderasi oleh Profitabilitas

Ukuran perusahaan, *leverage*, opini audit, ukuran kantor akuntan publik, dan laba rugi operasi merupakan variabel yang dapat mempengaruhi terjadinya *audit delay* saat pelaporan keuangan ke publish. Pada penelitian ini menggunakan profitabillitas sebagai variabel

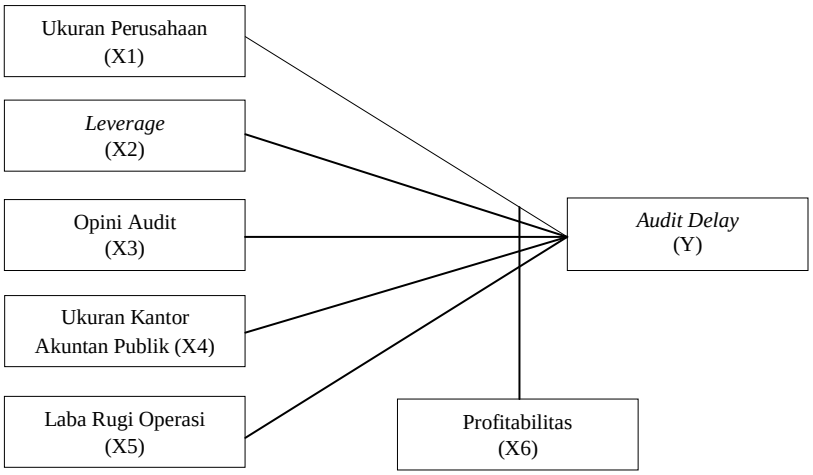
moderasi yang merupakan variabel yang memengaruhi (memperkuat atau memperlemah) hubungan variabel bebas dengan variabel terikat. Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan selama periode tertentu sehingga semakin tinggi profitabilitas maka semakin tinggi kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba rugi perusahaannya. Variabel ini diukur dengan menggunakan *return on asset* (ROA). Dalam penelitian (Ni Luh Made Winda Pratiwi dan Maria M. Ratna Sari, 2017) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif pada *audit report lag* dan profitabilitas memperlemah pengaruh ukuran perusahaan pada *audit report lag*.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis keempat sebagai berikut:

H7 : Ukuran Perusahaan, *Leverage*, Opini Auditor, Ukuran Kantor Akuntan Publik, dan Laba Rugi Operasi berpengaruh terhadap audit delay yang dimoderasi oleh Profitabilitas**.**

KERANGKA PEMIKIRAN

Kerangka pemikiran dari penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Penelitian ini menggunakan satu variabel dependen yaitu *audit delay*. *Audit delay* (Y) merupakan rentang waktu penyelesaian audit laporan keuangan tahunan yang diukur berdasarkan lamanya hari yang dibutuhkan untuk memperoleh laporan auditor independen atas audit

laporan keuangan tahunan perusahaan, sejak tanggal tahun tutup buku perusahaan yaitu per 31 Desember sampai tanggal tertera pada laporan auditor independen.

Ukuran perusahaan adalah besarkecilnya perusahaan yang dilihat darijumlah aset yangdimiliki perusahaan dengan rumus Ln Total Asset. *Leverage* kemampuan perusahaan untuk memenuhi kuwajiban jangka panjang. Variabel ini diproksi melalui *Debt To Equty Ratio* (DER). Opini Auditor dalam pengukurannya menggunakan variabel dummy. Perusahaan yang mendapatkan selain *unqualified opinion* diberi selain kode 0 sedangkan perusahaan yang mendapat *unqualified opinion* diberi kode 1. Perusahaan yang menggunakan jasa KAP dengan afiliasi *non big four* diberi kode 0, sementara perusahaan yang menggunakan jasa KAP dengan afiliasi *big four* diberi kode . Laba rugi operasi merupakan salah satu indikator kinerja dari suatu perusahaan karena tujuan utama dari kegiatan operasional perusahaan. Variabel ini diukur dengan menggunakan *dummy*. Perusahaan yang mengalami rugi akan diberi kode 0 sedangkan perusahaan yang mengalami laba diberi kode 1.

Adapun variabel moderasi yang digunakan pada penelitian adalah profitabililtas. Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba pada masa mendatang dan merupakan indikator dari keberhasilan operasi perusahaan dengan menggunakan pengukuran ROA.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan dalam meneliti terhadap sample dan populasi penelitian, teknik pengambilan sample umumnya dilakukan dengan acak atau *random sampling*, sedangkan pengumpulan data dilakukan dengan cara memanfaatkan instrumen penelitian yang dipakai, analisis data yang digunakan besifat kuantitatif/bisa diukur dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan sebelumnya (Sugiyono, 14: 2015).

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan sub manufaktur otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang menerbitkan laporan tahunan selama tahun 2013 - 2017 yaitu 65 *annual report* sampel penelitian dipilih dengan metode *purposive sampling*, yaitu

pemilihan sampel berdasarkan kriteria atau pertimbangan tertentu . Adapun kriteria sampel yang akan digunakan adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan menerbitkan laporan keuangan pada periode 2013-2017 yang telah diaudit oleh auditor independen secara berturut-turut.
2. Perusahaan menerbitkan laporan keuangan menggunakan mata uang rupiah.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang berupa *annual report* pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif dan komponen untuk tahun 2013 - 2017 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang dapat diperoleh melaui website www.idx.co.id.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Uji Asumsi Klasik yang terdiri dari: Uji Normalitas, Uji Autokolerasi, Uji Heteroskedasitisitas, Uji Multikolinearitas dan Analisis Regresi Linier Berganda antara lain;

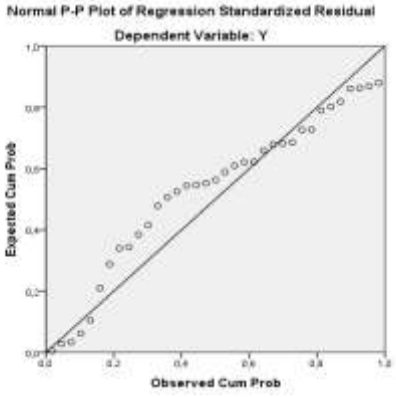
1. Model Regresi Berganda
   Analisis regresi linier berganda adalah teknik melalui koefisien parameter untuk mengetahui besarnya variabel independen terhadap variabel dependen.
2. Model Regresi *Moderated Regression Analysis (MRA)*
   Merupakan aplikasi khusus regresi berganda linier dimana persamaan regresi mengandung unsur interaksi (perkalian dua atau lebih variabel independen)
3. Uji Kelayakan Model
   Uji Kelayakan Model (F) merupakan tahap awal untuk mengindentifikasi model regresi tersebut apakah layak atau tidak.
4. Uji Hipotesis (Uji t)
   Uji statistik t digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial.
5. Uji Koefisien Determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur sejauh mana kemampuan model menerangkan variasi variable dependen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan metode *purposive sampling* , sampel yang diperoleh sebanyak 7 perusahaan sub sektor otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode tahun 2013 - 2017, sehingga data yang diperoleh sebanyak 35 data observasi.

Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik terdiri atas uji normalitas, autokorelasi, multikolinearitas dan heteroskedastisitas. Berikut gambar hasil uji normalitas:



Gambar 2. Hasil Uji Normalitas

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan gambar diatas dapat dilihat gambar P Plot terlihat titik-titik mengikuti dan mendekati garis diagonalnya sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Berikut hasil uji autokorelasi sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,744[a]	,553	0,458	10,71529	2,205

Sumber : Data yang diolah

Tabel diatas menunjukan nilai Du (1,7916) < DW (2,205) < 4-Du (2,2084), maka dapat disimpulkan bahwa penelitian ini tidak terjadi autokorelasi.

Berikut hasil uji multikolinearitas sebagai berikut:

Tabel 3. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance	Standard	VIF	Std	Keterangan
Ukuran Perusahaan	0,457	>0,1	2,187	<10	Tidak terjadi multikolinearitas
Leverage	0,656	>0,1	1,524	<10	Tidak terjadi multikolinearitas
Opini Audit	0,864	>0,1	1,157	<10	Tidak terjadi multikolinearitas

Ukuran KAP	0,459	>0,1	2,178	<10	Tidak terjadi multikolinearitas
Laba Rugi Operasi	0,589	>0,1	1,697	<10	Tidak terjadi multikolinearitas
Profitabilitas	0,564	>0,1	1,772	<10	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwa setiap variabel independen memiliki nilai *tolerance* lebih besar dari 0,01 dan nilai VIF kurang dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independen (ukuran perusahaan, *leverage*, opini auditor, ukuran kantor akuntan publik, dan laba rugi operasi, dan profitabilitas) yang digunakan dalam penelitian ini tidak ada gejala multikolinearitas.

Berikut hasil uji Heteroskedastisitas sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	P Value	Standard	Keterangan
Ukuran Perusahaan	0,376	>0,05	Bebas heteroskesdastisitas
Leverage	0,967	>0,05	Bebas heteroskesdastisitas
Opini Audit	0,579	>0,05	Bebas heteroskesdastisitas
Ukuran KAP	0,892	>0,05	Bebas heteroskesdastisitas
Laba Rugi Operasi	0,843	>0,05	Bebas heteroskesdastisitas
Profitabilitas	0,507	>0,05	Bebas heteroskesdastisitas

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa semua variabel independen nilai signifikansi lebih besar dari (> 0,05) sehingga variabel ukuran perusahaan, *leverage*, opini auditor, ukuran KAP, dan laba rugi operasi tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

Berikut hasil uji regresi linier bergadan model 1 dan hasil moderarated regression analysis model 2 seabagai berikut:

Tabel 5. Hasil Uji Regresi Linear Berganda Model 1

Model	Coefficients
(Constant)	231,624
Ukuran Perusahaan	-5,152
Leverage	0,868
Opini Auditor	-3,142
Ukuran KAP	5,614
Laba RugiOperasi	-8,440
Profitabilitas	0,035

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil pengujian analisis regresi linier berganda, maka didapat persamaan regresinya sebagai berikut :

Y = 231,624 – 5,152 X1 + 0,868 X2 –3,142 X3 + 5,614 X4 – 8,440 X5 + 0,035 X6

Keterangan:
Y : *Audit Delay*
X1 : Ukuran Perusahaan
X2 :*Leverage*
X3 : Opini auditor
X4 : Ukuran Kantor Akuntan Publik
X5 : Laba Rugi Operasi
X6 : Profitabilitas

1) Nilai konstanta (a) sebesar 231,624 artinya jika ukuran perusahaan, *leverage*, opini auditor, ukuran KAP, laba rugi operasi dan profitabilitas maka *audit delay* bernila positif.
2) Nilai koefisien regresi variabel ukuran perusahaan (X1) bernilai negatif, yaitu 5,152; artinya setiap ukuran perusahaan naik sebesar 1% akan diikuti penurunan *audit delay* sebesar 5,152 dengan asumsi nilai koefisien variabel independen lainnya dianggap tetap atau sama dengan nol.
3) Nilai koefisien regresi variabel leverage (X2) bernilai positif yaitu 0,868; artinya setiap *leverage* naik sebesar 1% akan diikuti kenaikan *audit delay* sebesar 0,868 dengan asumsi nilai koefisien variabel independen lainnya dianggap tetap atau sama dengan nol.
4) Nilai koefisien regresi variabel opini auditor (X3) bernilai negatif yaitu 3,142; artinya setiap opini auditor naik sebesar 1% akan diikuti penurunan*audit delay* sebesar 3,142 dengan asumsi nilai koefisien variabel independen lainnya dianggap tetap atau sama dengan nol.
5) Nilai koefisien regresi variabel ukuran KAP (X4) bernilai positif yaitu 5,614; artinya setiap ukuran KAP naik sebesar 1% akan diikuti kenaikan *audit delay* sebesar 5,614 dengan asumsi nilai koefisien variabel independen lainnya dianggap tetap atau sama dengan nol.
6) Nilai koefisien regresi variabel laba rugi operasi (X5) bernilai negatif yaitu 8,440; artinya setiap laba rugi operasi naik sebesar 1% akan diikuti penurunan*audit delay* sebesar 8,440 dengan asumsi nilai koefisien variabel independen lainnya dianggap tetap atau sama dengan nol.

7) Nilai koefisien regresi variabel profitabilitas (X6) bernilai positif yaitu 0,035; artinya setiap profitabilitas naik sebesar 1% akan diikuti kenaikan*audit delay* sebesar 0,035 dengan asumsi nilai koefisien variabel independen lainnya dianggap tetap atau sama dengan nol.

Berikut hasil moderated Regression Analysis (MRA) :

Tabel 6. Hasil Uji Moderated Regression Analysis Model 2

Model	Coefficients
(Constant)	222,776
X1	-4,924
X2	11,490
X3	-6,205
X4	-12,386
X5	-7,657
X6	0,514
X1X6	-,011
X2X6	0,721
X3X6	0,560
X4X6	0,124
X5X6	-0,315
Adjusted R Square	**0,507**
F Hitung	**4,184**
F Tabel	**2,19**

Sumber: Data yang diolah

Y= 222,776 – 4,924 X1 + 11,490 X2 –6,205 X3 – 12,386 X4 – 7,657X5 + 0,514 X6 – 0,011X1*X6 + 0,721X2*X6 + 0,560X3*X6 + 0,124X4*X6 – 0,315X5*X6

Uji kelayakan model diatas hasil nilai F hitung > F tabel (5,782>2,45) dan signifikansi (0,001) < 0,05, maka H0 ditolak (Ha diterima). Dengan demikian secara simultan variabel independen (ukuran perusahaan, *leverage*, opini audit, ukuran KAP, laba rugi operasi dan profitabilitas) berpengaruh terhadap variabel dependen (*audit delay*). Jadi dapat disimpulkan bahwa model layak digunakan.

Tabel 8. Hasil Uji t

Variabel	t hitung	t tabel	Sig	Std	Keterangan
Ukuran Perusahaan	-1,832	>2,06866	0,080	<0,05	Ditolak
Leverage	2,409	>2,06866	0,024	<0,05	Diterima
Opini Audit	-1,143	>2,06866	0,265	<0,05	Ditolak
Ukuran KAP	-1,014	>2,06866	0,321	<0,05	Ditolak
Laba Rugi Operasi	-1,081	>2,06866	0,291	<0,05	Ditolak
Profitabilitas	0,072	>2,06866	0,943	<0,05	Ditolak
Ukuran Perusahaan*Profitabilitas	-0,041	>2,06866	0,968	<0,05	Ditolak
Leverage *Profitabilitas	2,182	>2,06866	0,040	<0,05	Diterima
Opini*Profitabilitas	0,984	>2,06866	0,335	<0,05	Ditolak
Ukuran KAP*Profitabilitas	0,132	>2,06866	0,896	<0,05	Ditolak
L/R Operasi*Profitabilitas	-0,236	>2,06866	0,816	<0,05	Ditolak

Sumber : Data yang diolah

Pengaruhukuran perusahaan terhadap audit delay

Hasil hipotesis 1 menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *audit delay*. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan (Harjanto, 2017) dan (Eksandy, 2017) juga memberikan bukti empiris bahwa ukuran perusahaan yang diproksikan dengan logaritma natural total aset tidak memiliki pengaruh terhadap *audit delay*. Semakin besar perusahaan, maka perusahaan memiliki sistem pengendalian internal yang baik, dibuktikan dengan minimnya penyajian kembali akibat kesalahan dalam pelaporan. Perusahaan dengan total aset besar maupun kecil mempunyai kemungkinan yang sama dalam menghadapi tekanan atas penyampaian laporan keuangan, tekanan tersebut berasal dari pengawasan pihak investor, badan pengawas pasar modal, dan pemerintah. Ketepatan waktu perusahaan dalam penyampaian laporan keuangannya juga untuk mempertahankan kepercayaan saham dari investor. Auditor akan memeriksa perusahaan dengan total aset besar maupun kecil dengan cara yang telah sesuai dengan prosedur dalam standar professional akuntan publik.

Pengaruh *Leverage* terhadap audit delay

Hasil hipotesis 2 menunjukan bahwa leverage berpengaruh positif terhadap *audit delay*perusahaan otomotif dan komponen yang terdaftar

di BEI periode 2013 – 2017.Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Suryono, 2017) dan (Syarifa Yunindiah Lestari dan Muhammad Nuryatno, 2018). Perusahaan yang memiliki tingkat raiso *leverage* yang tinggi menyebabkan auditor harus mengumpulkan alat bukti dan melakukan konfirmasi jumlah utang yang telah berkontribusi terhadap penundaan audit untuk meyakinkan kewajaran laporan keuangan perusahan. Hal ini dikarenakan semakin tinggi nilai *leverage* maka akan semakin rentang *audit delay* semakin diperpanjang. Rasio *leverage* digunakan untuk mengukur seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh hutang, atau seberapa besar hutang perusahaan berpengaruh pada pembiayaan aset. Nilai leverage yang tinggi menunjukan bahwa hutang yang digunakan untuk membiayai aset perusahaan semakin tinggi bergitupun sebaliknya. Apabila perusahaan memiliki tingkat leverage yang tinggi maka risiko kerugian pada perusahaan semakin meningkat. Oleh sebab itu auditor lebih berhati – hati dalam memeriksa laporan keuangan sehingga akan menambah rentang *audit delay* semakin panjang.

Pengaruh opini auditor terhadap audit delay

Hasil hipotesis 3 menunjukkan bahwa opini auditor tidak berpengaruh terhadap *audit delay*. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Meylisa Januar Iskandar dan Estralita Trisnawati, 2010) dan (Afina Survita Prameswari dan Rahmawati Hanny Yustrianthe, 2015). Pemberian opini terhadap kewajaran suatu laporan keuangan berada di tahap akhir dalam proses audit, sehingga jenis opini apapun yang diberikan tidak memberikan pengaruh lamanya *audit delay* yang terjadi. Perusahaan yang mendapat opini selain *unqualified opinion* mengalami proses audit yang lebih panjang daripada perusahaan yang memperoleh *unqualified opinion*. Hal ini disebabkan auditor sudah mendapatkan cukup bukti untuk memperkuat opininya bahwa laporan keuangan perusahaan tersebut tidak memenuhi syarat untuk mendapatkan *unqualified opinion* , sehingga perusahaan yang memperoleh opini selain *unqualified opinion* tetap dapat melaporkan hasil auditnya tepat waktu.

Pengaruh ukuran kantor akuntan publik terhadap audit delay

Hasil hipotesis 4 menunjukkan bahwa ukuran KAP tidak berpengaruh terhadap *audit delay*. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Tjoa, 2016). KAP yang besar dalam hal ini *the big four*,

tidak mempengaruhi cepat atau tidaknya dalam menyelesaikan tugas audit yang mereka terima. Hal ini dikarenakan KAP yang tidak termasuk *the big four* akan berusaha melakukan tugasnya lebih baik, sehingga klien mereka tidak merasa ada perbedaan antara yang termasuk *the big four* maupun non *big four*. Selain itu setiap KAP baik yang besar dan KAP kecil dalam menjalankan penugasannya audit menggunakan standar audit yang sama sesuai dengan Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP).

Pengaruh laba rugi operasi terhadap audit delay

Hasil hipotesis 5 menunjukan laba rugi operasi tidak berpengaruh terhadap *audit delay*. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Tjoa, 2016). Hal ini berarti laba rugi operasional perusahaan tidak menjadi faktor dalam mempengaruhi *audit delay*. Penelitian tidak berpengaruh diduga akibat adanya prosedur audit yang harus dijalankan oleh auditor. Prosedur audit untuk perusahaan yang mengungkapkan rugi, tidak dibedakan dengan perusahaan yang mengungkapkan laba. Hal ini disebabkan karena setiap perusahaan baik yang menghasilkan laba maupun rugi dalam kegiatan operasionalnya diwajibkan untuk melakukan publikasi laporan keuangan paling lambat 90 hari setelah tanggal penutupan laporan keuangan perusahaan menurut peraturan OJK X.K. 2/2011.

Pengaruh profitabilitas terhadap audit delay

Hasil uji hipotesis 6 menunjukkan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *audit delay*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Suryono, 2017) dan (Karina Mutiara Dewi dan Sugeng Pamudji, 2013). Besarnya profitabilitas perusahaan menjadi perhatian auditor untuk melakukan pengecakan yang lebih besar. Profitabilitas yang tinggi pada perusahaan juga dapat menjadi perhatian KAP dalam melakukan audit. Hal ini terkait dengan adanya kemungkinan bahwa perusahaan melaporkan laba yang lebih tingi atau kemungkinan adanya indikasi manajemen laba yang dilakukan manajemen. Kondisi demikian akan menjadikan KAP akan melakukan proses audit secara lebih teliti yang dapat mengakibatkan waktu audit secara lebih teliti yang dapat mengakibatkan waktu audit yang lebih lama sehingga penyamapaian laporan keuangan akan tertunda. Selain itu proses audit perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas rendah tidak berbeda dengan proses audit perusahaan dengan tingkat profitabilitas tinggi, karena perusahaan dengan profitabilitas tinggi atau rendah akan cenderung mempercepat

auditnya dikarenakan tuntutan akan kepatuhan terhadap ketepatan waktu dalam penyampaian pelaporan keuangan. Hal ini disebabkan investor dari perusahaan publik, beserta pihak-pihak lain yang berkepentingan seprti OJK, akan tetap menuntut publikasi laporan keuangan yang telah diaudit sesuai dengan peraturan yang berlaku, terlepas dari tingkat profitabilitas yang dihasilkan oleh perusahaan.

Pengaruh ukuran perusahaan, leverage, opini auditor, ukuran KAP, laba rugi operasi terhadap audit delay yang dimoderasi profitabilitas

Hasil dari pengujian dengan variabel moderasi ini mendapatkan hasil bahwa ukuran perusahaan, opini audit, ukuran KAP,dan laba rugi operasi menyatakan bahwa profitabilitas mampu memoderasi (melemah) pada audit delay. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Ni Luh Made Winda Pratiwi dan Maria M. Ratna Sari, 2017)dan (Kusuma, Budi Hartono, dan Novice Lianto, 2010) yang menyatakan bahwa baik perusahaan besar atau kecil yang profitabilitasnya tinggi tidak akan menunda penyampaian berita baik tersebut kepada publik. Perusahaan yang telah mendapatkan opini auditor akan langsung menyampaikan good news tersebut ke investor ataupun pihak berkepentingan lainnya, baik itu dilakukan oleh kantor akuntan publik *the big four* ataupun *non the big four* karena setiap KAP melakukan audit sesuai dengan Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP). Oleh sebab itu, perusahaan yang mampu menghasilkan laba akan cenderung mengalami *audit delay* yang lebih pendek, sehingga *good news* tersebut dapat segera disampaikan kepada para investor dan pihak – pihak yang berkepentingan lainnya. Hal ini menunjukan bahwa semakin tinggi tingkat profitabilitas perusahaan, maka semakin cepat jangka waktu penyelesaian audit. Hasil bahwa *leverage* menyatakan profitabilitas mampu memoderasi (meningkat) pada audit delay. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi jumlah utang yang dimiliki oleh perusahaan membutuhkan waktu pengauditan yang relative lebih lama karena auditor harus mengunpulan bukti yang kompeten untuk meyakinkan kewajaran laporan keuangan serta perusahaan yang telah lama berdiri dan telah melakukan ekspansi baik didalam negeri maupun diluar negeri akan memperpanjang proses audit yang pada akhirnya berpengaruh pada *auditdelay*.

Hasil uji koefisien determinasi diatas menunjukan hasil perhitunga R^2 diperoleh dalam analisis regresi berganda dan diperoleh angka koefisien determinasi dengan nilai *Adjustes R Square* sebesar 0,507. Hal ini menunjukan bahwa variansi pada variabel dependen penelitian50,7% dapat dijelaskan oleh variabel independen, sedangkan sisanya 49,3% dijelaskan oleh faktor – faktor lain diluar yang diteliti.

KESIMPULAN

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi audit delay yang dimoderasi dengan profitabilitas. Populasi penelitian ini adalah seluruh perusahaan otomotif dan komponen yang terdaftar di BEI periode 2013 – 2017. Pemilihan sampel penelitian menggunakkan metode *purposive sampling* sehingga di dapat 35 sampel. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan, opini auditor, ukuran KAP, laba rugi operasi dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *audit delay,* sedangkan *leverage* berpengaruh terhadap *audit delay*. Ukuran perusahaan, *leverage*, opini audit, ukuran KAP, laba rugi operasi bahwa profitabilitas mampu memoderasi (melemah/meningkat) pada audit delay. Hal tersebut menunjukan bahwa semakin tinggi tingkat profitabilitas perusahaan, maka semakin cepat jangka waktu penyelesaian audit. Sedangkan untuk *leverage* bahwa profitabilitas mampu memoderasi (meningkat) pada *audit delay*. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi jumlah utang yang dimiliki oleh perusahaan membutuhkan waktu pengauditan yang relative lebih lama karena auditor harus mengunpulan bukti yang kompeten untuk meyakinkan kewajaran laporan keuangan serta perusahaan yang telahlama berdiri dan telah melakukan ekspansi baik didalam negeri maupun diluar negeri akan memperpanjang proses audit yang pada akhirnya berpengaruh pada *auditdelay*.

DAFTAR PUSTAKA

Afina Survita Prameswari dan Rahmawati Hanny Yustrianthe. 2015. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Audit Delay (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)" . *Jurnal Akuntansi* , 50-67

Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M.S., dan Hogan, C.E. . 2017. *Auditing and A Assurance Services.* United Kingdom: Pearson.

Ariyanti, R., & Sapari. 2017. "Faktor-Faktor yang Berpengaru Terhadap Audit Delay pada Perusahaan Liquid 45". *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 6(8).

Aslı Türel dan dan Ferhan Emir Tuncay. 2016. "An Empirical Analysis Of Audit Delay In Turkey. *Istanbul University"*.

Charviena dan Elisa Tjhoa. 2016. "Pengaruh Ukuran Perusahan, Laba Rugi Operasi, Solvabilitas, Umur Perusahaan, Klasifikasi Industri, dan Ukuran KAP Terhadap Audit Delay Studi pada Perusahaan Indeks Kompas 100 Periode 2012-2014". *Ultima Accounting*, Vol.8(2).

Eksandy, Arry. 2017. "Pengaruh Ukuran Perusahaan, Solvabilitas, Profitabilitas dan Komite Audit Terhadap Audit Delay". *Competitive Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol.1 No.2*.

Febrianty. 2011. "Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Audit Delay Perusahaan Sektor Perdagangan yang Terdaftar di BEI Periode 2007-2009". *Jurnal Ekonomi dan Informasi Akuntansi*, 1(3).

Ghozali, I. 2012. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS.* Yogyakarta: Universitas Diponegoro.

Halim, A. dan T. Budisantoso. 2014. *Dasar-dasar Prosedur Pengauditan Laporan Keuangan. Edisi Keempat.* Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Harjanto, K. 2017. "Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Solvabilitas, dan Ukuran Akuntan Kantor Publik Terhadap Audit Delay". *Ultima Accounting*, Vol 9 No 2.

Ikhsan, A. dan H. B. Suprapto. 2008. *Teori Akuntansi dan Riset Multiparadigma. Edisi Pertama.* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Juanita, Greta dan Rutji Satwiko. 2012. "Pengaruh Ukuran Kantor Akuntan Publik, Kepemilikan, Laba Rugi, Profitabilitas dan Solvabilitas Terhadap Audit Report Lag". *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi Vol. 14, No. 1*, 31 – 40.

Karina Harjanto. 2017. "Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Solvabilitas, dan Ukuran Kantor Akuntan Publik Terhadap Audit Delay". *Ultima Accounting Vol.9 No.2*

Karina Mutiara Dewi dan Sugeng Pamudji. 2013. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu dan Audit Delay Penyampaian Laporan Keuangan". *Diponegoro Journal Of Accounting*, 1-13.

Kusuma, Budi Hartono, dan Novice Lianto. (2010). Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Audit Report Lag . *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* , 12 (2): 97-106.

Meylisa J Iskandar dan Estralita Trisnawati. 2010. "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Audit Report Lag pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia". *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 12, No. 3, hlm 175-186.

Mulyadi. 2002. *Auditing Edisi ke 6.* Jakarta: Salemba Empat.

Ni Luh Made Winda Pratiwi dan Maria M. Ratna Sari. 2017. "Profitabilitas sebagai Pemoderasi Pengaruh Ukuran Perusahaan pada Audit Report Lag". *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana Vol.18.1*, 1-29.

Petronila, T. A. 2007. "Analisis Skala Perusahaan. Profitabilitas, Opini Audit, Pos Luar Biasa, dan Umur Perusahaan atas Audit Delay". *Akuntabilitas*, 144-156.

Rachmawati, S. 2008. "Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal Perusahaan Terhadap Audit Delay". *Jurnal Akuntansi dan Keuangan, Vol. 10 (1)*, 1-10.

Rani Nasandra dan Muhammad Abdul Aris. 2017. "Determinan Audit Delay pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2015". *Peran Profesi Akuntansi Dalam Penanggulangan Korupsi*, ISSN 2460-0784.

Sartono, A. 2010. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Edisi Keempat.* Yogyakarta: BPFE.

Subekti, Imam dan Novi Wulandari Widiyanti. 2004. Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Audit Delay di Indonesia. *Artikel SNA VII*, 991-1002.

Sulistyo. 2010. *Metode Penelitian.* Jakarta: Penaku.

Syarifa Yunindiah Lestari dan Muhammad Nuryatno. 2018. "Factors Affecting the Audit Delay and Its Impact on Abnormal Return in Indonesia Stock Exchange". *International Journal of Economics and Finance; Vol. 10, No. 2*, ISSN 1916-971X.

Tuanakotta, T. M. 2011. *Berpikir Kritis dalam Auditing.* Jakarta: Salemba Empat.

Wariyanti dan Bambang Suryono. 2017. "Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Opini Audit Terhadap Audit Delay". *Jurnal Imu dan Riset Akuntansi*, Vol 6 No 9.

Wirakusuma, w. G. 2004. "Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Rentan Waktu Penyajian Laporan Keuangan ke Publik (Studi Empiris Mengenai Keberadaan Divisi Internal Audit pada Perusahaan-perusahaan yang Terdaftar pada Bursa Efek Jakarta". *Makalah Seminar Nasional Akuntansi VII*, 1202 -1223.

Yuliana dan A. Y. Ardianti. 2004. "Faktor-Fator yang Mempengaruhi Audit Delay di Indonesia". *Modus Vol.16(2)*, 235-246.

PENGGUNAAN METHODE SEDERHANA PENGISIAN LAPORAN KARTU SEDIAAN DAN LAPORAN RUGI LABA SEDIAAN BARANG DAGANGAN PADA TOKO KECIL (PENGABDIAN MASYARAKAT PADA TOKO DI PANTI ASUHAN K.K DI SURABAYA)

Budianto Tedjasuksmana, Agnes Utari W.,
Bernadetta Diana N, Theodorus Radja, C Martono
Fakultas Bisnis Universitas Widya Mandala Surabaya
Email: agnes-u@ukwms.ac.id

Abstract

Suatu organisasi yang telah berjalan cukup lama, tentu memiliki perkembangan yang tampak dari hasil prestasi kinerjanya, sehingga prestasi yang telah dicapai dari waktu ke waktu perlu dilakukan analisis demi kemajuan yang lebih baik di masa` mendatang. Sebuah organisasi baik itu bergerak dalam bidang usaha dagang maupun jasa tentu membutuhkan suatu system informasi. Salah satu fungsi umum dari akuntansi adalah mengkomunikasikan informasi ekonomi. Komunikasi yang timbul tentu dapat menyebabkan suatu pengaruh khususnya pada pengguna informasi itu khususnya yang menyangkut pengambilan keputusan. Akuntansi pada usaha kecil dan menengah pada umumnya nemiliki intensitas pencatatan yang rendah , dengan pengertian bahwa pencatatan yang ada cenderung jarang bahkan tidak dilakukan. Beberapa hasil penelitian yang melakukan pengamatan terhadap peranan literasi akuntansi pada Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) banyak yang menyimpulkan adanya kelemahan pada sumber daya manusia, pengetahuan yang belum dimiliki, terlalu menyita waktu dan sebagainya. Lebih lanjut ditegaskan bahwa rendahnya intensitas dalam UMKM disebabkan beberapa faktor dari pemilik yang memiliki persepsi bahwa pencatatan , pembukuan dan pelaporan bukanlah merupakan suatu hal yang penting dengan pertimbangan bahwa perhatian kepada aspek akuntansi tentu akan mengorbankan perhatian lainnya , misalnya pada aspek pemasaran yang ada, bahkan produksi yang berkesinambungan juga mana aspek aspek ini juga perlu diperhatikan dengan baik ,sehingga turut menyita perhatian pemiliknya.

Bidang usaha dagang pada umumnya menjual suatu barang dengan harga yang lebih tinggi dari harga pokoknya, dengan tujuan mencapai hasil yaitu laba. Barang dagangan yang dijual khususnya di toko kecil dari suatu panti asuhan dapat memiliki resiko. Dengan pendekatan pengamatan lapangan yang ada, maka diperlukan suatu methode pengisian sediaan dan cara penghitungan rugi laba sediaan yang sangat sederhana agar dapat memenuhi harapan pengguna.

Kata kunci : metode pencatatan sediaan, penghitungan rugi laba sediaan

PENDAHULUAN

Akuntansi Sebagai Informasi

Perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha dagang tentu memiliki harapan mendapatkan keuntungan. Perusahaan besar, menengah maupun yang kecil tentu harus memiliki sekurang-kurangnya kemampuan untuk dapat menghitung besarnya keuntungan tersebut. Penghitungan besarnya keuntungan dapat dilihat dari pencatatan pembukuan yang ada. Pencatatan sediaan barang dagangan berarti menyangkut mutasi sediaan. Pada umumnya sediaan dapat dicatat pada kartu stok yang dapat diperoleh secara bebas di toko alat tulis. Pecatatan ini memberikan informasi tentang jumlah dan nilai. Pencatatan ini juga memberikan kepentingan untuk pengambilan keputusan oleh pemilik pada saat mendatang. Pecatatan sediaan ini dapat menganut metode pencatatan sediaan secara individual maupun kolektif. Pencatatan mutasi sediaan dalam kartu stok dimaksudkan untuk kepentingan pemeriksaan secara phisik. Timbulnya selisih yang didasarkan atas catatan sediaan tentu harus dibuatkan suatu penjelasan laporan. Adanya selisih yang bersifat material tentu menuntut penjelasan yang lebih rinci, apa yang menjadi penyebabnya.

Sediaan barang dagangan yang telah dijual tentu memerlukan suatu cara penghitungan sedemikian rupa , agar dapat dipahami oleh berbagai pihak, khususnya para pemakai laporan agar dapat diambil suatu tindakan keputusan.

Adanya suatu kompetensi yang memadai memang tidak dapat dipungkiri dalam mengolah suatu data menjadi informasi. Memasukkan data angka-angka sediaan barang dagangan yang masih ada, yang sudah terjual ataupun yang terjual dengan rugi, akibat masa kedaluwarsa adalah contoh-contoh konkrit yang dialami oleh sebuah toko kecil yang dapat dikatakan sebagai suatu pembentukan divisi laba bagi sebuah panti asuhan K.K yang ada di Surabaya.

Panti Asuhan KK di Surabaya memilki 19 anak asuh dengan beberapa tenaga perawat. Biaya operasional yang besar tentu mendorong pimpinan mencari suatu terobosan pencarian dana tambahan selain dari donatur yang ada. Adapun usaha toko kecil yang menjual barang kebutuhan sehari-hari masyarakat umum seperti alat tulis kantor, sabun mandi, kosmetik dan obat-obatan generik.

Adanya keterbatasan waktu, kompetensi pengetahuan akuntansi yang dimiliki, beban tugas panti yang sangat sibuk merupakan hal sehari-hari yang ditemui.

Dari paparan di atas tampak bahwa peranan akuntansi, sekurang-kurangnya pencatatan, dan pembukuan sederhana perlu dilakukan. Dalam penelitiannya Caudia (2008) menyatakan bahwa penggunaan sistem akuntansi mengacu pada atribut sifat dasar usaha itu sendiri, serta kemudahan penggunaan akuntansi yang ada, sikap kepedulian terhadap penggunaan informasi dari akuntansi dan tentunya kerumitan dari penggunaan akuntansi itu sendiri, disamping kebergunaan akuntansi itu dan relevansi akuntansi dihubungkan dengan pengambilan keputusan yang ada.

Kieso, Weygandt dan Warfield (2011), menjelaskan bahwa tujuan laporan keuangan adalah : 1. Laporan yang menyangkut pemahamansuatu kegitan bisnis serta ekonomi untuk membuat keputusan investasi serta kredit.

2. Membantu para investor potensial juga pemakai laporan lainnya dalam melakukan penilaian atas waktu, jumlah serta ketidak pastian arus kas yang akan datang

Dalam beberapa hasil penelitian yang lain misalnya Zulfikar et all (2012), menyatakan bahwa motivasi intrinsik para pemilik Usaha Kecil dan Menengah di Pontianak untuk memiliki suatu sistem pembukuan akuntansi menunjukkan peringkat tertinggi, sehingga dapat diartikan bahwa akuntansi dapat memberikan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan bisnis. Faktor motivasi adopsi terhadap akuntansi dalam riset tersebut menunjukkan hasil 54,436 %.

Elizabeth et all (2012) menyatakan dalam hasil penelitiannya dari 50,98 % responden yang ada, bahwa pencatatan akuntansi mutlak dilakukan pada usaha yang tidak dikelola sendiri.

Penacatatn yang dilakukan adalah mencakup penjualan, pembelian, persediaan, kas baik untuk kas masuk maupun yang keluar, beban beban yang ada serta beban gaji. Keterbatasan dalam kompetensi akuntansi dan pengelolaan juga menjadi sorotan.

Sri Enawati et all (2016), dalam hasil penelitiannya terhadap usaha kecil dan menengah di banjarmasin , mengemukakan bahwa penerapan sistem akuntansi masih kurang. Hal ini disebabkan karena kurangnya motivasi dari pemilik dengan pertimbangan bahwa melakukan pencatatan akuntansi adalah sangat merepotkan.

Pencatatan Methode Sediaan Barang

Ada dua sistem sediaan yang paling fundamental yaitu :

1.Sistem periodik.

Nilai saldo akhir sediaan di neraca ditentukan dengan cara melakukan penhitungan sediaan yang ada secara phisik. Bahasa yang dipakai dalam mayarakat umum adalah *stock opname*.

2. Sistem perpetual

Mutasi sediaan batang dagangan yang ada diikuti secara terus menerus, dan pencatatan ini pada umumnya dilakukan melalui penjurnalan.

Transaksi-transaksi yang berkaitan dengan sediaan barang dagangan adalah pembelian barang dagangan, pembayaran beban angkut, retur pembelian, potongan pembelian, penjualan sediaan barang dagangan, beban angkut penjualan dan sebagainya.

LAPORAN RUGI LABA

Laporan Laba Rugi dalam SAK ETAP (2009:23) bab 5 paragraf 1 disebutkan sebagai berikut "Menyajikan laporan laba rugi untuk suatu periode yang merupakan kinerja keuangannya selama periode tersebut. Informasi yang disajikan dalam laporan laba rugi tersebut juga diatur m serta penyajian laporan laba rugi yang ada menyajikan penghasilan dan beban entitas untuk suatu periode.

Dari penjelasan singkat di atas tampak bahwa rugi laba sediaan barang dagangan termasuk didalamnya. Jadi perhitungan rugi laba sediaan barang dagangan merupakan bagian dari laporan rugi laba entitas secara keseluruhan.

PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini didasarkan pada dorongan atas hasil-hasil penelitian yang menyatakan bahwa pada umumnya usaha kecil menengah memiliki keterbatasan dalam pemahaman literasi akuntansi, disamping keadaan nyata dalam toko kecil KK dari Panti Asuhan yang ada. Terdorong oleh hasil-hasil tersebut tim yang terbentuk dalam pengabdian masyarakat mencoba melakukan pengamatan lapangan pada obyek yang memilki usaha kecil yang dikelola oleh sumber daya manusia yang mempunyai kompetensi akuntansi yang samgat terbatas.

Pada pengamatan lapangan di kota Malang tentang obyek pengamatan sediaan apotek,suatu unit usaha dalam menunjang operasional pengobatan di panti Asuhan B.L., membuktikan pula suatu pandangan yang sama seperti di atas. Bahwa penggunaan akuntansi pada usaha-usaha kecil kurang menggembirakan. Jadi dalam hasil temuan yang ada memang tidak dapat

dipungkiri bahwa penyusunan laporan akuntansi umumnya dikeluhkan sangat merepotkan, apalagi dengan melakukan penghitungan atas rugi dan labanya.
Pengamatan pengabdian pada masyarakat ini didasarkan pada pengamatan atas pelaksanaan pencatatan sediaan, yang dilakukan pada usaha toko dari Panti Asuhan K.K di Surabaya.
Panti Asuhan K.K di Surabaya memiliki beberapa cabang yaitu di Flores, Lawang dan Blitar. Dalam operasional sehari hari, panti asuhan ini tentu memerlukan dana kas. Sumber dana yang ada bisa diperoleh dari berbagai sumber, misalnya sumbangan kas dari para donatur, sumbangan barang konsumsi dari para donatur bahkan dana pribadi dari pemilik sendiri yang berkarya di suatu perusahaan kecil.
Biaya operasional panti asuhan secara harian yang tidak sedikit, tentu memerlukan upaya lain sebagai sumber dana. Toko kecil K.K, yang merupakan divisi salah satu sumber pendapatan, menjual barang dagangan kebutuhan masyarakat sehari hari. Hal ini dilakukan oleh pimpinan sebagai langkah terobosan panti asuhan dalam mengisi sumber kas yang ada. Fluktuasi dana kas dari penjualan banyak disebabkan berbagai faktor. Adanya barang konsumsi yang hampir mendekati masa tanggal kedaluwarsa tentu diupayakan dijual dengan memberikan jumlah potongan. Melihat uraian sederhana ini, aktiivitas penjualan barang dagangan yang telah dilakukan oleh toko ini tentu membutuhkan suatu pencatatan, yang mana dari hasil pengolahan catatan yang ada diharapkan dapat memberikan informasi. Panti asuhan ini memiliki cukup banyak anak panti yang menjadi tanggung jawabnya, dan mengingat sumber dana kas yang ada sangat terbatas, maka dapatlah dimaklumi apabila petugas-pertugas yang ada tidak banyak jumlahnya. Jadi adanya satu dua orang petugas yang ada di panti asuhan ini yang dapat dikatakan sangat terbatas, baik dalam pengertian jumlah maupun keterbatasan kompetensi yang dimiliki, apalagi petugas yang memiliki kompetensi mampu dalam melakukan penghitungan rugi laba atas sediaaan barang dagangan yang telah dijual. Petugas toko hanya melaporkan jumlah dana akibat penjualan, dan melakukan pembelian apabila sediaan barang dagangan yang ada hampir habis. Pengkaderan yang dilakukan kepada petugas yang ada tentu tidak semudah yang dikatakan, sebab petugas yang sama juga dituntut dalam tugas dan kewajibannya sendiri sebagai petugas panti asuhan. Dengan melihat kondisi yang serba terbatas ini, kunjungan dalam melakukan pengamatan dalam pengabdian ini hanya disediakan waktu sekitar satu sampai satu setengah jam per hari. Jadi dalam waktu terbatas tim melakukan pengamatan, pengarahan serta pendampingan pencatatan akuntansi yang benar. Dengan demikian maka pengabdian masyarakat yang dilakukan dibagi ke dalam 4 tahapan, dimana

masing-masing tahapan pada umumnya berlangsung selama satu pekan. Adapun empat tahapan itu yaitu :

a.Mendata awal sediaan

Pelaksanaan lapangan diawali dengan mendata seluruh sediaan barang dagangan yang ada.Berbagai barang dagangan seperti alat tulis, obat-obatan, konsinyasi es krim, keperluan bayi, kebutuhan dapur dan sebagainya. Pemilahan barang yang tersedia kedalam dua kelompok yaitu barang dagangan yang memang dipersiapkan untuk dijual dan barang yang diperuntukkan untuk dikonsumsi kepentingan internal, untuk kebutuhan anak panti asuhan.

b.*Grouping* dan *record stock*

Setelah pelaksanaan pendataan awal sediaan telah dilakukan, maka tahapan berikutnya adalah melakukan penggolongan sediaan ke dalam kelompok yang sejenis dan melakukan pencatatan sediaan kedalam kartu stok yang ada.

Pengamatan atas sediaan yang ada menuntut kejelian, sehingga tim pelaksana lapangan memisahkan barang sediaan yang telah kedaluwarsa yang telah jauh masa berlakunya maupun sediaan yang akan dekat masa kedaluwarsanya, dengan sediaan yang masih baik.

c. Pelatihan Pendampingan Petugas

Setelah dilaluinya ke dua tahapan yang ada, maka petugas panti asuhan yang merangkap sebagai petugas toko di lapangan diberikan pendampingan pelatihan pencatatan maupun cara melakukan penisian pada lembar sediaan yang ada. Mempertimbangkan bahwa tahapan ini adalah penting maka pada tahapan ini dilakukan selama dua pekan.

Jadi pada tahapan ini petugas toko harus dapat melakukan pencatatan sediaan dalam kartu sediaan berdasar kelompok yang ada. Kemudian dilakukan juga pencatatan kedalam buku sediaan berupa mutasi yang ada. Kartu stok hanya dicatat berdasarkan akumulasi mutasi yang terdapat dalam buku sediaan. Jadi methode perpetual secara phisik dilakukan pencatatannya dalam buku sediaan.

d. Review Pelaksanaan

Pelaksanaan tahapan pelatihan dimaksudkan sebagai tahapan dimana petugas toko dapat secara mandiri melakukan pencatatan dan pengisian sediaan ke dalam lembar-lembar yang telah disediakan. Kemandirian petugas ini dimaksudkan sebagai kemampuan petugas dalam mengolah data sediaan yang ada kedalam penghitungan rugi laba. Jadi pada tahapan review pelaksanaan ini, tim pelaksana pengabdian pada masyarakat melakukan pengamatan ,

pendampingan sejauh mana kemandirian petugas dapat melaksanakan tugasnya dalam penyiapan laporan akuntansi secara mandiri.
Perlu dicatat bahwa penyusunan perhitungan rugi laba yang ada, terbatas sampai pada penghitungan rugi laba sediaan barang saja, bukan penghitungan rugi laba entitas yaitu toko.

Dari paparan di atas tampak bahwa serangkaian tahapan dilakukan untuk mensosialisasikan laporan akuntansi sebagai literasi yang harus dipahami oleh petugas yang ada untuk mengolah data yang sudah diinput menjadi informasi bagi siapa saja, khususnya bagi pemilik yang berkepentingan terhadap pengambilan keputusan. Kendala-kendala yang harus diperhitungkan dalam melakukan persiapan stok sediaan untuk laporan akuntansi menyangkut laporan sediaan awal barang, sediaan barang dagangan yang akan jatuh tempo (kedaluwarsa), sediaan barang yang rusak karena faktor gangguan tikus, sediaan barang yang dipakai untuk kebutuhan internal bagi anak-anak panti asuhan. Kendala-kendala ini tentu menyangkut penataan phisik atas barang yang akan dijual didalam toko. Jadi penataan harus dilakukan sedemikian rupa agar cepat terjual serta adanya catatan khusus dalam laporan sediaan barang dagangan yang ada. Kendala lain yaitu kompetensi yang dimiliki oleh petugas panti asuhan yang putus sekolah sejak tingkat sekolah dasar, terbatasnya tenaga yang dapat menggantikan posisi sebagai tenaga administrasi, keengganan untuk melakukan pencatatan data sediaan pada lembar lembar kartu sediaan yang mencakup banyak item. Dengan demikian hasil-hasil penelitian terdahulu yang ada, yang menyatakan bahwa literasi akuntansi pada umumnya sangat sulit untuk diterapkan pelaksanaannya pada UMKM adalah benar.
Tedjasuksmana (2014) dalam paaparannya menggaris-bawahi bahwa pendampingan manajerial UMKM perlu dipertimbangkan dengan melibatkan kerjasama dengan perguruan tinggi sebagai pelaksanaan tridarma. Apalagi tidak disangkal bahwa UMKM masih memiliki keterbatasan berbagai kompetensi dan keahlian lainnya, termasuk pemahaman dalam akuntansi.

Model PENCATATAN SEDIAAN

Pencatatan sediaan barang dagangan ke dalam lembar kartu stok, perlu mempertimbangkan adanya barang yang akan jatuh tempo dalam masa kedaluwarsa. Pertimbangan ini dilakukan bahwa penjualan barang kebutuhan sehari-hari telah banyak ditemui pada toko-toko swalayan yang ada di sekitar panti asuhan. Jadi adanya persaingan di sekitar lokasi panti asuhan tentu barang-barang yang ada di toko tidak memiliki kelancaran dalam

penjualannya. Dengan melakukan pengamatan terhadap sediaan barang yang akan jatuh tempo, petugas diharapkan dapat melakukan *display* di tempat yang ada sebaik mungkin, dan ditempatkan dengan kode tertentu agar dapat terjual. Namun apabila sudah sangat dekat masa kedaluwarsanya , pada umumnya diberikan potongan harga, karena keluhan dari konsumen, disamping itu pada umumnya jika harga tetap normal maka konsumen akan meninggalkan toko. Berikut diberikan contoh pengisisan pada kartu sediaan yang ada, secara manual dengan melihat kondisi nyata bahwa toko panti KK tidak memiliki komputer.

Nama barang : SUSU SGM
Kartu No : ……..

Satuan : BOX

Tg	No Bukti	KETERANGAN	Masuk	Keluar	SISA
16/4-18	222	Exp 10/18 (donasi) Exp 01/19 (beli) Exp 01/20			5 1 2

Model PENGHITUNGAN RUGI – LABA SEDIAAN BARANG DAGANGAN

Model penghitungan rugi laba seperti di bawah ini, merupakan pertimbangan tim pengabdian pada masyarakat yang ada. Model penghitungan rugi laba yang ada ini mempertimbangkan beberapa hal misalnya keterbatasan waktu petugas, kendala kompetensi yang dimiliki serta kemudahan baik bagi pengguna maupun bagi pemilik sebagai pembaca laporan.

Methode pengisian ini dibuat sangat sederhana menyesuaikan dengan kondisi petugas administrasi. Harapan peneliti untuk melakukan penyusunan perhitungan rugi laba dengan model standar, sewperti yang tercantum dalam buku teks ternyata tidak sebagaimana yang diharapkan, sehingga perlu dicarikan model yang lebih sederhana, mudah dan cepat diharapkan dapat digunakan. Penghitungan harga pokok sediaan barang memang membutuhkan kejelian, mengingat adanya harga supplier yang memberikan potongan, dan

beban tambahan lain. Potongan supplier diterima karena dengan pertimbangan bahwa penyalurnya adalah panti asuhan.

Item			**Item**			**Item**			**Item**			**Item**		
H. GROSIR/ H.BELI Rp.			**H. GROSIR/ H.BELI Rp.**			**H. GROSIR/ H.BELI Rp.**			**H. GROSIR/ H.BELI Rp.**			**H. GROSIR/ H.BELI Rp.**		
H. JUAL Rp.			**H. JUAL Rp.**			**H. JUAL Rp.**			**H. JUAL Rp.**			**H. JUAL Rp.**		
PENJUALAN			**PENJUALAN**			**PENJUALAN**			**PENJUALAN**			**PENJUALAN**		
Tg	**Jml** / **Harga**	**Total**	**Tg**	**Jml** / **Harga**	**Total**	**Tg**	**Jml** / **Harga**	**Total**	**Tg**	**Jml** / **Harga**	**Total**	**Tg**	**Jml** / **Harga**	**Total**
StokAwal .....unit			StokAwal .....unit			StokAwal .....unit			StokAwal .....unit			StokAwal .....unit		
StokTerjual .....unit			StokTerjual .....unit			StokTerjual .....unit			StokTerjual .....unit			StokTerjual .....unit		
StokAkhir.....unit			StokAkhir.....unit			StokAkhir.....unit			StokAkhir.....unit			StokAkhir.....unit		
Penjualan .....xRp.			Penjualan .....xRp.			Penjualan .....xRp.			Penjualan .....xRp.			Penjualan .....xRp.		
Rp.			Rp.			Rp.			Rp.			Rp.		
Pokok/ Beli .....xRp.			Pokok/ Beli .....xRp.			Pokok/ Beli .....xRp.			Pokok/ Beli .....xRp.			Pokok/ Beli .....xRp.		
Rp.			Rp.			Rp.			Rp.			Rp.		
Rugi/Laba.....			Rugi/Laba.....			Rugi/Laba.....			Rugi/Laba.....			Rugi/Laba.....		

PENUTUP

Dalam mengelola usaha sekalipun kecil dan sederhana, masih tetap membutuhkan pencatatanm dengan harapan bahwa catatan tersebut dapat memnerikan informasi khususnya bagi pemilik. Beberapa ketrampilan juga perlu diperhatikan. Ketrampilan teknis melibatkan kemampuan teknik rekayasa, keuangan, akuntansi dan pemasaran, yang diperoleh lewat pendidikan formal. Kemampuan ketrampilan interpersonal melibatkan penyerahan tugas-tugas kepada bawahan yang mampu mengelola. Ketrampilan konsepsional berkaitan dengan kemampuan menganalisa, melakukan identifikasi problem, membuat keputusan dan mengobservasi usaha-usaha untuk perluasan bisnis.

Seyogyanya perlu adanya mata kuliah kewirausahaan pada fakultas ekonomi , dengan menekankan pada aspek magang dalam tugas ujian yang ada di toko-toko maupun usaha kecil lainnya. Praktek ini memungkinkan mahasiswa melihat realita dilapangan bahwa tidak semata maya konsep akuntansi di bangku kuliah langsung dapat diterapkan.

DAFTAR PUSTAKA

Caudia. C.P. Application of Accrual and Cash Accounting: implicationfor Small and Medium Enterprises in Metro Manila. *DLSU BUSINESS AND ECONOMICS REVIEW 17 (1)*, De La Salle University, Manila.

Elizabeth Penti Kurniawati, Paskah Ika Nugroho, Chandra Arifin, 2012. Penerapan Akuntansi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), *Informatics and Busisness Institute Darmajaya JMK vol 10, no 2*.

Sri Ernawati, Jumirin Asyikin , Octavia Sari. 2016. Penerapan Sistem Akuntansi Dasar pada Usaha Kecil Menengah di kota Banjarmasin, *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi WIGA, vol 6 no 2 hal 81-91*.

Tedjasuksmana, Budianto. 2014. Potret UMKM Indonesia dalam menghadapi masyarakat Ekonomi ASEAN 2015, the 7th NCFB and Doctoral Cooloquium 2014, Towars A New Indonesia Business Architecrure Sub Tema: *"Business And Economic Transformation Towards AEC 2015"*Fakultas Bisnis dan Pascasarjana UKWMS

Zulfikar, Tashadi Tarmizi dan Arianto. 2012. Praktek Akuntansi : kajian Faktor Motivasi Adopsi Pada Usaha Kecil Menengah di Kalimantan Barat. *Jurnal Eksos, Vol 8 , No 1 , hal 34-40.*

PENGARUH *GOOD CORPORATE GOVERNANCE* TERHADAP KINERJA KEUANGAN PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR INDUSTRI REAL ESTATE DAN PROPERTY DI BEI PERIODE 2014-2016

Eky Putra Sejati, Kartika Hendra Titisari, Yuli Chomsatu
Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Islam Batik Surakarta
Jl.KH.Agus Salim No.10, Jawa Tengah 57147, Indonesia
Email: Ekyputras182@gmail.com

Abstract *: This study aims to determine whether there is partial influence of independent board of commissioners, boards of directors, audit committee, managerial ownership and institutional ownership of financial performance. This research uses quantitative research. The population in this study are all real estate and property sector companies listed on Indonesia Stock Exchange (IDX) and continuously publish financial report in 2014-2016. Pursuant to purposive sampling method , the sample obtained as many as 19 company, so that data obtained 57 data observation. The method of analysis used is multiple regression analysis. The result of the research stated that 1) Partially the independent board and Board of Directors variables influence the financial performance, while audit committee, managerial and institutional ownership have no effect on financial performance. 2) Simultaneously independent board of commissioners, board of directors, audit committee, managerial ownership, institutional ownership of financial performance.*

Keywords: *Good Corporate Governance and Financial Performance*

PENDAHULUAN

Persaingan dalam dunia bisnis saat ini terbilang sangat pesat, sehingga setiap perusahaan harus bersaing secara ketat. Perusahaan harus memiliki strategi untuk bersaing dengan cara menerapkan tata kelola perusahaan yang baik. *Good corporate governance* adalah sebuah konsep yang menekankan pentingnya hak pemegang saham untuk memperoleh informasi yang akurat, benar dan tepat waktu. Selain itu juga menunjukkan kewajiban perusahaan untuk mengungkapkan (*disclosure*) semua informasi keuangan kinerja perusahaan secara akurat, tepat waktu dan transparan. Oleh karena itu perusahaan publik harus memandang *good corporate governance* bukan sebagai aksesoris belaka, tetapi sebagai upaya peningkatan kinerja dan nilai perusahaan.

Dalam penerapan *good corporate governance* terdapat beberapa mekanisme yaitu dari pihak internal perusahaan seperti kepemilikan manajerial, kepemilikan institusional, dewan direksi, dewan komisaris, karyawan, dan pihak eksternal perusahaan yang meliputi investor kreditur, pemerintah, masyarakat, dan pihak-pihak lain yang

berkepentingan (*stakeholders*) (Arifin, 2005). Mekanisme *good corporate governance* diyakini dapat meminimalisir terjadinya *agency problem*. Jensen dan Meckling (1976) dalam teori agensinya mengatakan bahwa *agency problem* timbul karena adanya perbedaan kepentingan antara pemilik perusahaan (*principal*) dengan manajemen (*agent*). Untuk memunculkan keselarasan antara pemilik perusahaan dan manajemen, diperlukan transparansi dari pihak manajemen kepada pemilik perusahaan, serta keadilan kepada *stakeholders* lain.

Penelitian mengenai pengaruh mekanisme *Good Corporate Governance* terhadap kinerja perusahaan telah banyak dilakukan, diantaranya penelitian Alina Addiyah dan Anis Chariri (2014) dilakukan dengan metode *purposive* sampling, kinerja perusahaan diukur menggunakan *Cash Flow Return Of Asset* (CFROA), dengan sampel sebanyak 23 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode penelitian yaitu tahun 2010-2012. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran dewan komisaris dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan sedangkan ukuran dewan direksi berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan. Penelitian selanjutnya adalah penelitian Iqbal Bukhori dan Raharja (2012). Penelitian dilakukan dengan metode random sampling, nilai perusahaan diukur menggunakan *cash flow return on asset* (CFROA), dengan sampel sebanyak 160 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2010. Hasil penelitian menunjukan bahwa ketiga variabel independen, yaitu dewan direksi, dewan komisaris, serta ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Alasan pemilihan industri real estate dan property sebagai sampel karena sektor industri *property* sebagai salah satu instrumen usaha biasanya dipilih investor. Industri *property* dan *real estate* merupakan salah satu alternatif investasi yang diminati investor dimana investasi di sektor ini merupakan investasi jangka panjang dan aktiva multiguna yang dapat digunakan oleh perusahaan sebagai jaminan. Dengan meningkatnya status kepemilikan rumah milik sendiri akan memberikan kesempatan yang besar khususnya bagi perusahaan industri properti untuk lebih meningkatkan pembangunan perumahan, apartemen, dan bangunan lainnya yang lebih strategis di kota-kota besar dan daerah prospek lainnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh secara parsial dewan komisaris independen, dewan direksi, komite audit, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional terhadap kinerja keuangan.

KAJIAN PUSTAKA

Teori Keagenan

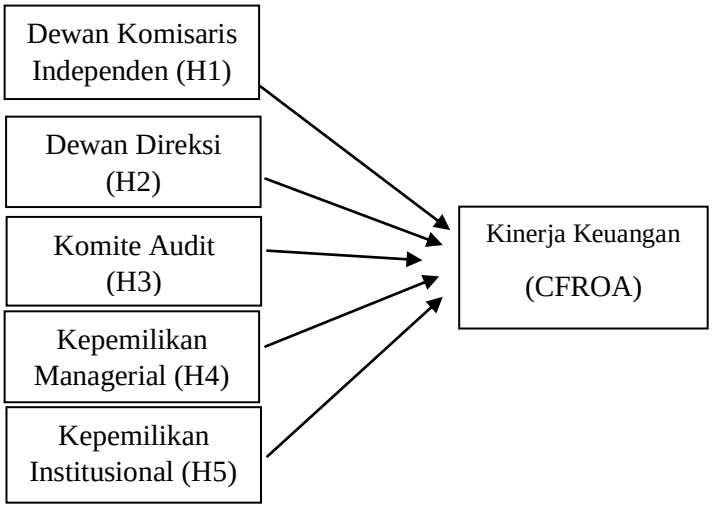
Teori keagenan merupakan hal dasar yang digunakan untuk memahami konsep *Corporate Governance*. Teori agen ini dikembangkan oleh Michael Johnson, yang memandang bahwa manajemen perusahaan (*agent*) akan bertindak dengan penuh kesadaran bagi kepentingannya sendiri, bukan sebagai pihak yang bijaksana serta adil terhadap pemegang saham.

Good Corporate Governance

OECD (2004) mendefinisikan *Corporate Governance* sebagai suatu sistem dimana sebuah perusahaan atau entitas bisnis diarahkan dan diawasi. Sejalan dengan itu, maka struktur dari *Corporate Governance* menjelaskan distribusi hak-hak dan tanggung jawab dari masing-masing pihak yang terlibat dalam sebuah bisnis, yaitu antara lain dewan komisaris dan direksi, manajer, pemegang saham, serta pihak-pihak lain yang terkait sebagai *stakeholders*. Selanjutnya, struktur dari *Corporate Governance* juga menjelaskan bagaimana aturan dan prosedur dalam pengambilan dan pemutusan kebijakan sehingga dengan melakukan itu semua maka tujuan perusahaan dan pemantauan kinerjanya dapat dipertangungjawabkan dan dilakukan dengan baik. Dalam pedoman tersebut KNKG (Komite Nasional Kebijakan *Governance*) memaparkan prinsip-prinsip GCG sebagai berikut:

- Transparansi (*Transparency*)
- Akuntabilitas (*Accountability*)
- Responsibilitas (*Responsibility*)
- Independensi (*Independency*)
- Kewajaran dan kesetaraan (*Fairness*)

Model Hipotesis



H1. Dewan Komisaris Independen(X1)berpengaruh terhadap kinerja keuangan(Y)
H2. Dewan direksi(X2) berpengaruh terhadap kinerja keuangan(Y)
H3. Komite audit(X3) tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan(Y)
H4. Komite Audit(X4) tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan(Y)
H5. Kepemilikan Managerial(X5) tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan(Y)

METODE

Jenis Penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya harus sistematis, terencana, dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya.

Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini adalah data sekunder yaitu data laporan keuangan perusahaan sektor *manufacture real estate* dan *property* tahun 2014-2016 yang dipublikasikan di website resmi Bursa Efek Indonesia yaitu *www.idx.co.id*. Penentuan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dengan kriteria sebagai berikut : 1) Perusahaan sektor *real estate* dan *property* yang mempublikasikan laporan keuangan yang telah di audit tahun 2014-2016. 2) Perusahaan sektor *real estate* dan *property* yang memiliki laba positif pada periode pengamatan penelitian, 3) Perusahaan sektor *real estate* dan *property* yang mempublikasikan laporan keuangan dengan lengkap.

Teknik Analisis Data

- Uji Asumsi Klasik yang terdiri dari: Uji Normalitas, Uji Autokolerasi, Uji Heteroskedasitisitas, Uji Multikolinearitas.
- Analisis Regresi Linier Berganda
  - Model Regresi Berganda
    Analisis regresi linier berganda adalah teknik melalui koefisien parameter untuk mengetahui besarnya variabel independen terhadap variabel dependen.
  - Uji Kelayakan Model
    Uji Kelayakan Model (F) merupakan tahap awal untuk mengindentifikasi model regresi tersebut apakah layak atau tidak.
  - Uji Hipotesis (Uji t)
    Uji statistik t digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial.

- Uji Koefisien Determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur sejauh mana kemampuan model menerangkan variasi variable dependen.

HASIL ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan metode *purposive sampling* , sampel yang diperoleh sebanyak 19 perusahaan sektor *real estate* dan *property* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode tahun 2014-2016, sehingga data yang diperoleh sebanyak 57 data observasi.

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas

Variabel	N	Sig	Std	Keterangan
Unstandardized Residual	57	0,934	> 0,05	Data terdistribusi normal

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil uji normalitas menunjukkan bahwa variabel *unstandardized residual* memiliki nilai sig 0,934 yaitu lebih besar dari (> 0,05), maka dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi secara normal.

Tabel 2. Hasil Uji Autokorelasi

Variabel	N	Sig	Std	Keterangan
Unstandardized Residual	57	0,351	> 0,05	Tidak ada autokorelasi

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan uji autokorelasi menunjukkan bahwa variabel *unstandardized residual* memiliki nilai sig 0,351 yaitu lebih besar dari (> 0,05) , maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada gejala autokorelasi dalam model regresi pada penelitian ini.

Tabel 3. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	**Tolerance**	**Std**	**VIF**	**Std**	**Keterangan**
H1	0,885	>0,01	1,129	<10	Tidak ada multikolinearitas
H2	0,921	>0,01	1,086	<10	Tidak ada multikolinearitas
H3	0,927	>0,01	1,078	<10	Tidak ada multikolinearitas
H4	0,945	>0,01	1,058	<10	Tidak ada multikolinearitas
H5	0,979	>0,01	1,021	<10	Tidak ada multikolinearitas

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwa variabel Dewan Komisaris Independen memiliki nilai *tolerance* 0,885

lebih besar dari 0,01 dan nilai VIF sebesar 1,129 kurang dari 10 , Dewan Direksi memiliki nilai *tolerance* 0,921 lebih besar dari 0,01 dan nilai VIF sebesar 1,086 kurang dari 10, Komite Audit memiliki nilai *tolerance* 0,927 lebih besar dari 0,01 dan nilai VIF sebesar 1,078 kurang dari 10, Kepemilikan Managerial memliki nilai *tolerance* 0,945 lebih besar dari 0,01 dan nilai VIF sebesar 1,058 kurang dari 10, Kepemilikan institusional memiliki nilai *tolerance* 0,979 lebih besar dari 0,01 dan nilai VIF sebesar 1,021 kurang dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independen (Dewan Komisaris Independen, Dewan Direksi, Kepemilikan Managerial, Kepemilikan institusional) yang digunakan dalam penelitian ini tidak ada gejala multikolinearitas.

Tabel 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig	Std	Keterangan
H1	0,135	>0,05	Tidak Ada Heteroskedastisitas
H2	0,001	>0,05	Terdapat Heteroskedastisitas
H3	0,609	< 0,05	Tidak Ada Heteroskedastisitas
H4	0,806	>0,05	Tidak Ada Heteroskedastisitas
H5	0,064	>0,05	Tidak Ada Heteroskedastisitas

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa variabel Dewan Komisaris Independen memiliki nilai signifikansi sebesar 0,135 lebih besar dari (>0,05) , Dewan Direksi memiliki nilai signifikansi sebesar 0,001 lebih kecil dari (>0,05), Komite Audit memiliki nilai signifikansi 0,609 lebih kecil dari (>0,05) , Kepemilikan Managerial memiliki nilai signifikansi 0,806 lebih besar dari (> 0,05) dan Kepemilikan Institusional memiliki nilai signifikansi 0,064 lebih besar dari (> 0,05) sehingga variabel Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, Kepemilikan Mangerial dan Kepemilikan Institusional tidak terdapat gejala heteroskedastisitas sedangkan Dewan Direksi terdapat heteroskedastisitas.

Tabel 5. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Variabel	B
Konstanta	0,094
H1	-0,064
H2	-0,007
H3	0,006
H4	0,001
H5	-0,019

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil pengujian analisis regresi linier berganda, maka didapat persamaan regresinya sebagai berikut :

Y = 0,94 - 0,064 X1-0,007 X2 + 0,006 X3 + 0,001 X4-0,019 X5

Keterangan:
Y : Kinerja keuangan
X1 : Dewan komisaris independen
X2 : Dewan direksi
X3 : Komite audit
X4 : Kepemilikan manajerial
X5 : Kepemilikan institusional

- Nilai konstanta (a) sebesar 0,094 menunjukan bahwa semua variabel independen bernilai 0, maka tingkat profitabilitas sebesar 0,094.
- Besarnya nilai koefisien regresi Dewan Komisaris Independen adalah -0,064. Nilai yang negatif menunjukan bahwa apabila variabel Dewan Komisaris Independen naik sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti penurunan kinerja keuangan sebesar 0,064 (6,4%).
- Besarnya nilai koefisien regresi Dewan Direksi adalah -0,007. Nilai yang negatif menunjukan bahwa apabila variabel Dewan Direksi naik sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti penurunan kinerja keuangan sebesar 0,007 (0,7 %).
- Besarnya nilai koefisien regresi Komite Audit adalah 0,006. Nilai yang positif menunjukan bahwa apabila variabel Komite Audit naik sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti peningkatan kinerja keuangan sebesar 0,006 (0,6 %).
- Besarnya nilai koefisien regresi Kepemilikan Managerial adalah 0,001. Nilai yang positif menunjukan bahwa apabila variabel Kepemilikan Managerial naik sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti peningkatan kinerja keuangan sebesar 0,001 (0,1 %).
- Besarnya nilai koefisien regresi Kepemilikan Institusional adalah -0,019. Nilai yang negatif menunjukan bahwa apabila variabel

Kepemilikan Institusional turun sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti penurunan kinerja keuangan sebesar 0,019 (1,9 %).

Tabel 6. Hasil Uji F

Model	F_{hitung}	F_{tabel}	Sig	Std	Keterangan
1	3,298	2,29	0,012	< 0,05	H5 ditolak

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil pengujian uji F ditabel 6 diatas diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 3,298 yaitu F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} (3,298 > 2,29) dan nilai signifikansi sebesar 0,012 lebih kecil dari 0,05 (0,012 < 0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa H_o ditolak dan H_a diterima atau dengan kata lain variabel independen (dewan komisaris independen, dewan direksi, komite audit, kepemilikan managerial dan kepemilikan institusional) yang digunakan dalam penelitian ini secara simultan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan.

Tabel 7. Hasil Uji t

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig	Std	Keterangan
H1	-2,469	-1,676	0,017	< 0,05	Diterima
H2	-3,589	-1,676	0,001	<0,05	Diterima
H3	-1,460	-1,676	0,151	> 0,05	Ditolak
H4	-0,155	-1,676	0,877	> 0,05	Ditolak
H5	-0,069	-1,676	0,945	>0,05	Ditolak

Sumber : Data sekunder yang diolah

H1 : Hasil pengujian secara parsial variabel Dewan Komisaris Independen diperoleh nilai t_{hitung} sebesar -2,469 dengan asumsi t_{hitung}lebih besar dari t_{tabel} (-2,469 > -1,676) dan nilai signifikansi sebesar 0,017 dengan asumsi nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 (0,017<0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa H_o ditolak dan H_1 diterima atau dengan kata lain variabel Dewan Komisaris Independen secara parsial berpengaruh terhadap kinerja keuangan, maka H1 diterima.

H2 : Hasil pengujian secara parsial variabel Dewan Direksi diperoleh nilai -t_{hitung} sebesar -3,589 dengan asumsi-t_{hitung} lebih besar dari -t_{tabel} (-3,589 > -1,676) dan nilai signifikansi sebesar 0,001 dengan asumsi nilai signifikansi lebih kecil dari 0,001 (0,001 < 0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa H_o ditolak dan H_2 diterima atau dengan kata lain variabel dewan direksi secara parsial berpengaruh

terhadap kinerja keuangan, maka H2 diterima.

H3 : Hasil pengujian secara parsial variabel Komite Audit diperoleh nilai t_{hitung} sebesar -1,460 dengan asumsi t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (-1,460 < -2,063) dan nilai signifikansi sebesar 0,151 ternyata nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 (0,151 > 0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa H_o diterima dan H_3 ditolak atau dengan kata lain variabel komite audit secara parsial tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan, maka H3 ditolak.

H4 : Hasil pengujian secara parsial variabel Kepemilikan Managerial diperoleh nilai t_{hitung} sebesar - 0,155 dengan asumsi t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (-0,155 < -1,676) dan nilai signifikansi sebesar 0,877 lebih besar dari 0,05 (0,877 > 0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_4 ditolak atau dengan kata lain variabel Kepemilikan Managerial secara parsial tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan, maka H4 ditolak.

H5 : Hasil pengujian secara parsial variabel Kepemilikan Institusional diperoleh nilai t_{hitung} sebesar -0,069 dengan asumsi t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (-0,069 < -1,676) dan nilai signifikansi sebesar 0,945 lebih besar dari 0,05 (0,945 > 0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_5 ditolak atau dengan kata lain variabel Kepemilikan Institusional secara parsial tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan, maka H5 ditolak.

Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	*Adjusted r square*	Keterangan
1	0,170	Variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independen

Sumber : Data sekunder yang diolah

Hasil uji koefisien determinasi (R^2) menunjukkan bahwa nilai *adjusted r square* 0,170 yaitu variabel dependen dalam penelitian ini dapat dijelaskan oleh variabel independen sebesar 17%, sedangkan sisanya 83% variabel dependen dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

PEMBAHASAN

Pengaruh *Good Corporate Governance* (Dewan komisaris independen) terhadap Kinerja keuangan

Dewan Komisaris Independen secara parsial berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Keberadaan dewan komisaris independen sangat penting bagi perusahaan karena dapat meminimalisir adanya tindak manajemen perusahaan yang tidak bersih dan tidak transparan. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil Penelitian Roza Mulyadi, (2016)

dan Muhammad Benny Alexandri, (2013) yang menunjukan bahwa Dewan Komisaris Independen berpengaruh terhadap kinerja keuangan, namun bertentangan dengan penelitian Addiyah dan Anis Chariri, (2014) menunjukan bahwa Dewan Komisaris Independen tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Pengaruh *Good Corporate Governance* (Dewan Direksi) terhadap Kinerja keuangan

Dewan direksi secara parsial berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Addiyah dan Anis Chariri, (2014) dan Muhammad Benny Alexandri, (2013) yang menunjukan bahwa variabel Dewan Direksi berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Hal tersebut mengindikasikan bahwa dewan direksi yang berperan dalam operasional perusahaan, maka akan meningkatkan kinerja perusahaan yang akan terlihat dari peningkatan kinerja perusahaan.

Pengaruh *Good Corporate Governance* (Komite Audit) terhadap Kinerja Keuangan

Komite audit secara parsial tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Roza Mulyadi, (2016) yang menunjukkan variabel Komite Audit tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan, namun bertentangan dengan hasil penelitian Karam Pal Narwal dan Sonia Jindal, (2015) dan penelitian Lucas Patrick Gideon Obeit Juliet (2014) yang menunjukan bahwa variabel Komite Audit berpengaruh terhadap kinerja keuangan karena adanya komite audit, diharapkan mampu menciptakan laporan keuangan yang relevan dan bebas dari manipulasi pihak manapun sehingga dapat digunakan sebagai evaluasi bagi manajemen. Komite audit juga diharapkan dapat menciptakan lingkungan usaha yang transparan dan nantinya dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Peningkatan perusahaan nantinya dapat meningkatkan kinerja keuangan perusahaan.

Pengaruh *Good Corporate Governance* (Kepemilikan Managerial) *t*erhadap Kinerja Keuangan

Kepemilikan Managerial secara parsial tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Hasil penelitian ini bertentangan dengan penelitian Roza Mulyadi, (2016) yang menunjukan bahwa variabel kepemilikan managerial berpengaruh terhadap kinerja keuangan karena dengan adanya kepemilikan manajer, dimana manajer sekaligus sebagai pemilik saham, maka kemungkinan adanya tindak manipulasi akan semakin kecil. Kepemilikan manajerial akan menciptakan kondisi yang transparan dan tidak ada manipulasi keuangan. Hal ini diharapkan akan meningkatkan kinerja perusahaan yang terlihat dari kinerja keuangan perusahaan tersebut.

Pengaruh *Good Corporate Governance* (Kepemilikan Institusional) terhadap Kinerja Keuangan

Kepemilikan Institusional secara parsial tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Penelitian ini bertentangan dengan penelitian Ika Surya dan Wahyu, (2013) variabel kepemilikan institusional berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Dengan terlaksananya fungsi pengawasan oleh pihak institusional melalui kepemilikan sahamnya, maka kinerja manajemen akan semakin terawasi dan dapat meminimalisasi tindak kecurangan yang dapat dilakukan oleh manajemen sehingga kinerja keuangan perusahaan dapat meningkat.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh secara parsial variabel dewan komisaris independen, dewan direksi, komite audit, kepemilikan managerial dan kepemilikan institusional terhadap kinerja keuangan. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Berdasarkan metode *purposive sampling* , sampel yang diperoleh sebanyak 19 perusahaan *real estate* dan *property* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode tahun 2012-2014, sehingga data yang diperoleh sebanyak 57 data observasi. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian meliputi statistik deskriptif, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji autokorelasi, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas), uji hipotesis (analisis regresi linier berganda, uji f, uji t, dan analisis koefisien determinasi (R^2). Berdasarkan hasil pengujian secara parsial menunjukan bahwa variabel independen dewan komisaris independen dan dewan direksi berpengaruh terhadap kinerja keuangan, sedangkan variabel independen komite audit , kepemilikan managerial dan kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Berdasarkan hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa variabel independen dewan komisaris independen, dewan direksi, komite audit, kepemilikan managerial dan kepemilikan institusional berpengaruh terhadap variabel dependen kinerja keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

Addiyah, Alina, and Anis Chariri . "Pengaruh Penerapan Corporate Governance Terhadap Kineja Keuangan Perbankan (Studi Pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2010-2012) ." *Diponegoro Journal Of Accounting*, 2014.

Ahmed, Esra, and Allam Hamdan. "The Impact of Corporate Governance On Firm Performance Evidence Bahrain Stock Exchange." *European Journal of Business and Innovation Research*, 2015.

Alexandri , Benny Mohammad, and Bunga Riyandi . "Financially Good Corporate Governance: Case in Transportation Sector in Indonesia ." *Journal Economy*, 2016.

Bukhori, Iqbal, and Raharja. "Pengaruh Good Corporate Governance dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan." *Diponegoro Journal Of Accounting*, 2012.

Ferial , Fery , Suhadak , and Ragil Siti Handayani . "Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan dan Efeknya terhadap Nilai Perusahaan (Studi Pada Badan Usaha Milik Negara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2014) ." *Jurnal Administrasi Bisnis* , 2016.

Herlambang, Setyarso, and Darsono. "Pengaruh Good Corporate Governance dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba." *Diponegoro Journal Of Accounting*, 2015.

Martsila, Surya Ika, and Wahyu Meiranto. "Pengaruh Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan." *Diponegoro Journal Of Accounting*, 2013.

Mulyadi, Roza. "Pengaruh Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan." *Jurnal Akuntansi*, 2016.

Narwal, Pal Karam , and Sonia Jindal. "The Impact of Corporate Governance on the Profitability: An Empirical Study of Indian Textile Industry ." *International Journal of Research in Management, Science & Technology*, 2015.

Natrion . "Pengaruh Corporate Governance Terhadap Manajemen Pajak." *Prosiding Seminar Nasional Inovasi Teknologi*, 2017.

Patrick , Lucas, Gideon Obeid , and Juliet Njau . "Corporate Governance Practices and Performance of Cooperative Financial Institutions ." *The International Journal Of Business & Management* , 2014.

Perdana, Sukma Ramadhan, and Raharja. "Analisis Pengaruh Corporate Governance Terhadap Nilai Perusahaan." *Diponegoro Journal Of Accounting*, 2014.

Rofina, Maria, and Patuh Maswar Priyadi. "Pengaruh Penerapan Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan di BEI." *Jurnal Ilmu & Riset Akuntans*, 2013.

Sulistyowati, and Fidiana. "Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Pada perusahaan Perbankan." *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* , 2017.

Yahya, Mohammad , Taher Saleh Alzurqan , and Jamil Fares Al_Sufy. "The Effect of Corporate Governance on the Performance of Jordanian Industrial Companies: An empirical study on Amman Stock Exchange." *International Journal of Humanities and Social Science*, 2011.

PENGARUH KINERJA KEUANGAN TERHADAP PERTUMBUHAN LABA SEKTOR INDUSTRI DASAR KIMIA DI BEI

Tri Hastuti Pamungkas,Siti Nurlaela,Kartika Hendra Titisari

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Batik Surakarta
Email: hastutpamungkas3796@gmail.com

Abstract:*Current Ratio, Total Asset Turn Over Ratio, Gross Profit Margin, Debt To Assets Ratio to profit growth. The population in this research is Chemical Industry base company that exists in Indonesia stock exchange during period of 2012 - 2017 as many as 62 Basic Chemical Industry company. The sampling technique used purposive sampling method which was obtained from the sample of 13 companies during the observation year. Data analysis method used is multiple linear regression method. The test results show that the Quick Ratio, Current Ratio, Total Asset Turn Over Ratio, Debt To Assets Ratio does not affect the profit growth, while Profit Margin Margin, affect the profit growth. Based on the determination coefficient test (R2) obtained coefficient of determination with Adjusted R2 value of 0.181. These results indicate that 18.1% of the variable profit growth can be explained by quick ratio, current ratio, total asset trunover, gross profit margin, and debt to asset ratio. Meanwhile, 81.9% dependent variable of earnings management is influenced by other variables that do not exist in this research.*

Keywords:*Gross Profit Margin, profit growth*

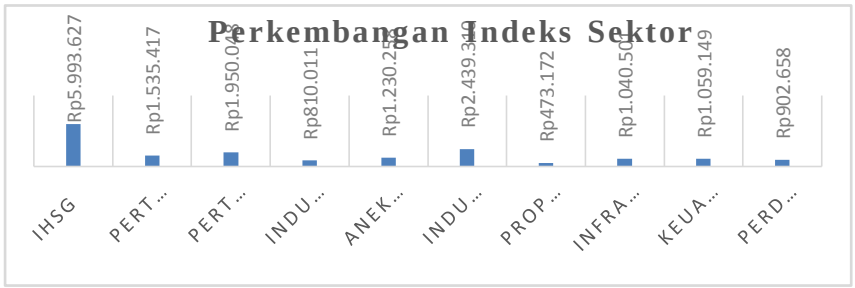
PENDAHULUAN

Dalam perkembangannya, pasar modal membawa peranan yang cukup penting dalam kegiatan perekonomian.Pasar modal menjadi barometer kondisi perekonomian suatu negara.Masyarakat Ekonomi ASEAN telah menjadi trending topic saat ini bahwa gagasan perdagangan bebas di antara negara-negara ASEAN telah dilaksanakan sejak 2015. Para pesaing tidak hanya dari pasar domestik tetapi juga dari pasar internasional khususnya di antara negara-negara ASEAN (Husna & Desiyanti, 2016).

Perekonomian di negara Nigeria telahdiidentifikasi sebagai mesin pertumbuhan karena cepatnya development. Kemampuan di sektor ini untuk menarik investasi lokal dan asing tergantung pada kemampuan mereka untuk memberikan kualitas tinggi informasi keuangan yang manakeputusan investasi dapat didasarkan (Alo, Akosile, & Ayoola, 2016).

Di negara Inggris dan AS berbasis pasar karena negara – negara ini memiliki tingkat perumbuhan jangka panjang yang sama. Negara – negara mempraktekan jenis model keuangan yang berpacukan pemerintahan sebagai rezim yang berkuasa. Hal ini juga berlaku di negara Eropa Timur, Timur Tengah, dan Afrika termasuk Libya, yang mempraktikkan sosialisme untuk waktu yang lama. Namun dalam berkembangnya jaman dan di bawah arahan IMF dan Bank Dunia banyak negara yang mereformasi ekonomi mereka dan mengadopsi kapitalisme secara bertahap, sebagian besar sebagai akibat kegagalan sosialisme dan khususnya untuk menyelamatkan ekonomi mereka ((Masaud, 2013).Di tahun 2018 perkembangan indek Indonesia di setiap sector.

Gambar 1
Perkembangan Indek Sektor

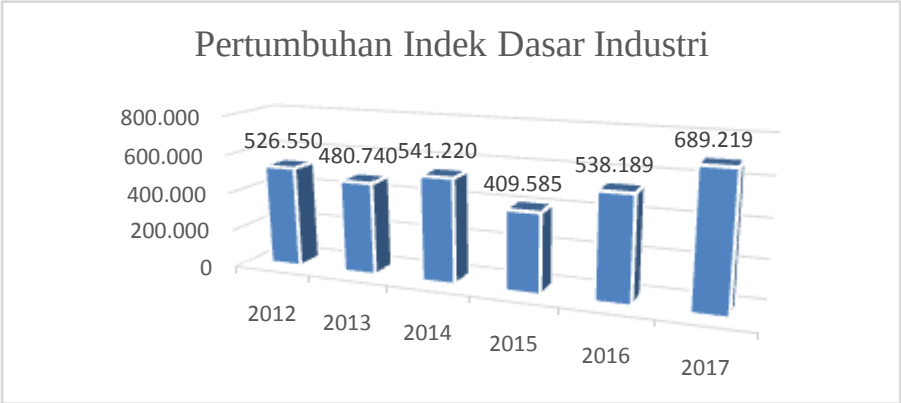


Sumber data Otoritas Jasa Keuangan

Dari gambar diatas kita dapat melihat perkembangan indek di semua sector yang ada di Indonesia. Mulai dari sekor IHSG yang mencapai indek sebesar 5.993.627, dari sector Pertanian sebesar 1,535.41, disusul dari sector pertambangan sebesar 1,950.048 , sedangkan dari sector Indusri dasar lebih rendah yaitu sebesar 8 10.011, lalu dari sekor Aneka Industri sebesar 1,230.258, dari sector Properti & Real Estate yaitu sebesar 473.172, sector Infransrukur sebesar 1,040.501, lalu dari sector keuangan 1,059.149, dan dari sector perdagangan sebesar 902.658. dari data tersebut maka jumlah Indek paling besar yaitu sector IHSG yaitu sebesar 5.993.627 , sedangkan indek yang paling kecil yaitu sector Properti & Real Estate yaitu sebesar 473.172. (Keuangan, 2018).

Perusahaan industri dasar kimia adalah salah satu sektor yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Gambar 2
Pertumbuhan Indek Dasar Indutri



Sumber data Otoritas Jasa Keuangan

Pertumbuhan Indek dasar indutri dari tahun ke tahun mengalami kenaikan dan penurunan. Dari tahun 2012 indek dasar industry mencapai 526.550 lalu di tahun 2013 mengalami penurunan mencapai 480.740, di tahun 2014 mengalami kenaikan sebesar 541.220, di tahun 2015 indek dasar indutri kembali mengalami penurunan hingga mencapai 409.585, akan tetapi indek dasar industry mengalami kenaikan di tahun 2016 & 2017 yaitu mencapai 538.189 & 689.219 (Keuangan, 2012 - 2017).Berdasarkan latar belakang diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisa *Quick Ratio (QR), Current Ratio, Total Asset Turn Over Ratio (TAT)*, *Gross Profit Margin (GPM)*, dan *Debt To Assets Ratio (DAR)* berpengaruh terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan Industri Dasar Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

KAJIAN PUSTAKA

Kinerja Keuangan

Salah satu cara investor dan kreditor melihat kondisi suatu perusahaan adalah dengan melihat kinerja keuangan perusahaan tersebut. Kinerja keuangan menurut (Fahmi I. , 2013) adalah hasil suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana perusahaan telah melaksanakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan dengan baik dan benar, seperti dengan membuat laporan keuangan yang telah memenuhi standar dan ketentuan dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK) atau General Acepted Accounting Principle (GAAP), dan lainnya. Kinerja keuangan adalah hasil analisi keuangan yang pada dasarnya dilakukan untuk

melakukan evaluasi kerja di masa lalu, dengan melakukan berbagai analisis sehingga diperoleh posisi keuangan perusahaan yang mewakili realitas perusahaan (Sari, Subroto, Nurlaela, 2016) Tinggi rendahnya kinerja suatu perusahaan merupakan dasar pertimbangan yang digunakan dalam pemilihan tujuan investasi oleh para invertor pada umumnya.

Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan tersebut. Laporan keuangan adalah bagian dari proses pelaporan keuangan (Novia, Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Perumbuhan Laba Pada Perbankan di BEI, 2013).

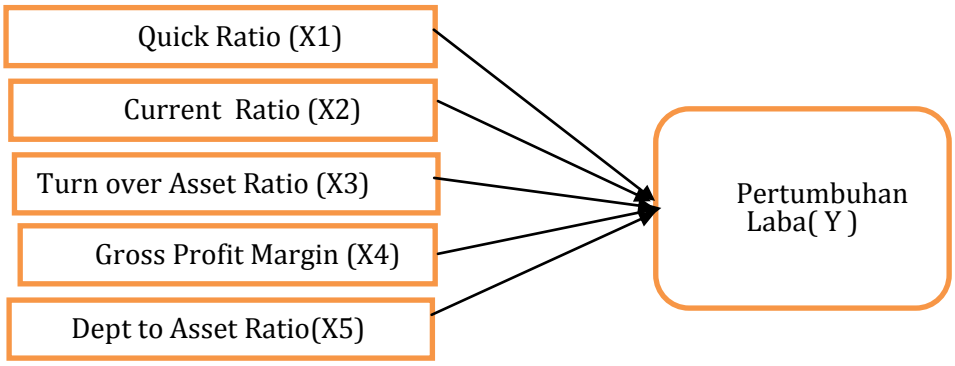
Ratio Keuangan

Rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya (Kasmir, 2014).

Pertumbuhan Laba

Menurut (Cahyaning, Nurlaela, Chomsatu, 2015) dengan adanya laba di dalam suatu perusahaan akan menjamin keberlangsungan usaha (going concern) perusahaan tersebut dan menghindarkan perusahaan dari likuidasi (kebangkrutan). Menurut (Gunawan, Wahyuni, 2013) Pertumbuhan laba di hitung dengan cara mengurangkan laba periode sekarang dengan laba periode sebelumnya kemudian dibagi dengan laba pada periode sebelumnya.

Model Hipotesis



Hipotesis Penelitian

H1 Pengaruh *Quick Ratio (QR)* Terhadap Pertumbuhan Laba
H2 Pengaruh *Current Ratio (CR)* Terhadap Pertumbuhan Laba
H3 Pengaruh *Total Asset Turn Over Ratio (TAT)* Terhadap Pertumbahan Laba
H4 Pengaruh *Gross Profit Margin (GPM)* Terhadap Pertumbuhan Laba
H5 Pengaruh *Dept to Asset Ratio (DAR)* Terhadap Pertumbuhan Laba

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Data

Jenis data yang digunakan adalah kuantitatif.Penelitian kuantitatif adalah metode positivistik dengan teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditentukan (Sugiyono, 2012).

Sumber Data dan Responden

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang berupa laporan keuangan tahunan yang telah dipublikasikan oleh perusahaan Industri Dasar Kimia tahun 2012 - 2017 pada website www.idx.co.id yang diterbitkan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI).

Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan perusahaan Industri Dasar Kimia yang terdaftar di bursa efek indonesia pada tahun 2012 – 2017 sebanyak 62 perusahaan Industri Dasar Kimia sebagai populasi. Sedangkan dalam pengambilan sampel peneliti menggunakan metode purposive sampling, yaitu teknik penentuan sample dengan menggunakan pertimbangan tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian atau masalah penelitian.Sampel dalam penelitian ini sebanyak 13 perusahaan.

TEKNIK ANALISIS DATA

Analisis Dekskriptif

Pengujian statistik deskriptif menghasilkan output berupa ukuran numerik yang lebih mudah dipahami pembaca. Dengan melihat data dari nilai rata-rata (mean), nilai standar deviasi, nilai maksimum,dan nilai minimum (Ghozali, 2011).

Uji Asumsi Klasik

Dalam uji asumsi klasik bertujuan agar model regresi pada penelitian ini signifikan dan representatif, maka model regresi tersebut harus memenuhi asumsi dasar klasik.

Uji Normalitas

Dalam pengujian normalitas ini bertujuan untuk menguji apakah data yang akan digunakan dalam model regresi berdistribusi normal atau tidak (Ghozali, 2009). Metode Kolmogrov-smirnov digunakan untuk mengetahui data yang digunakan dalam model regresi berdistribusi normal atau tidak. Data normal jika nilai Kolmogrov-smirnov lebih besar dari $\alpha = 0{,}05$(Ghozali, 2009).

Uji Multikolinieritas

Dalam uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas/independen (Ghozali, 2005) Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi kolerasi diantara variabel bebas/independen. Dengan melihat tolerance value atau variance inflation (VIF) dapat mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas dalam suatu model regresi.

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu atau tidak (Wibisono, 2016).

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance antara residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.

Pengujian Hipotesis

Teknis Analisis Regresi Berganda

Dalam penelitian ini menggunakan model regresi linier berganda.Model regresi ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh satu atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat. Penelitian ini menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + e$$

Keterangan:
Yt = Variabel Pertumbuhan laba
a = Koefisien konstanta

β= Koefisien regresi dari masing-masing variabel
X1 = Variabel QR
X2 = Variabel CR
X3 = Variabel TAT
X4 = Variabel GPM
X5 = Variabel DAR
e = Koefisien error (variabel pengganggu)

Uji Kelayakan Model (Uji F)

Menurut (Ghozali, 2012)uji statistic kelayakan model bertujuan untuk menunjukkan apakah semua variable bebas yang dimaksudkan dalam model mempunyai pengaruh secara simultan terhadap variable dependen.

Uji Hipotesis (Uji t)

Uji tbertujuan untuk menguji pengaruh variabel independent(bebas) secara parsial terhadap variabel *dependent* (terikat). Pengujian dilakukan dengan menggunakan significance level 0,05(a=5%).

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur tingkat kontribusi dari variabel independen secara besama-sama (simultan) dengan variabel terikat.

HASIL PENELITIAN

Statistik Deskriptif

Berdasarkan uji statistik deskriptif, hasil pengujian statistik deskriptif disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Table 1
Hasil data deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
QR	68	0.239	1.676	0.86425	0.351938
CR	68	0.574	2.871	1.47879	0.574878
GPM	68	-0.060	0.474	0.20810	0.127949
TAT	68	0.015	2.013	0.96169	0.416885
DAR	68	0.121	0.918	0.51872	0.189484
PL	68	-1.599	0.903	-0.23388	0.611450
ValidN(listwise)	68				

Sumber data diolah 2018

Dari hasil statistik deskriptif pada tabel 4 diatas menunjukkan bahwa variabel *quick ratio* nilai minimum sebesar 0,239 , maksimum sebesar 1,676 , dengan rata-rata (mean) sebesar 0,86425 dan tingkat std. deviasi sebesar 0,351938. Variabel *current ratio* nilai minimum sebesar 0,574, maksimum sebesar 2.871, dengan rata-rata (mean) sebesar 1,47879 dan tingkat std. deviasi sebesar 0,574878. Variabel *total asset turnover* nilai minimum sebesar 0,015, maksimum sebesar 2,013 , dengan rata-rata (mean) sebesar 0,96169dan tingkat std. deviasi sebesar 0,416885. Variabel *gross profit margin* nilai minimum sebesar -0,060, maksimum sebesar 0,474 , dengan rata-rata (mean) sebesar 0,20810dan tingkat std. deviasi sebesar 0,127949. Variabel *debt to asset ratio* nilai minimum sebesar 0,121 , maksimum sebesar 0,918 , dengan rata-rata

(mean) sebesar 0,51872dan tingkat std. deviasi sebesar 0,189484. Variabel pertumbuhan laba memiliki nilai minimum sebesar -1,599 , maksimum sebesar 0,903 , dengan rata-rata (mean) sebesar -0,23388 dan tingkat std. deviasi sebesar 0,611450.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Setelah dilakukan pengujian dengan menggunakan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut:

Table 2
Hasil Uji Normalitas

Variabel	Sig	Ketentuan	Kesimpulan
Unstandardized Residual	0,990	>0,05	Normal

Sumber data diolah 2018

Berdasarkan hasil uji normalitas pada tabel 5 diatas menunjukkan bahwa variabel *unstandardized residual* memiliki tingkat nilai signifikansi > 0,05 yaitu 0,990. Hal ini dapat disimpulkan bahwa data berdisitribusi secara normal.

Uji Multikolinier

Setelah dilakukan pengujian dengan menggunakan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut :

Table 3
Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance	VIF	Kesimpulan
QR	0,299	3,349	Tidak ada multikolinearitas
CR	0,385	2,601	Tidak ada multikolinearitas
TAT	0,659	1,332	Tidak ada multikolinearitas
GPM	0,659	1,518	Tidak ada multikolinearitas
DAR	0,627	1,596	Tidak ada multikolinearitas

Sumber data diolah 2018

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas pada tabel 6 diatas menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memiliki nilai tolerance > 0,1 dan nilai VIF < 10. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala multikolinearitas.

Uji Autokorelasi

Setelah dilakukan pengujian dengan menggunakan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut :

Table 4
Hasil Uji Autokorelasi

Model	*Durbin-Watson*	Ketentuan	Kesimpulan
1	2,127	dU < dw < 4-Du	Tidak ada Autokorelasi

Sumber data diolah 2018

Berdasarkan hasil uji autokorelasi pada tabel 7 diatas dengan metode *Durbin-Watson* (dw) menunjukkan bahwa nilai dw sebesar 2,127 sedangkan nilai dU dan dL adalah 1,7678 dan 1,4537. Dengan melihat ketentuan diatas bahwa nilai dw terletak diantara dU dan 4-dU, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada autokorelasi.

Uji Heteroskedastisitas

Setelah dilakukan pengujian menggunakan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 5
Hasil Uji Heteroskedastitas

No	Variabel Penelitian	Unstandarized Coefficients		Sig	Keterangan
		B	Sdt error		
1	QR	.000	0.352	1.000	Tidak terjadi problem heteroskedastisitas
2	CR	.000	0.190	1.000	Tidak terjadi problem heteroskedastisitas
3	GPM	.000	0.651	1.000	Tidak terjadi problem heteroskedastisitas
4	TAT	.000	0.187	1.000	Tidak terjadi problem heteroskedastisitas
5	DAR	.000	0.451	1.000	Tidak terjadi problem heteroskedastisitas

Sumber data diolah 2018

Hasil uji heteroskedastisitas pada tabel diatas menunjukkan bahwa seluruh variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini memiliki nilai signifikansi > 0,05. Dari hasil diatas dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas pada model regresi atau *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap homoskedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Berdasarkan pengujian diperoleh hasil analisis regresi linier berganda sebagai berikut:

Table 6
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	b (Koefisien Regresi)	Signifikansi
Konstanta (a)	-0.265	0.012
Quick Ratio	0.294	0.454
Current Ratio	2.416	0.127
Total Asset Turnover	-0.045	0.169
Gross Profit Margin	0.260	0.000

Debt to Asset Ratio	-0.265	0.921

Sumber data diolah 2018

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 8 dengan menggunakan SPSS, maka didapat persamaan regresi sebagai berikut:

$Y = -0{,}265 + 0{,}294X_1 + 2{,}416\ X_2 - 0{,}045X_3 + 0{,}260\ X_4 - 0{,}2651\ X_5$

Persamaan regresi yang terbentuk diatas memberikan suatu pengertian sebagai berikut :

a) Konstanta yang diperoleh sebesar -0,265 menyatakan bahwa apabila semua variabel independen bernilai 0, maka pertumbuhan laba akan sebesar -0,265.
b) Koefisien regresi *quick ratio* bernilai positif sebesar 0,294. Hal ini berarti bahwa apabila variabel *quick ratio* naik sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti kenaikan pertumbuhan laba sebesar 0,294%.
c) Koefisien regresi *current ratio* bernilai positif sebesar 2.416. Hal ini berarti bahwa apabila variabel *current ratio* naik sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti kenaikan pertumbuhan laba sebesar 2.416%.
d) Koefisien regresi *total asset turnover* bernilai negatif sebesar -0.045. Hal ini berarti bahwa apabila variabel *total asset turnover* naik sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti penurunan pertumbuhan laba sebesar 0.045%.
e) Koefisien regresi *gross profit margin* bernilai positif sebesar 0.26. Hal ini berarti bahwa apabila variabel *gross profit margin* naik sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti kenaikkan pertumbuhan laba sebesar 0.260%.
f) Koefisien regresi *debt to asset ratio* bernilai negatif sebesar --0.265. Hal ini berarti bahwa apabila variabel *debt to asset ratio* naik sebesar 1 persen dengan asumsi variabel yang lainnya tetap, maka akan diikuti penurunan pertumbuhan laba sebesar 0.265%.

Uji F

Setelah dilakukan pengujian dengan menggunakan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 7
Hasil Uji Kelayakan Model (Uji F)

Model	F_{hitung}	F_{tabel}	Sig	Ketentuan	Kesimpulan
1	3.961	2,35	0,004	<0,05	Model Signifikan

Sumber data diolah 2018

Dari hasil perhitungan tersebut diperoleh F_{hitung} sebesar 3,961. Ternyata besarnya F_{hitung} terletak didaerah tolak H_o yaitu $F_{hitung} > F_{tabel}$ (3,961 > 2,36) dan nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,004 yang artinya lebih kecil dari 0,05 (0,004 < 0,05). Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara simultan variabel independen (*quick ratio*, *current ratio*, *total asset turnover*, *gross profit margin* dan *debt to asset ratio*) berpengaruh terhadap variabel dependen (pertumbuhan laba).

Uji t

Setelah dilakukan pengujian dengan menggunakan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 8
Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig	Ketentuan	Kesimpulan
QR	-0,753	1,9987	0,454	<0,05	H_1ditolak

CR	1,549	1,9987	0,127	<0,05	H_2ditolak
TAT	1,390	1,9987	0,169	<0,05	H_3 ditolak
GPM	3,711	1,99897	0,000	<0,05	H_4diterima
DAR	-0,100	1,99897	0,921	<0,05	H_5ditolak

Sumber data diolah 2018

Berdasarkan hasil uji t dapat dijelaskan berdasarkan hipotesis yang terbentuk sebagai berikut:

a. Variable Quick Rasio memperoleh t_{hitung} sebesar -0,753. Ternyata t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (-0,753 < 1,998) dan nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,454 yang artinya lebih besar dari 0,05 (0,45 > 0,05). Maka hal ini berarti H_o diterima dan H_a ditolak atau dengan kata lain variabel *quick ratio* secara parsial tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Hasil ini menunjukkan bahwa Hipotesis 1 ditolak.
b. Variabel Current Rasio memperoleh t_{hitung} sebesar 1,549. Ternyata t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (1,549 < 1,998) dan nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,127 yang artinya lebih besar dari 0,05 (0,127 > 0,05). Maka hal ini berarti H_o diterima dan H_a ditolak atau dengan kata lain variabel *current ratio* secara parsial tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Hasil ini menunjukkan bahwa Hipotesis 2 ditolak.
c. Variable Total Asset Turn-over memperoleh t_{hitung} sebesar 1,390. Ternyata t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (1,390 < 1,998) dan nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,169 yang artinya lebih besar dari 0,05 (0,169 > 0,05). Maka hal ini berarti H_o diterima dan H_a ditolak atau dengan kata lain variabel *total asset turnover* secara parsial tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Hasil ini menunjukkan bahwa Hipotesis 3 ditolak.
d. Variabel Gross Profit Margin memperoleh t_{hitung} sebesar 3,711. Ternyata t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (3,711 > 1,998) dan nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,000 yang artinya lebih kecil dari 0,05 (0,000 < 0,05). Maka hal ini berarti H_o diterima dan H_a ditolak atau dengan kata lain variabel *gross profit margin* secara parsial berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Hasil ini menunjukkan bahwa Hipotesis 4 diterima.
e. Variable Debt to assets ratio memperoleh t_{hitung} sebesar -0,100. Ternyata t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (-0,100 < 2,003) dan nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,921 yang artinya lebih besar dari 0,05 (0,921 > 0,05). Maka hal ini berarti H_o diterima dan H_a ditolak atau dengan kata lain variabel *debt to asset ratio* secara parsial tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Hasil ini menunjukkan bahwa Hipotesis 5 ditolak.

Uji Koefisien Determinan (R^2)

Setelah dilakukan pengujian dengan menggunakan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 9
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	*Adjusted R Square*	Kesimpulan
1	0,181	Variabel terikat dapat dijelaskan variabel bebas

Sumber data diolah 2018

Berdasarkan pada tabel 11 diatas menunjukkan bahwa variabel dependen dalam hal ini pertumbuhan laba dapat dijelaskan oleh variabel independen (*quick ratio*, *current ratio*, *total asset trunover*, *gross profit margin*, dan *debt to asset ratio*) sebesar 18,1 %, nilai tersebut dapat dilihat dari besarnya nilai *adjusted r square* 0,181. Sedangkan 81,9 % variabel dependen manajemenlaba dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak ada dalam penelitian ini.

PEMBAHASAN

Pengaruh *Quick Ratio* Terhadap Pertumbuhan Laba

Hasil dari pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa variabel *quick ratio*tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa semakin tinggi atau rendah*quick ratio* maka tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Hal ini kemungkinan karena tidak ketersediaannya dana di perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya, sehingga hal tersebut tidak akan mempengaruhi laba dan pertumbuhan laba. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Wibisono, 2016)yang menyatakan bahwa *quick ratio* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.

Pengaruh *Current Ratio* Terhadap Pertumbuhan Laba

Hasil dari pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa variabel *current ratio* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa semakin tinggi maupun rendah *current ratio* tidak akan mempengaruhi pertumbuhan laba. Hal ini kemungkinan terjadi karena dana yang ada di dalam perusahaan sudah habis digunakan untuk membayar kewajiban jangka pendeknya sehingga laba menjadi berkurang dan pertumbuhan laba menjadi menurun. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Djannah, 2017) yang menyatakan bahwa *current ratio* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba yang tidak didukung dengan adanya bukti empiris, namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Wibisono, 2016) dan (Susanti, 2016)yang menyatakan bahwa current ratio berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.

Pengaruh *Total Asset Turnover* Terhadap Pertumbuhan Laba

Hasil dari pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa variabel *total asset turnover* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa semakin tinggi atau rendah *total asset turnover* perusahaan tidak akan mempengaruhi pertumbuhan laba. Hal ini kemungkinan terjadi karena perputaran *total asset* yang dilakukan perusahaan menggunakan biaya sehingga dapat mengurangi laba dan pertumbuhan laba menurun. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Djannah, 2017)yang menyatakan bahwa *total asset turnover* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba yang didukung dengan adanya bukti empiris, namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Novia, 2013) dan(Susanti, 2016)dan (Wibisono, 2016)yang menyatakan bahwa *total asset turnover*berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.

Pengaruh *Gross Profit Margin* Terhadap Pertumbuhan Laba

Hasil dari pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa variabel *gross profit margin* berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa semakin tinggi *gross profit margin* maka semakin tinggi pertumbuhan laba. Hal ini kemungkinan terjadi karena penjualan perusahaan yang meningkat sehingga laba yang dihasilkan juga akan bertambah hal ini berdampak pada meningkatnya pertumbuhan laba. Berdasarkan hasil, penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Wibisono, 2016), yang menyatakan bahwa *gross profit margin*berpengaruh terhadap pertumbuhan laba yang didukung dengan adanya bukti empiris, namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Bionda & Mahdar)yang menyatakan bahwa *gross profit margin* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.

Pengaruh *Debt to Asset Ratio* Terhadap Pertumbuhan Laba

Hasil dari pengujian hipotesis jika variabel *debt to asset ratio* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa semakin tinggi atau rendah *debt to asset ratio* tidak akan mempengaruhi pertumbuhan laba perusahaan. Hal ini kemungkinan terjadi karena *debt to asset ratio* merupakan rasio dimana total asset perusahaan dibiayai oleh hutang, hal ini pengeluaran perusahaan akan semakin besar dan menurunkan laba perusahaan dan pertumbuhan laba akan menurun. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Ifada & Puspitasari, 2016)yang menyatakan bahwa *debt to asset ratio* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba yang tidak didukung dengan adanya bukti empiris, namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh(Susanti, 2016)dan (Wibisono, 2016) yang menyatakan bahwa *debt to asset ratio* berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.

KESIMPULAN

Untuk menguji dan menganalisa *Quick Ratio, Current Ratio, Total Asset Turn Over Ratio (TAT) ,Gross Profit Margin (GPM), Debt To Assets Ratio (DAR)* terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan Industri Dasar Kimia yang terdaftar di BEI. Berdasarkan hasil pengujian menyatakan bahwa *Quick Ratio, Current Ratio, Total Asset Turn Over Ratio, Debt To Assets Ratio*tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba, sedangkan *Gross Profit Margin* berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.

DAFTAR PUSTAKA

Alo, E. A., Akosile, A. I., & Ayoola, A. O. (2016). The Statistic Evaluation of the Performance of Financial Ratio Analisys In Negerian Manufacturing Industri : An Empirical Study of Guinness Nigeria PLC. *The Internasional Journal of Business & Manajemen (ISSN 2321-8916)*.

Bionda, A. R., & Mahdar, N. M. (n.d.). Pengaruh Gross Profit Margin, Net Profit Margin, Return On Asset, dan Return On Equity Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek INdonesia. *Jurnal Bisnis dan Komunikasi*, 2356-4385.

Budiarti, Nurlaela, Masitoh. (2015). Pengaruh Sumber Daya Manusia Dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Pelaporan Keuangan Tahun 2010 – 2013 Pada Pemerintah Kota Surakarta . *GRADUASI Vol. 34, No. 2, November 2015* .

Cahyaning, Nurlaela, Chomsatu. (2015). Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Pertambangan Di Bursa Efek Indonesia.

Djannah, R. (2017). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Food and Beverages. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen : Volume 6, Nomor 7, Juli 2017*.

Fahmi. (2013). *Analisis Laporan Keuangan.* Bandung: Alfabeta.

Fahmi, I. (2013). *Analisis Laporan Keuangan.* Bandung: Alfabeta.

Ghozali. (2005). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS Edisi 1.* Semarang: BPUP.

Ghozali. (2009). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS 20.* Semarang: UNDIP.

Ghozali. (2011). *Aplikasi Analisis Multiariate dengan Program IBM SPS.* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Ghozali. (2011). *Aplikasi Analisis Multiariate dengan Program IBM SPS.* Semarang: Badan penerbit Universitas Diponegoro.

Ghozali. (2012). *Aplikasi Analisis Multiarite Dengan Program IBM SPSS.* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Gunawan, Wahyuni. (2013). Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Perdagangan Di Indonesia. *Jurnal Manajemen & Bisnis, Vol 13 No. 01, April*, 63.

Harahap. (2013). Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. 297.

Harahap, S. S. (2013). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Husna, N., & Desiyanti, R. (2016). The Analysis of Financial Perfomance On Net Profit Margin At The Coal Company. *Internasional Jurnal of Manajement and Applied Science, Volume 2, Issue 4. April 2016*, ISSN: 2394 - 7926.

Ifada, L. M., & Puspitasari, T. (2016). Aanalisis Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba. *Jurnal Akuntansi dan Auditing vol.13, nomor 1, tahun 2016*, 97 - 108.

Kasmir. (2014). Dasar-Dasar Perbankan. 104.

Keuangan, O. J. (2012 - 2017). *Statistik Desember Minggu ke 4 2012; Statistik Desember minggu ke 4 2013; Statistik Desember Minggu ke 4 2014; Statistik Desember Minggu ke 4 2015; Statistik Desember Minggu ke 4 2016; Statistik Desember Minggu ke 4 2017.*

Keuangan, O. J. (2018). *Minggu ke 2 Juni 2018.*

Lanis, R., & Richardson, G. (2012). Corporate Social Responsibility and Tax Aggressiveness: An Empirical Analysis. *Sydney: Journal Accounting Public Policy*, 31 (2012) 86–108.

Mahaputra. (2012). Pengaruh Rasio-Rasio Keuangan terhadap Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis. Vol. 7, Nomor 2, Juli 2012*.

Mangoting, Y. (1999). Tax Planning: Sebuah Pengantar sebagai Alternatif Meminimalkan Pajak. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*.

Masaud, N. M. (2013). The Impact Of Stock Market Performance Upon Economic Growth. *Internasional Journal Of Economics and Financial Issue, Vol.3, No.4, 2013*, ISSN 2146 - 4138.

Novia. (2013). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perbankan Di Bei . *Jurnal EMBA* .

Novia. (2013). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Perumbuhan Laba Pada Perbankan di BEI. *Jurnal EMBA*.

Priyatno. (2009). *5 Jam Belajar Olah Data dengan SPSS 17.* Yogjakarta: CV Andi Offset.

Putri, V. R., & Putra, B. I. (2017). Pengaruh Leverage, Profitability, Ukuran Perusahaan dan Proporsi Kepemilikan Institusional Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sumber Daya, STIE Indonesia Banking Schoo*, Jakarta, Vol. 19, No. 1, Juni 2017.

Richardson, G., & Lanis, R. (2007). Determinants of the variability in corporateeffective tax rates and tax reform: Evidence from Australia. *Journal of Accounting and Public Policy*, 689–704.

Rosalia. (2017). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas Dan Corporate Governance Terhadap Peghindaran Pajak. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi, STIESIA, Surabaya*, Volume 6, Nomor 3, Maret 2017.

Safitri, Nurlaela. (2017). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Asset, Profitabilitas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal Perusahaan Cosmetics And Household Di Bursa Efek Indonesia . *Jurnal Akuntansi Dan Pajak, Vol. 18, No. 01, Juli 2017*.

Sari, Subroto, Nurlaela. (2016). Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Real Estate & Property. *Seminar Nasional dan Call Paper Fakultas Ekonomi UNIBA Surakarta* .

Sugiono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D .* Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D).* Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2012). *Metode penelitian pendidikan (pendekatan kuantitatif, kualitatif, D&R).* Bandung: Alfabeta.

Susanti, I. D. (2016). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pad Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi : Volume 5, Nomor 3, Maret 2016*.

Susanti, I. D. (2016). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi Vol.5, nomor 3, Maret 2016*.

Wibisono, S. A. (2016). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Otomotif di BEI. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen : volume 6, Nomor 12, Desember 2016*.

Winanti, Nurlaela, Titisari. (2017). Pengaruh Rasiolikuiditas, Rasio Produktivitas, Rasio Profitabilitas, Dan Rasio Solvabilitas Terhadap Peringkat Sukuk . *Jurnal Akuntansi Dan Pajak, Vol. 18, No. 01, Juli 2017* .

PENERAPAN *ENVIRONMENTAL MANAGEMENT ACCOUNTING* (EMA) DAN KEPMENKES RI NO 1204 TAHUN 2004 PADA KLINIK RAWAT INAP KUSUMA HUSADA

Siti Rodliyah
Nina Dwi Setyaningsih
Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Email: Shirlytania89@yahoo.com

Abstract :EMA can improve economic performance and business environment, and can assist manager decision making in an effort to control environmental costs. EMA has 2 types of information that is physical information and monetary information. This reaserch to determine the application of EMA, EMA effect in improving economic and environmental performance, and implementation of KepMenKes RI No 1204 Year 2004 in KRI Kusuma Husada.

Keywords: *EMA, KepMenkes RI*

PENDAHULUAN

Aktivitas rumah sakit yang sangat padat oleh pelayanan kesehatan untuk para pasien, menjadikan rumah sakit harus bertanggungjawab penuh dan memberikan pelayanan secara perfeksionis dalam segala bidang. Baik dalam pelayanan kesehatan, dokter ahli, fasilitas, peralatan yang mumpuni dan penyediaan obat yang lengkap. Rumah sakit yang bersih adalah tempat pelayanan kesehatan yang dirancang, dioperasikan dan dipelihara dengan sangat memperhatikan aspek kebersihan bangunan dan halaman . Namun menciptakan kebersihan dirumah sakit merupakan upaya yang harus memerlukan kerja sama yang erat dalam semua lini. Tidak dapat dipungkiri bahwa dalam aktivitas rumah sakit dapat menghasilkan berbagai macam limbah, baik limbah medis maupun non medis. Limbah medis adalah limbah yang berasal dari pelayanan medis, seperti : perawatan gigi, *veterinari,* farmasi atau sejenis pengobatan, perawatan, penelitian atau pendidikan yang menggunakan bahan-bahan beracun, sedangkan limbah non medis adalah limbah yang berasal dari pembuangan sampah makanan atau bungkus plastik jajanan oleh pihak rumah sakit maupun pengunjung (Anshor, 2013)

Pengelolaan limbah rumah sakit sesuai dengan standar dan prosedur yang berlaku harus segera dilakukan oleh pihak rumah sakit, dengan harapan untuk tetap menjaga kelestarian lingkungan rumah sakit khususnya dan lingkungan sekitar pada umumnya. Maka wajib bagi setiap rumah sakit mempunyai tempat dan alokasi dana secara khusus untuk mengelola limbah-limbah yang dihasilkan oleh rumah sakit menurut KepMenkkes RI No. 1204/Menkes/SK/X/2004.

Beberapa peraturan yang telah dikeluarkan oleh pemerintah dalam upaya pengelolaan limbah rumah sakit dengan ketentuan-ketentuan yang dipastikan akan mempengaruhi biaya operasional yang akan dikeluarkan atau ditanggung oleh rumah sakit.

Tersedianya laporan yang memadai dari perusahaan mengenai upaya-upaya pelestarian lingkungan harus diinformasikan secara jujur dan transparan dalam biaya-biaya lingkungan yang terjadi dalam operasi perusahaan sehingga tujuan dari akuntansi lingkungan akan tercapai. Tujuannya adalah sebagai penghubung antara kepentingan perusahaan dan kepentingan *stakeholders*, merencanakan langkah-langkah perbaikan dalam upaya pelestarian lingkungan, meminimalisir potensi tuntutan masyarakat atau pihak tertentu, pembangunan berkelanjutan (*susistainable development*), dan evaluasi aktivitas-aktivitas lingkungan serta memenuhi peraturan perundang-undangan yang menyangkut kewajiban lingkungan.

Seiring berjalannya waktu, akuntansi kini tidak hanya sebagai suatu teknik pemrosesan data saja, akan tetapi juga sebagai alat penyajian, pengukuran, pengklasifikasian dari bentuk pertanggungjawaban pihak perusahaan terhadap lingkungan untuk menghasilkan informasi yang bersifat nyata dan relevan bagi pihak yang bersangkutan. Adapun alasan yang melandasi sebuah organisasi dan akuntan harus peduli terhadap lingkungan yaitu, banyaknya para stakeholder perusahaan baik dari sisi internal maupun eksternal menunjukkan kepentingannya terhadap kinerja lingkungan dari sebuah organisasi (Ikhsan, 2009).

Menurut IFAC (2005) akuntansi manajemen lingkungan atau *Environmental Management Accounting* (EMA), biaya lingkungan diidentifikasi, ditetapkan dan dialokasikan secara tepat ke produk atau proses, sehingga memungkinkan manajemen mencari peluang untuk penghematan biaya. Akuntansi manajemen lingkungan didefinisikan sebagai proses pengidentifikasian, pengumpulan dan penganalisaan informasi tentang biaya-biaya dan kinerja untuk membantu pengambilan keputusan organisasi (Arfan Ikhsan, 2009). Akuntansi manajemen lingkungan memiliki dua jenis informasi, yaitu informasi fisik dan informasi moneter (Arfan Ikhsan, 2009). Informasi fisik merupakan informasi yang berisi tentang jumlah dan tujuan dari seluruh energi, air, dan materi yang digunakan.. Sedangkan informasi moneter merupakan informasi yang dihasilkan dari biaya yang dialokasikan dalam upaya mengendalikan atau mencegah limbah dan emisi yang dapat merusak lingkungan atau kesehatan manusia.

Informasi fisik dan informasi moneter itulah yang dijadikan acuan dalam upaya meningkatkan performa ekonomi dan lingkungan. Kedua informasi tersebut dapat mendukung terwujudnya kinerja ekonomi dan lingkungan yang beriringan, karena dalam prakteknya informasi fisik dapat menyajikan suatu informasi yang dapat mengendalikan biaya operasional dari pengelolaan limbah yang akan dikeluarkan oleh perusahaan dan untuk informasi moneter tentang penggunaan, penghematan, serta proses daur ulang dari suatu energi, bahan, dan materi dapat dibuat tolak ukur dalam upaya menjaga lingkungan sekitar.

Berdasarkan observasi Klinik Rawat Inap Kusuma Husada merupakan salah satu unit yang dimiliki oleh KUD Sumber Makmur, yang berdiri sejak tahun 2000 dengan nama Balai Pengobatan dan Rumah Bersalin “Kusuma Husada”, dan mulai beroperasi sejak Tahun 2002. Balai pengobatan ini semakin tahun semakin berkembang pesat dalam upaya pelayanan kesehatannya, sehingga pada tahun 2009 berubah menjadi Klinik Rawat Inap. Klinik Rawat Inap Kusuma Husada termasuk kategori Klinik Pratama, yang berfungsi menyediakan pelayanan medis tingkat

dasar bagi masyarakat. Klinik Rawat Inap Kusuma Husada telah mendapatkan prestasi yaitu sebagai 10 FKTP BPJS terbaik se KCU Malang Tahun 2015.

Atas perkembangan Klinik Rawat Inap Kusuma Husada itulah masyarakat semakin banyak yang mempercayakan, mulai dari peserta BPJS maupun pasien yang melakukan pengobatan di Klinik Rawat Inap Kusuma Husada. Kegiatan operasional klinik yang semakin banyak tentunya akan menghasilkan limbah yang banyak, limbah yang dihasilkan pun juga sangat kompleks mulai dari limbah cair, limbah padat medis , limbah padat non medis, dan limbah gas. Oleh sebab itulah pengelolaan limbah harus benar dan sesuai dengan peraturan yang berlaku, karena apabila tidak sesuai dengan peraturan akan berdampak buruk bagi masyarakat dan lingkungan sekitar. Terlebih klinik ini berada di kawasan yang dekat dengan Sekolah Dasar, warung wisata, dan persawahan yang dimiliki oleh masyarakat sekitar. Dari latar belakang diatas rumusan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan *Environmental Management Accounting* (EMA) pada Klinik Rawat Inap Kusuma Husada?
2. Apakah pengelolaan limbah Klinik Rawat Inap Kusuma Husada telah sesuai dengan dan KepMenkes RI No 1204 Tahun 2004?

Akuntansi Lingkungan

Green Accounting atau *environmental accounting* didefinisikan sebagai: *" A style of accounting that includes the indirect costs and benefits of economic activity-such as environmental effect and health consequences of bussines decisions and plans"* (Cohen and Robbins, 2011) artinya adalah bahwa akuntansi lingkungan adalah jenis akuntansi yang memasukkan biaya dan manfaat tidak langsung dari aktivitas ekonomi, seperti dampak lingkungan dan konsekuensi kesehatan dari perencanaan dan keputusan bisnis.

Menurut *United States Environment Protection Agency* (US EPA) fungsi akuntansi lingkungan adalah : "satu fungsi lingkungan adalah untuk menggambarkan biaya-biaya lingkungan supaya diperhatikan oleh para *stakeholders* perusahaan yang mampu mendorong dalam pengidentifikasian cara-cara mengurangi atau

menghindari biaya-biaya ketika pada waktu yang bersamaan sedang memperbaiki kualitas lingkungan.

Akuntansi Manajemen Lingkungan

Menurut Ikhsan (2009) akuntansi manajemen lingkungan didefinisikan sebagai proses pengidentifikasian, pengumpulan dan penganalisaan informasi tentang biaya-biaya dan kinerja untuk membantu pengambilan keputusan organisasi. Akuntansi manajemen lingkungan memiliki dua jenis informasi, yaitu informasi fisik dan informasi moneter.

1. Informasi Fisik

Organisasi harus mengumpulkan data tidak hanya berupa data moneter, tetapi juga data non moneter. Informasi fisik merupakan informasi yang berisi tentang jumlah dan tujuan dari seluruh energi, air, dan materi yang digunakan untuk mendukung aktivitas perusahaan, yang menjadi produk fisik dan menjadi limbah dan emisi.

2. Informasi Moneter

Kebanyakan skema yang dikembangkan secara internasional, dapat meliputi jenis dari biaya untuk upaya mengendalikan atau mencegah limbah dan emisi yang dapat merusak lingkungan atau kesehatan manusia.

Biaya Lingkungan

Menurut Hansen-Mowen (2009) biaya lingkungan adalah biaya-biaya yang terjadi karena kualitas lingkungan yang buruk atau kualitas lingkungan yang buruk mungkin terjadi. Maka, biaya lingkungan berhubungan dengan kreasi, deteksi, perbaikan, dan pencegahan degradasi lingkungan. Biaya lingkungan merupakan segala pengorbanan baik finansial ataupun non finansial yang dikeluarkan oleh perusahaan guna menjaga kestabilan lingkungan. Biaya lingkungan pada dasarnya berhubungan dengan biaya produk, proses, sistem atau fasilitas penting untuk pengambilan keputusan manajemen yang lebih baik. Tujuan perolehan biaya adalah bagaimana cara mengurangi biaya-biaya lingkungan, meningkatkan pendapatan dan memperbaiki kinerja lingkungan

dengan memberi perhatian pada situasi sekarang, masa yang akan datang dan biaya-biaya manajemen yang potensial.

Klasifikasi Biaya Lingkungan

Kualitas biaya lingkungan merupakan suatu teknik standard industri untuk mengevaluasi kecenderungan dalam biaya penuh dalam menjamin masing-masing akhir produk dan menyesuaikan jasa lebih dari yang dikehendaki pelanggan (Ikhsan, 2009). Biaya lingkungan dapat diklasifikasikan menjadi 4 kategori (Hansen Mowen, 2009):

1. Biaya pencegahan lingkungan (*environmental prevention costs*) adalah biaya untuk aktivitas yang dilakukan untuk mencegah diproduksinya limbah dan atau sampah yang menyebabkan kerusakan lingkungan.
2. Biaya deteksi lingkungan (*environmental detection costs*) adalah biaya untuk aktivitas yang dilakukan dalam menentukan apakah produk, proses, dan aktivitas lainnya di perusahaan telah memenuhi standard lingkungan yang berlaku atau tidak.
3. Biaya kegagalan internal lingkungan *(environmental internal failure costs*) adalah biaya-biaya untuk aktivitas yang dilakukan karena diproduksinya limbah dan sampah, tetapi tidak dibuang ke lingkungan luar. Jadi biaya kegagalan internal terjadi untuk menghilangkan dan mengolah limbah dan sampah ketika diproduksi. Aktivitas kegagalan internal memiliki salah satu dari dua tujuan:
   a. Untuk memastikan bahwa limbah dan sampah yang diproduksi tidak dibuang ke lingkungan luar
   b. Untuk mengurangi tingkat limbah yang dibuang sehingga jumlahnya tidak melewati standard lingkungan
4. Biaya kegagalan eksternal lingkungan (*environmental external failure costs*) adalah biaya-biaya untuk aktivitas yang dilakukan setelah melepas limbah atau sampah ke dalam lingkungan. Biaya kegagalan eksternal dapat dibagi

lagi menjadi kategori yang direalisasi dan yang tidak direalisasi. Biaya kegagalan eksternal yang direalisasi (*realized external failure costs*) adalah biaya yang dialami dan dibayar oleh perusahaan. Biaya kegagalan yang tidak dapat direalisasikan (*unrealized external failure costs*) atau biaya sosial (*societal costs*), disebabkan oleh perusahaan tetapi dialami dan dibayar oleh pihak-pihak di luar perusahaan.

Limbah Layanan Kesehatan

Limbah layanan kesehatan mencakup semua hasil buangan yang berasal dari instalasi kesehatan, farmasi penelitian, dan laboratorium. Selain itu limbah layanan kesehatan juga mencakup limbah yang berasal dari sumber-sumber "kecil" atau "menyebar" misalnya limbah hasil perawatan yang dilakukan dirumah (dialiasi, suntikan insulin, dsb). Limbah layanan kesehatan ini memiliki beberapa klasifikasi limbah berbahaya yang beresiko bila penanganan limbah ini tidak efektif dapat mencemari lingkungan.

Upaya Pengelolaan Limbah Rumah Sakit

Berdasarkan KepMenKes RI Nomor 1204/MENKES/SK/X/2004 Tentang Persyaratan Kesehatan Lingkungkan Rumah Sakit poin IV Tata Laksana Pengelolalaan Limbah adalah:

1. Limbah Medis Padat
2. Limbah Padat Non Medis
3. Limbah Cair
4. Limbah gas

Resiko Akibat Limbah Rumah Sakit

Berdasarkan KepMenKes RI Nomor 1204/MENKES/SK/X/2004 petugas pengelola sampah harus menggunakan alat pelindung diri yang terdiri dari topi/ helm, masker, pelindung mata, pakaian panjang, apron untuk industry, sepatu boot, serta sarung tangan khusus. Pengaruh limbah rumah sakit terhadap kualitas lingkungan dan kesehatan dapat menimbulkan berbagai masalah seperti:

a. Gangguan kenyamanan dan estetika, berupa warna yang berasal dari sedimen, larutan, bau phenol, eutrofikasi dan rasa dari ahan kimia organic, yang menyebabkan estetika lingkungan menjadi kurang sedap dipandang
b. Kerusakan harta benda, dapat disesbabkan oleh garam-garam yang terlarut (korosif dan karat) air yang berlumpur dan sebagainya yang dapat menurunkan kualitas bangunan disekitar rumah sakit
c. Gangguan/ kerusakan tanaman dan binatang, dapat disebabkan oleh virus, senyawa nitrat, bahan kimia, pestisida, logam nutrient tertentu dan fosfor
d. Gangguan terhadap kesehatan manusia, dapat disebabkan oleh bakteri, virus, senyawa-senyawa kimia, pestisida, serta logam berat seperti Hg, Pb, dan Cd yang berasal dari bagian kedokteran gigi
e. Gangguan genetic dan reproduksi
f. Pengelolaan sampah rumah sakit yang kurang baik akan menjadi tempat yang baik bagi vector penyakit seperti lalat dan tikus
g. Kecelakaan kerja pada pekerja atau masyarakat akibat tercecernya jarum suntik atau benda tajam lainnya
h. Insiden penyakit demam berdarah meningkat karena vector penyakit hidup dan berkembangbiak dalam sampah kaleng bekas atau genangan air
i. Proses pembusukan sampah oleh mikroorganisme akan menghasilkan gas-gas tertentu yang menimbulkan bau busuk
j. Adanya partikel debuu yang berterbangan akan mengganggu pernafasan, menimbulkan pencemaran udara yang menyebabkan kuman penyakit mengkontaminasi peralatan medis dan makanan rumah sakit
k. Apabila terjadi pembakaran sampah rumah sakit yang tidak saniter asapnya akan mengganggu pernafasan, penglihatan dan penurunan kualitas udara (Rizka, 2014)

Akuntansi Lingkungan Dalam Perspektif Islam

Dalam berinteraksi dan mengelola alam serta lingkungan hidup itu, manusia mengemban tiga amanah dari Allah, yakni:

- Al-Intifa', artinya Allah mempersilahkan kepada umat manusia untuk mengambil manfaat dan mendayagunakan hasil alam dengan sebaik-baiknya demi kemakmuran dan kemaslahatan
- Al-I'tibar, artinya manusia dituntut untuk senantiasa memikirkan dan menggali rahasia di balik ciptaan Allah seraya dapat mengambil pelajaran dari berbagai kejadian dan peristiwa alam
- Al-Islah, artinya manusia diwajibkan untuk terus menjaga dan memelihara kelestarian lingkungan itu.

Dengan semangat mengemban dan melaksanakan amanat diatas, yaitu menjaga, memelihara, dan memanfaatkan sumber daya alam yang ada di alam semesta ini, maka manusia harus secara bersama-sama dan dengan sadar turut menjaga kelestarian lingkungan dan alam sekitanya (*School Diary, 2013*).

Lingkungan merupakan bagian dari integritas kehidupan manusia. Sehingga lingkungan harus dipandang sebagai salah satu komponen ekosistem yang memiliki nilai untuk dihormati, dihargai, dan tidak disakiti, lingkungan memiliki nilai terhadap dirinya sendirir. Integritas ini menyebabkan ini menyebabkan setiap perilaku manusia dapat berpengaruh terhadap lingkungan sekitarnya. Perilaku positif dapat menyebabkan lingkungan tetap lestari dan perilaku negatif dapat menyebabkan lingkungan menjadi rusak. Integritas ini pula yang menyebabkan manusia memiliki tangung jawab untuk berperilaku baik dengan kehidupan disekitarnya. Kerusakan alam diakibatkan dari sudut pandang manusia yang anthroposentris, memandang bahwa manusia adalah pusat dari alam semesta.sehingga alam di pandang sebagai objek yang dapat dieksploitasi hanya untuk memuaskan keingan manusia, hal ini telah disinggung oleh Allah SWT dalam Al-Qur'an surah Ar-Ruum ayat 41:

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, Lokasi penelitian di Klinik Rawat Inap Kusuma Husada yang beralamatkan di Jalan Raya Sumberagung, Desa Sumberagung, Ngantang, Malang.Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer diperoleh melalui pengamatan atau wawancara langsung dengan karyawan khususnya Kepala bidang akuntansi dan Kepala bidang operasional pengelolaan limbah dan warga sekitar rumah sakit, sedangkan data sekunder diperoleh dari buku-buku, jurnal-jurnal, penelitian terdahulu serta literatur lain dan diperoleh melalui dokumen-dokumen atau arsip-arsip perusahaan yang berkaitan dengan penulisan berupa laporan keuangan serta catatan-catatan yang berkaitan dengan penerapan *Environmental Management Accounting* (EMA) dan tata cara pengelolaan limbah rumah sakit sesuai dengan KepMenkes RI No.1204 Tahun 2004. Pengumpulan data dari sumber data ini dilakukan dengan cara: observasi, wawancara, dokumentasi

HASIL PENELITIAN

Berdasarkan Pedoman Umum Akuntansi Koperasi Sektor Riil, pengakuan merupakan proses pembentukan suatu pos / akun dalam neraca atau laporan Perhitungan Hasil Usaha (PHU) yang mempunyai nilai atau biaya yang dapat diukur, dimana manfaat ekonomi yang berkaitan dengan perkiraan tersebut akan mengalir dari atau kedalam entitas koperasi.

Mengukur Biaya Lingkungan

Menurut kerangka dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan, pengukuran adalah proses penetapan jumlah uang untuk mengakui dan memasukkan setiap unsur laporan keuangan dalam neraca. Mengacu pada Pedoman Umum Akuntansi Koperasi Sektor Riil menjelaskan adanya pengukuran. Berdasarkan data yang diperoleh peneliti, pengukuran biaya lingkungan oleh rumah sakit menggunakan nilai historis, serta pengukuran menggunakan satuan mata uang Rupiah.

Klinik Rawat Inap Kusuma Husada dalam mengukur nilai dan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk pembiayaan lingkungan menggunakan satuan moneter sebesar *cost* yang dikeluarkan. Hal tersebut tampak pada laporan rugi laba Klinik Rawat Inap Kusuma Husada.

Mencatat Biaya Lingkungan

Pedoman Umum Akuntansi Koperasi Sektor Riil menjelaskan proses adanya pancatatan. Proses pencatatan adalah proses dari adanya transaksi ataupun dari kegiatan lain yang dilakukan oleh klinik. Terjadinya transaksi ataupun kegiatan itulah yang menyebabkan adanya pancatatan dalam silus akuntansi. Proses tersebut akan digunakan sebagai bahan pelaporan dari kegiatan suatu instansi atau perusahaan.

Dalam upaya pengelolaan limbah klinik menunjukkan adanya transaksi yang telah dilakukan oleh pihak KRI Kusuma Husada. Dimana transaksi tersebut harus dilakukan pencatatan yang akan memudahkan pihak klinik dalam pembuatan laporan pada akhir tahun ataupun laporan bulanan.

Menyajikan Biaya Lingkungan

Berdasarkan Pedoman Umum Akuntansi Koperasi Sektor Riil komponen laporan keuangan sector riil harus menyajikan laporan pertanggungjawaban keuangan koperasi dalam bentuk keuangan yang sekurang-kurangnya diterbitkan sebanyak 1 (satu) bulan sebelum kegiatan Rapat Anggota Tahunan (RAT) yang diselenggarakan, komponen laporan keuangan tersebut berupa neraca, perhitungan hasil usaha, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan.

Berikut ini merupakan penyajian dari pengeluaran yang dibebankan oleh Klinik Rawat Inap Kusuma Husada dalam upaya pengelolaan limbah.

Tabel 1.1
Laporan Rugi Laba Klinik Rawat Inap "Kusuma Husada"
Bulan Desember 20XX

Keterangan	Jumlah	Total
Pendapatan		
Total Pendapatan		277.255.184,58
Harga Pokok Penjualan		
Total HPP		178.047.368,33
Laba Setelah HPP		99.207.816,25
Beban Operasional		
Upah Tenaga Lepas	1.585.000	
Total Beban Operasional		36.418.676,00
Laba Setelah Beban Operasional		62.789.140,25
Beban Administrasi Umum		
Beban gaji karyawan	31.710.569	
Beban Kebersihan	322.000	
Beban Rekening Listrik dan air	1.303.100	
Total Beban Adm. Umum		58.918.094
Laba Bersih		**3.871.046,25**

Data: diolah peneliti 2017

Dari tabel diatas dapat dilihat adanya beban operasional dan beban administrasi umum, beban tersebut termasuk pada pengorbanan yang digunakan dalam upaya pengelolaan lingkungan. Beban operasional berasal dari upah tenaga lepas dari pihak ketiga untuk pengelolaan lebih lanjut yang berupa limbah medis dan limbah non medis. Beban administrasi umum berasal dari beban gaji karyawan petugas IPAL, dana kebersihan yaitu pembelian alat-alat kebersihan, serta beban rekening listrik dan air merupakan biaya untuk pembayaran listrik mesin pengelolaan limbah cair.

Analisis Penyajian Biaya Lingkungan Menurut Hansen Mowen

Menurut Hansen Mowen (2009) biaya lingkungan adalah biaya-biaya yang terjadi karena kualitas lingkungan yang buruk atau yang buruk yang mungkin terjadi. Biaya lingkungan merupakan merupakan segala pengorbanan baik finansial ataupun non finansial yang dikeluarkan oleh perusahaan guna menjaga kestabilan lingkungan. Biaya lingkungan dapat diklasifikasikan menjadi 4 kategori yaitu:

1. Biaya pencegahan
2. Biaya deteksi
3. Biaya kegagalan internal
4. Biaya kegagalan eksternal

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dengan melihat bukti-bukti yang ada terkait biaya-biaya lingkungan yang terjadi, dapat diketahui bahwa Klinik Rawat Inap Kusuma Husada sudah mengeluarkan biaya-biaya terkait aktifitas lingkungan. Akan tetapi biaya-biaya tersebut belum diidentifikasi secara khusus oleh pihak Klinik Rawat Inap Kusuma Husada. Biaya lingkungan yang terjadi sudah diakui dan disajikan dalam laporan keuangan Klinik Rawat Inap Kusuma Husada. Berikut ini merupakan perbandingan antara biaya lingkungan yang dikeluarkan Klinik Rawat Inap Kusuma Husada dengan teori klasifikasi biaya lingkungan menurut Hansen Mowen (2009).

Ringkasan Perbandingan Identifikasi Biaya Lingkungan

No	Keterangan	Hansen Mowen	Klinik Rawat Inap Kusuma Husada
1	Biaya Pencegahan	a. Mengevaluasi dan memilih pemasok b. Mengevaluasi dan memilih alat untuk mengendalikan polusi c. Mendesain produk d. Melaksanakan studi mengaudit resiko lingkungan	a. Melakukan pemeliharaan gedung dan mesin IPAL b. Biaya pembelian peralatan kebersihan Klinik

		e. Mengembangkan system manajemen lingkungan f. Mendaur ulang produk g. Memperoleh sertifikat ISO 14001	
2	Biaya Deteksi	a. Mengaudit aktifitas lingkungan b. Memeriksa produk dan proses c. Mengembangkan ukuran kinerja lingkungan d. Menguji pencemaran e. Memverifikasi kinerja lingkungan dari pemasok f. Mengukur tingkat pencemaran	
3	Biaya Kegagalan Internal	a. Mengoperasikan peralatan pengendali polusi b. Mengolah dan membuang sampah beracun c. Memelihara peralatan polusi d. Mendapatkan lisensi fasilitas untuk memproduksi limbah e. Mendaur ulang sisa bahan	a. Biaya pengelolaan limbah padat medis dan non medis b. Biaya Pengelolaan limbah cair
4	Biaya Kegagalan Eksternal	Biaya yang dapat direalisasi: a. Pembersihan	a. Biaya pembersihan saluran

		danau yang tercemar b. Pembersihan minyak yang tumpah c. Pembersihan tanah yang tercemar d. Penggunaan bahan baku dan energi secara tidak efisien e. Penyelesaian klaim kecelakaan pribadi f. Penyelesaian klaim kerusakan properti g. Pembaharuan tanah h. Hilangnya penjualan karena reputasi yang buruk Biaya yang tidak dapat direalisasi: a. Pencemaran udara yang menanggung masyarakat sekitar b. Hilangnya lapangan pekerjaan karena pencemaran c. Hilangnya kegunaan danau sebagai tempat rekreasi. d. Rusaknya	keluarnya limbah

		ekosistem karena pembuangan sampah padat	

Identifikasi Penerapan Akuntansi Manajemen Lingkungan

Akuntansi manajemen lingkungan didefinisikan sebagai proses pengidentifikasian, pengumpulan dan penganalisaan informasi tentang biaya-biaya dan kinerja untuk membantu pengambilan keputusan organisasi (Arfan Ikhsan, 2009). Akuntansi manajemen lingkungan memiliki dua jenis informasi, yaitu informasi fisik dan informasi moneter (Arfan Ikhsan, 2009).

Informasi Fisik

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti informasi fisik yang berupa :

1. Bahan yang digunakan berasal dari daur ulang
2. Energy/bahan bakar yang dihemat
3. Air yang didaur ulang lalu digunakan kembali
4. Jumlah air yang dibuang dan terbuang
5. Jumlah limbah yang dibuang.

Informasi yang didapatkan oleh peneliti berupa pemakaian energi dari Klinik Rawat Inap Kusuma Husada. Yakni energi air dan energy listrik, untuk pemakaian energi air sebesar 1.452 dan energi listrik1.525.200 kwh.

Informasi tersebut merupakan informasi fisik yang dapat teridentifikasi dari pemakaian energi oleh Klinik Rawat Inap Kusuma Husada. Informasi mengenai pemakaian energy selama satu periode. Meskipun belum semuanya dapat diidentifikasi, namun pihak Klinik Rawat Inap Kusuma Husada sudah mempunyai rincian secara sederhana untuk memberikan informasi fisik berupa pemakaian energi dalam operasionalnya. Proses daur ulang tidak terjadi di Klinik Rawat Inap Kusuma Husada sehingga tidak dapat diidentifikasi bahan atau materi yang didaur ulang.

Informasi fisik yang sudah diidentifikasi oleh pihak klinik belum dapat mewakili informasi yang diharapkan, dikarenakan identifikasi masih berupa satu kategori yakni pemakaian energy

energi. Sehingga masih ada beberapa informasi yang harus diidentifikasi lebih mendalam lagi terkait informasi fisik.

Informasi Moneter

Informasi moneter adalah informasi berupa biaya atau pengeluaran yang disajikan atas pengelolaan limbah. Berdasarkan penelusuran yang telah dilakukan oleh peneliti. Hal tersebut telah dilakukan oleh Klinik Rawat Inap Kusuma Husada dan bahkan sudah muncul pada laporan keuangan Klinik Rawat Inap Kusuma Husada seperti pada tabel diatas.

Kedua pernyataan mengenai informasi fisik dan informasi moneter tersebut merupakan sumber acuan bagaimana akuntansi manajemen lingkungan pada suatu instansi maupun perusahaan diterapkan. Organisasi yang sudah diharuskan untuk membuat laporan keuangan sudah dapat dipastikan bahwasannya terdapat manajerial yang tertata didalamnya meskipun lingkupnya masih kecil.

Environmental Management Accounting (EMA) sebagai perangkat untuk membantu para manajer usaha dalam usaha meningkatkan performa ekonomi sekaligus performa lingkungannya. Secara sistematis, EMA mengintegrasikan aspek lingkungan dari perusahaan ke dalam akuntansi manajemen dan proses pengambilan keputusan. Selanjutnya EMA membantu pelaku bisnis/manager untuk mengumpulkan, menganalisa dan menghubungkan antara aspek lingkungan dengan informasi fisik dan moneter.

Langkah-langkah dalam membuat informasi fisik adalah sebagai berikut:

1. Klasifikasi / pemisahan informasi alur bahan dan energy
2. Alokasi alur bahan dan energy dan dampak lingkungan
3. Hasil pengkajian/analisa dan indikator kinerja lingkungan

Akuntansi biaya lingkungan dengan menelusuri 2 jenis biaya, yaitu:

1. Biaya tidak langsung (tambahan lingkungan) yaitu biaya yang harus dialokasikan pada biaya objek, misalnya pelatihan lingkungan, gaji untuk manager eksekutif lingkungan, serta perolehan sertifikat ISO 14000.

2. Biaya langsung (tambahan lingkungan) yaitu biaya yang dapat ditelusuri secara langsung dari biaya proyek, misalnya biaya energi dari sebuah produk,gaji,biaya buruh proses, pembelian bahan mentah produksi)

Dengan penelusuran tesebut akan ditemukan biaya tersembunyi (*hidden cost*) yang menyebabkan dampak lingkungan. Adapun kategori biaya yang berhubungan dengan lingkungan:

1. Biaya material untuk produk output
2. Biaya material non produk output
3. Biaya pengawasan emisi limbah
4. Biaya pencegahan dan manajemen lingkungan lainnya
5. Biaya penelitian dan pengembangan
6. Biaya nyata yang berkurang
7. Penilaian investasi lingkungan yang bertujuan untuk menghitung potensi keuntungan dengan biaya efektif

Proses penganggaran untuk pengelolaan lingkungan berupa penganggaran lingkungan fisik yang didasarkan pada alur bahan dan energi dirinci dalam indikator lingkungan. Sedangkan untuk penganggaran keuangan lingkungan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Penganggaran operasional keuangan lingkungan yang berfokus pada alur bahan dan energi (tingkat operasional dari organisasi), bertujuan memberikan informasi tentang pengeluaran perusahaan yang berkaitan dengan bahan dan energi
2. Penganggaran kapital keuangan moneter yang berfokus pada persediaan bahan dan energi, bertujuan untuk mengidentifikaasi bahan dan energi yang ramah lingkungan dan kapital.

Fakta empiris yang bisa digunakan sebagai pendukung bahwa *Environmental Management Accounting* (EMA) berperan secara positif dalam peningkatan kinerja keuangan perusahaan ditunjukkan oleh Klinik Rawat Inap Kusuma Husada. Dalam laporan rugi laba seperti pada tabel 4.3 telah diakui adanya beban kebersihan untuk pengelolaan limbah Klinik Rawat Inap Kusuma

Husada. dalam hal ini Cucik selaku bagian akuntansi pada tanggal 03 Mei mengungkapkan bahwa:

" *Beberapa kegiatan yang telah dilakukan Klinik Rawat inap Kusuma Husada dalam upaya pelestarian lingkungan yang telah diakui dalam beban pada laporan keuangan adalah renovasi bangunan, pembangunan mesin IPAL, melakukan penanaman disekitar klinik, serta melakukan penyusutan untuk peralatan berupa mesin IPAL".*

Dari keterangan tersebut peneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam upaya pelestarian lingkungan Klinik Rawat Inap Kusuma Husada telah melakukan kegiatan perbaikan lingkungan dan pengelolaan limbah yang sesuai dengan peraturan dinas kesehatan yang berlaku. Beberapa kegiatan yang telah dilakukan oleh Klinik Rawat Inap Kusuma Husada adalah:

1. Memperbaiki bangunan yang sudah rusak agar lingkungan disekitar klinik tetap terlihat nyaman dan asri.
2. Membangun tempat pengelolaah limbah cair yaitu mesin IPAL
3. Melakukan penyusutan terhadap peralatan yaitu mesin IPAL untuk tiap tahun
4. Melakukan penanaman disekitar klinik agar terlihat asri

Melalui aktivitas-aktivitas tersebut, Klinik Rawat Inap Kusuma Husada tidak lantas mengalami kerugian, tetapi justru mampu mendapatkan peningkatan laba..pengungkapan aktivitas-aktivitas pada laporan keuangan tersebut akan bermanfaat bagi pengguna laporan keuangan khususnya manajemen dalam pengambilan keputusan untuk kebijakan atau program perusahaan yang berkaitan dengan pelestarian lingkungan dimasa yang akan datang.

Klinik Rawat Inap Kusuma Husada telah berusaha melakukan upaya pelestarian lingkungan dalam pengelolaan limbahnya. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, pengelolaan limbah yang dilakukan telah menaati peraturan yang telah ditetapkan oleh Dinas Kesehatan. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya mesin IPAL Klinik Rawat Inap Kusuma Husada yang

digunakan untuk pengelolaan limbah cair air sebelum dibuang. Selain itu pihak klinik juga telah melakukan kerjasama dengan PT PRIA dalam pemusnahan limbah padat medisnya, sedangkan untul limbah padat non medis pihak klinik bekerja sama dengan petugas TPU daerah tersebut untuk pemusnahan. Darisitulah dapat diketahui bahwasanya Klinik Rawat Inap Kusuma Husada telah berupaya menjaga kelestarian lingkungan.

Dengan melihat aktivitas yang dilakukan oleh Klinik Rawat Inap Kusuma Husada tersebut maka dapat dijelaskan bahwa aktivitas tersebut bukan tanpa mengeluarkan biaya. Aktivitas tersebut merupak beban yang harus dibiayai oleh Klinikk Rawat Inap Kusuma Husada, yang kemudian beban tersebut harus dilaporkan dalam laporan keuangan perusahaan. Namun demikian, melalui aktivitas-aktivitas tersebut, Klinik Rawat Inap Kusuma Husada memiliki harapan bahwa lingkungan disekitas lokasi usaha akan terjaga kelestariannya, pada akhirnya berdampak pada lingkungan yang sehat dan masyarakat yang sehat.

Masyarakat sekitar lokasi Klinik Rawat Inap Kusuma Husada tidak merasa terganggu akibat limbah yang dihasilkan dan selama Klinik Rawat Inap Kusuma Husada Berdiri masyarakat tidak pernah merasakan adanya pencemaran yang diakibatkan oleh limbah klinik. Darisitulah dapat disimpulkan bahwasannya pengelolaan limbah yang benar dan sesuai peraturan, serta usaha yang terus dilakukan dalam upaya pelestarian lingkungan yang juga harus dibebankan sebagai biaya pada kenyatannya berpengaruh positif terhadap performa lin

KESIMPULAN

Penelitian ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Klinik Rawat inap Kusuma Husada belum sepenuhnya menerapkan *Environmental Management Accounting* (EMA), hal tersebut dibuktikan dengan belum tersedianya informasi fisik yang melaporkan tentang jumlah keseluruhan energi yang digunakan maupun jumlah limbah yang bisa untuk didaur ulang. Akan tetapi informasi yang tersedia hanya informasi moneter yang dibuktikan dengan adanya pengakuan atas biaya lingkungan oleh Klinik Rawat Inap Kusuma Husada.
2. Klinik Rawat Inap Kusuma Husada telah menerapkan peraturan dari KepMenKes No 1204 Tahun 2004 Tentang Pengelolaan Limbah. Bentuk pertanggungjawaban dari instansi kesehatan yang menghasilkan limbah berbahaya baik limbah padat, cair, dan gas yang harus dikelola secara tepat sebelum akhirnya dilepas.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemah

Aniela Yoshi. 2011. *Peran Akuntansi Lingkungan dalam Meningkatkan Kinerja Lingkungan dan Kinerja Keuangan Perusahaan*. Skripsi. Universitas Widya Mandala. Surabaya

Anshar Bonas. 2014. *Pejuang Pengendali Infeksi Rumah Sakit.* https://ansharcaniago.wordpress.com. Diakses tanggal 13 Februari 2017

Ardianto. 2014. *PenerapanAkuntansi Lingkungan di RSUD Dr. Muhammad Saleh Probolinggo*. Skripsi. UIN Maulana Malik Ibrahim. Malang

As-Suyuti. I. Jalaludin & Al-Mahali.I. Jalaludin, 2009. *Tafsir Jalalain*. Bandung. Sinar Baru Algensindo

e-journal.uajy.ac.id

Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta. Salemba Empat

Hansen, R dan M. Mowen. 2005. "*Management Accounting"*. 7th Edition. Diterjemahkan oleh Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary. Jakarta. Salemba Empat

Hidayatullah Syarif. 2015. *Penerapan Akuntansi Lingkungan untuk Mengetahui proses*

Pengelolaan Limbah dan tanggung jawab sosial pada Rumah Sakit Ibnu Sina Kota Gresik. Skripsi. UIN Maulana Malik Ibrahim. Malang.

Ikhsan Irfan. 2009. *Akuntansi Manajemen Lingkungan*. Yogyakarta. Graha Ilmu.

Ikhsan Arfan. 2009. *Akuntansi Manajemen Perusahaan Jasa.* Yogyakarta. Graha Ilmu.

Ikhsan Arfan. 2010. *Akuntansi dan Manajemen Keuangan Rumah Sakit* . Yogyakarta. Graha Ilmu.

Imanina Dian. 2014. Pengaruh Implementasi Akuntansi Lingkungan terhadap Kinerja Lingkungan dan Pengungkapan Informasi Lingkungan (Studi pada Perusahaan Pertambangan Umum yang Mengikuti PROPER). *Jurnal*. Politeknik Negeri Ujung Pandang. www.fe.unjani.ac.id. Di Unduh pada Tanggal 10 Februari 2017.

KepMenKes RI No 1204 Tahun 2004 Tentang Pengelolaan Limbah Rumah Sakit

Machfudz Masyhuri. 2014. *Metodologi Penelitian*. Genius Media. Malang

Margareta Venny. 2012. *Penerapan Akuntansi Lingkungan di Rumah Sakit Umum Medika Lestari*. Skripsi. Universitas Bina Nusantara. Jakarta.

Moelong, Lexy J. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*.Bandung. PT Remaja Rosda Karya.

PP No. 27 Tahun 1999 Tentang AMDAL

Pernyataan standar Akuntansi Keuangan No. 33 Tahun 2014. *Tentang Pernyertaan biaya-biaya lain seperti biaya lingkungan*

Rustika Novia. 2011. Analisis Pengaruh Penerapan Akuntansi Manajemen Lingkungan dan Strategi Terhadap Inovasi Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdapat di Jawa Tengah). *Jurnal.* Semarang: Universitas Diponegoro. www.eprints.undip.ac.id. Di Unduh pada Tanggal 9 Februari 2017.

Sekaran, Uma. 2009. *Metedologi Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta. Salemba Empat

Shela, Lucky, Renna. 2014. Evaluasi Penerapan Akuntansi Manajemen Lingkungan pada PT. II. *Jurnal*. Surabaya: Universitas Pelita Harapan. www.dspace.uphsurabaya.ac.id. Di Unduh pada Tanggal 10 Februari 2017.

Standard ISO 14001. 2015

Sugiyono. 2011. *Statistika untuk Penelitian.* Bandung. Alfabeta

UU. No. 32 Tahun 2009 Tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup

www.artikelsiana.com

www.aiirm59.blogspot.co.id

PENYERTAAN NILAI KASIH (*NESER*) DALAM PENENTUAN HARGA JUAL TERASI MADURA

Imamatus Zakiyah
Rita Yuliana
Program Studi AkuntansiUniversitas Trunojoyo Madura

Abstrak
Penelitian ini bertujuan untuk menggali konsep penentuan harga jual terasi Madura karena berdasarkan kajian atas beberapa penelitian terdahulu diperoleh informasi bahwa terdapat fenomena penyertaan nilai-nilai non-ekonomi pada penentuan harga jual pada beberapa produk tertentu. Peneliti memilih industri terasi karena produk tersebut menjadi ikon industri lokal Madura dan pengusaha Madura dikenal memiliki karakteristik Junel (berkewirausahaan). Fenomenologi transedental digunakan untuk mengeksekusi tujuan penelitian, dengan melibatkan dua informan kunci yang merupakan pengusaha terasi di Desa Ambunten Timur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai non-ekonomis yang disertakan dalam menentukan harga jual adalah nilai kasih (neser). Nilai tersebut disertakan pada pembentukan harga jual sebagai wujud rasa persaudaraan meskipun hal tersebut berkonsekuensi terhadap pengurangan keuntungan.

Kata Kunci: *Nilai Kasih, Harga Jual*

PENDAHULUAN

Usaha produksi terasi merupakan salah satu UMKM yang bisa dikatakan memiliki peluang yang bagus dalam dunia bisnis. Berdasarkan data MARS (*Marketing Research*) Indonesia, pertumbuhan pasar terasi meningkat rata-rata 22,1% pertahun, sedangkan nilai bisnis terasi mengalami peningkatan rata-rata 26,7% pertahun (MARS Indonesia, 2015).

Pada usaha produksi terasi tersebut,tentunya sangat diperlukan adanya perhitungan untuk menentukan harga jual. Hal ini dikarenakan penentuan harga jual sangat berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan, dan keuntungan perusahaan akan menjamin kelangsungan suatu perusahaan. Pada dasarnya, penentuan harga ditargetkan untuk orientasi laba, orientasi *sales*, dan orientasi status (Achmad, 2013:148). Menurut Mulyadi (1993:348), harga jual atas produk dan jasa harus dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang telah ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut.

Beralih dari teori-teori tersebut,terdapat banyak pula penelitian yang meneliti tentang penentuan harga jual. Penelitian tersebut diantaranya pernah dilakukan oleh Moray *et al*(2014) dan Wardoyo (2016)tentang penetapan harga jual berbasis penentuan harga pokok produksi dengan pendekatan *full costing*. Selain penelitian tersebut, terdapat pula penelitian yang dilakukan oleh Musdalifah *et al* (2014) dan Kabib*et al* (2017) tentang penentuan harga jual yang menggunakan metode *variable costing* sebagai alat bantu perhitungan harga pokok produksi.

Di sisi lain, terdapat pula hal-hal penting yang menjadi pertimbangan dalam penetapan harga jual selain untuk memperoleh keuntungan materi yang sebanyak-banyaknya. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Zalshabila (2012) yang menggunakan nilai-nilai *tepo seliro, mangan ora mangan sing penting ngumpul, dan nerimo ing pandum*.Penelitian yang sama juga dilakukan oleh Amaliah (2014) yang menunjukkan penentuan harga jual yang dilakukan oleh komunitas papalele mengandung nilai *pela* (gandong). Selanjutnya, Amaliah (2016) mengungkap nilai-nilai budaya *Tri Hita Karana* dalam penetapan harga jual yang dilakukan oleh komunitas transmigran Bali di Bolaang Mongondow. Alimuddin (2011) membahas tentang penetapan harga jual berdasarkan pada konsep Islam yaitu *maslahahprice.*

Berdasarkan beberapa penelitian di atas, peneliti mulai memahami bahwa keuntungan materi tidak selamanya menjadi alasan nomor satu dalam praktik penentuan harga jual suatu produk.Berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya, peneliti tertarik untuk meneliti

penetapan harga jual pada usaha terasi di Madura. Karena pada dasarnya orang Madura memiliki sifat pembawaan *Junel* (berkewirausahaan) dan memiliki dasar ciri-ciri keindustrian (Rifai, 2007:226).

Penelitian ini berangkat dari praktik bisnis pada Usaha Produksi Terasi H.Mashuri dan Usaha Produksi Terasi H. Muhammad. Kedua usaha tersebut dapat dikatakan memiliki eksistensi yang bagus dalam dunia usaha terasi. Selain itu, kedua usaha produksi terasi tersebut masih mengedepankan nilai-nilai non material dalam menetapkan harga jual produk. Peneliti menggunakan pendekatan fenomenologi transcendental untuk mengungkap kesadaran terdalam informan dalam menjalankan usahanya, khususnya terkait praktik penentuan harga jual.

METODE PENELITIAN

Penggunaan fenomenologi dalam penelitian ini ditujukan untuk mengeksplorasi fenomena yang terjadi dengan memahami pengalaman dari setiap "Aku" dalam melakukan pemaknaan atas suatu hal yang berkaitan dengan praktik penentuan harga jual.Seperti yang dijelaskan oleh Kamayanti (2016:150), bahwa pendekatan fenomenologi dapat dijadikan sebuah alat analisis untuk mendapatkan subjektivitas murni, karena kebenaran ilmu yang diperoleh dari proses fenomenologi adalah kebenaran empiris yang subjektif.

Situs penelitian ini adalahpemilik usaha produksi terasi, yaitu H. Mashuri dan H. Muhammad di desa Ambunten Timur-Sumenep, Madura. Kedua usaha tersebut dijadikan sebagai situs penelitian berdasarkan pertimbangan atas kemampuan bertahan dalam menjalani usaha dengan hitungan pengalaman (umur usaha) yang cukup lama. Selain itu, peneliti juga memilih informan yang masih memiliki nilai-nilai kemanusiaan dan ketuhanan dalam menjalani usaha produksi terasi tersebut.Untuk mempermudah dalam pembagian informan, peneliti membagi menjadi beberapa kriteria yaitu informan utama dan informan pendukung.Informan utama yaitu H. Mashuridan H. Muhammad sebagai pemilik usaha produksi terasi yang sudah menjalankan usahanya selama lebih dari 20 tahun. Informan pendukung yaitu para pembeli serta pelanggan yang pernah melakukan transaksi dengan salah satu informan utama.

Peneliti bertindak sebagai instrumen kunci yang mengamati secara langsung subjek yang diteliti untuk memahami fenomena yang terjadi dalampenelitian. Pada proses interaksi, peneliti menggunakan bahasa yang komunikatif dan penuh keakraban sambil memasukkan unsur-unsur yang dibutuhkan dalam penelitan,sehingga informan merasa nyaman dalam menjawab pertanyaan yang diajukan peneliti.

Pada pengumpulan data, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mengamati kegiatan yang berawal dari proses produksi, hingga produk siap untuk dijual. Teknik wawancara dalam penelitian ini berlangsung di tempat usaha dan di kediaman informan.Dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah merekam pembicaraan antara peneliti dengan informan ketika proses wawancara berlangsung menggunakan *handphone*, kemudian peneliti menuliskan hasil wawancara tersebut dalam transkip wawancara. Selain itu, peneliti juga mengabadikan beberapa foto menggunakan *handphone* bersama informan dan foto terkait hal-hal yang berhubungan dengan penelitian sebagai salah satu bukti penelitian.

Teknik analisis data dengan pendekatan fenomenologi transendental yang dijelaskan Kamayanti (2016:153) meliputi *noema, noesis, epoche (bracketing), intentional analysis, dan eidetic reduction*.Langkah awal dalam menganalisis data dimulai dengan melakukan *intentional analysis,* yaitu menelaahbagaimana *noesis* (kesadaran akibat pengalaman) membentuk *noema*

(kesadaran yang tampak) terhadap alasan terjadinya sebuah perilaku.Langkah tersebut bermula dengan mengidentifikasi *noema*atau yang biasa disebut dengan analisis tekstural (seperti "tekstur" permukaan). Setelah melakukan identifikasi *noema*berupa realita seputar praktik penentuan harga jual yang tampak, maka peneliti mulai melakukan *bracketing*atau meletakkan tanda kurung pada tekstur lain di bawah tekstur analisis struktural untuk mendapatkan *noesis*. Dalam hal ini peneliti melakukan *bracketing* terkait kesadaran murni pemilik usaha produksi terasi yang muncul akibat pengalaman karena dan pada waktu *(Allraum)* dan tempat *(Weltzeit)* tertentu untuk mendapatkan *noesis*.

Langkah selanjutnya dalam analisa data ini adalah dengan melakukan *eidetic reduction*,dimana proses ini merupakan langkah untuk menyimpulkan fenomena serta mengungkapkan hasil dari seluruh proses penelitian yang telah dilakukan. Dalam hal ini, penguraian dan pengungkapan dilakukan berdasarkan pemaknaan dari fenomena penentuan harga jual yang dilakukan oleh informan.

Potret Penentuan Harga Pokok Produksi Terasi

Setiap usaha khususnya usaha produksi terasi pasti melakukan perhitungan terkait biaya produksi yang nantinya akan menjadi pandangan dalam penentuan harga jual. Biaya produksi harus diketahui untuk menetapkan harga jual serta untuk menentukan besaran laba atau keuntungan yang diharapkan.Menurut Hansen dan Mowen (2009:57) biaya produksi dapat diklasifikasikan lebih lanjut sebagai bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan *overhead*.

Perhitungan harga pokok produksi pada usaha produksi terasi H. Mashuri dilakukan dan disesuaikan dengan realita yang terjadi. Terasi yang dibuat oleh H. Mashuri menggunakan beberapa macam jenis udang, antara lain Udang Rebon Ambunten, Udang Rebon Medan, Udang Rebon Pangandaran, dan Udang Rebon Banjar. Peneliti melakukan perhitungan berdasarkan jenis udang yang sedang diproduksi pada saat penelitian dilakukan, dan jenis udang yang digunakan pada saat proses produksi yaitu Udang Rebon Medan.

Usaha produksi terasi milik H. Mashuri tidak hanya menggunakan Udang Rebon Ambunten sebagai bahan baku pembuatan terasi. Berikut penuturan H. Mashuri :

> *"Lakar aslina riya acan ambunten ye odenga ambunten dhibik. Tape mon ngandalagi odeng Ambunten dhibik jek reng semoseman nak. Sataon dukale kadeng mosema, deddi daripada nganggur sengkok ruah ngalak ka jebe nanggek odeng Medan, Banjar ruah"* (memang aslinya ini terasi ambunten ya udangnya ambunten sendiri. Tapi kalau mengandalkan udang Ambunten sendiri kan musiman nak. Setahun dua kali kadang musimnya, jadi daripada nganggur saya itu ngambil ke jawa kulakan udang Medan, Banjar itu).

Kemudian beliau melanjutkan :

> *"Argeh odenga laen-laen targentong beguse odeng. Sajen begus ye sajen larang. Keng lakar se paleng begus acan ambunten aslinah. Berenga lebbi alos, rooma pole laen anyamanan" (*harga udang beda-beda tergantung bagusnya udang. Semakin bagus ya semakin mahal. Cuma memang yang paling bagus terasi Ambunten aslinya. Barangnya lebih halus harumnya lagi beda lebih enak).

Bahan-bahan yang diperlukan saat pembuatan terasi dengan bahan baku Udang Rebon Medan, serta biaya yang terkandung dalam setiap bahan yang diperlukantelah disampaikan oleh H. Mashuri terhadap peneliti :

"beeri' ruah 2 ton odeng medan argenah 20 ebuh sakilonah, bujenah 50 kg argenah 150 ebuh" (kemarin itu 2 ton udang medan harganya 20 ribu perkilo, garamnya 50 kg harganya 150 ribu).

Beralih dari bahan baku, masih terdapat biaya-biaya lain yang dibutuhkan yaitu biaya tenaga kerja. Biaya tenaga kerja ditetapkan sesuai kesepakatan antara para pedagang terasi yang terdapat di desa Ambunten. Berikut penuturan informan:

"Saare ruah ebejer 35 ebu, deri pokol 7 sampek pokol 2 siang, panglakona 12 oreng selama 9 areh " (sehari itu dibayar 35 ribu dari pukul 7 sampek pukul 2 siang, pekerjanya 12 orang selama 9 hari).

Kemudian beliau melanjutkan :

"oo mon ngakan yeh...aruah berrese ben kabbina esedieegi ben sengkok. Nak kanak atanak dhibik ruah. Enjek tak usa bitong gebey apa. Sengkok se nanggung lah kan tak pate bennyak kiya abikna.

(oo kalau makan ya... itu berasnya dan semuanya sudah disediakan sama saya. Anak-anak masak sendiri. Tidak usah dihitung buat apa. Saya sudah yang nanggung kan tidak terlalu banyak biayanya).

"Mon ebitonga sakakanan paleng la 4 ebuen saorenga. Ye jiah la sekitaran sajiah. Jek tak toman ebitong nak. Rakera sajiah lah" (kalau mau dihitung satu kali makan paling 4 ribuan per orangnya. Ya itu sudah sekitaran segitu. Tidak pernah dihitung nak. Perkiraan segitu sudah).

Selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik juga dihitung oleh pemilik usaha. Biaya overhead pertama yaitu plastik sebagai pembungkus terasi, seperti yang diungkapkan oleh informan:

"Buto 5 bungkos plastik, argenah 20 ebuh. Ye kapessean 100 ebuh" (butuh 5 bungkus plastik, harganya 20 ribu. Ya totalnya 100 ribu).

Selain biaya untuk plastik, H. Mashuri juga memperhitungkan kardus sebagai tempat pengepakan terasi, tali, solar, dan pewarna :

"Sados 5000, butonah 34 kardos. Ye butonah 3 kg taleh arge perkilona 12 ebuh" (satu kardus 5.000, butuhnya 34 kardus. ya butuhnya 3 kg tali harga perkilonya 12 ribu).

"Mon 2 ton jiah buto 8 liter solar ye argena 6.000 perliterrah" (kalau 2 ton itu butuh 8 liter solar ya harganya 6.000 perliternya).

"Saparapat jiah 62.500 ye jiah ebitong kiyah kabbi. Butonah ye mon 2 ton jiah setengnga kasombenah deddi 125.000" (seperempat itu 62.500 ya itu dihitung juga semuanya. Butuhnya ya kalau 2 ton itu setengah kilo pewarnanya jadi 125.000).

H. Mashuri juga menghitung biaya transport, berikut ungkapannya:

"Sekali mangkat jiah 2 juta" (sekali berangkatitu 2 juta)

Untuk biaya listrik, H. Mashuri tidak memasukkan kedalam harga pokok produksi, sesuai dengan ungkapan informan sebagai berikut:

"Listrik ruah kan {tak pate eangguy}, {pera' eangguy mon malem}. Ye tak usa bitong. Ariya kan {tak alembur} sampek malem, ye maskea alembur malem paggun {tak usa bitong} mon listrik jiah" (listrik itu kan {tidak terlalu dipakai}, {Cuma dipakai kalau malam}. Ya tidak usah dihitung. Ini kan tidak lembur sampek malem, ya meskipun lembur malam tetap {tidak usah dihitung} kalau listrik itu).

Beliau melanjutkan :

"{*tak parloh} jek, {sengkok se nanggung}"* ({tidak perlu}, {saya yang nanggung})

H. Mashuri tidak menambahkan biaya listrik kedalam biaya produksi, hal ini dikarenakan penggunaan listrik yang tidak begitu dibutuhkan selama proses produksi. Sekalipun lembur malam, biaya listrik tetap tidak diperhitungkan sebagai biaya pengeluaran karena sudah dianggap tanggungan pribadi oleh H. Mashuri.

Berdasarkan ulasan di atas, peneliti telah mendapatkan gambaran yang jelas mengenai biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan selama proses produksi terasi. Harga pokok produksi yang dikeluarkan oleh H. Mashuri yaitu meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik variabel.

Gambaran di atas menunjukkan bahwa dalam proses produksi Terasi Udang Rebon Medan memerlukan biaya sebesar Rp 44.384.000. Terasi dicetak perbuah dengan berat timbangan 1 kilogram. Dengan bahan baku sebanyak 2 ton udang rebon, H. Mashuri dapat menghasilkan terasi sebanyak 2 ton 1 kwintal. Hal ini terjadi karena udang rebon yang diproduksi dalam keadaan benar-benar kering, sehingga dapat meningkatkan volume hasil produksi. Hal ini disampaikan oleh informan:

> *"Mon odenga kerreng onggu jiah bisa atambe deggik hasilla acanna. Paleng mon 1 ton tambena 50 kg. Ye mon tak pate kerreng bisa songsot nak. Kadeng ruah mon 2 ton akorang deddi 1 ton 800 kg. Pokokna mon odenga cek kerrenga ruah bisa nambei ka tembengan bile la epadeddi acan"* (kalau udangnya benar-benar kering ya bisa bertambah nanti hasil terasinya. Paling kalau 1 ton tambahannya 50 kg. Ya kalau tidak begitu kering bisa sungsut nak. Kadang itu kalau 2 ton berkurang jadi 1 ton 800 kg. Pokoknya kalau udangnya kering itu bisa menambah timbangan kalau sudah dijadikan terasi).

Beralih dari H. Mashuri dengan perhitungan biaya produksi yang dikeluarkan, peneliti beranjak kepada usaha produksi terasi milik H. Muhammad. Jenis udang yang digunakan dalam pembuatan terasi juga bervariasi, seperti Udang Rebon Ambunten, Udang Rebon Medan, dan Udang Rebon Banjar. Pada saat penelitian dilakukan, usaha produksi terasi H. Muhammad sedang melakukan produksi terasi dengan jenis Udang Rebon Ambunten. Bahan-bahan pembuatan terasi serta biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dijelaskan dengan baik oleh H. Muhammad.

> *"Odenga 2 ton, arge tanggennah 20 ebuh, jiah bujena 2 sak arge sa sakka gen 150 ebu"* (udangnya 2 ton, harga kulakannya 20 ribu. Itu garamnya 2 sak harga persaknya 150 ribu).
>
> *"ye disesuaikan nak mon 20 ribu sabungkos ruah cokop gebey 500 kg, ye buto 80 ebuh jiah plastikka 4 bungkos"* (ya disesuaikan nak kalau 20 ribu sebungkus itu cukup untuk 500 kg, ya butuh 80 ribu itu plastiknya 4 bungkus).
>
> *"Iye kardus pole, 5 ebuh argenah cokop lah gebey atas bebenah jiah ben totoppa 30 dos"* (iya kardus lagi, 5 ribu cukup sudah buat atas sama bawahnya itu dan tutupnya 30 kardus).
>
> *"Iye ebitong, sekitar 30 ribu gebey naleen"* (iya dihitung, sekitar 30 ribu untuk mengikat).

Biaya listrik tidak dimasukkan dalam perhitungan harga produksi karena penggunaan mesin tidak menggunakan listrik, akan tetapi menggunakan solar. Jadi listrik tidak terlalu dipakai selama proses produksi.

> *"Mon gebey listrik tak usa pamasok nak, kan tak ju nangguy listrik malolo. Mon siang kan tak nangguy listrik. Tak usa jek."* (kalau untuk listrik itu tidak usah dihitung nak, kan tidak selalu dipakai terus. Kalau siang kan toidak pakai listrik. Tidak usah).

"Mon solar ruah ngabik 8 liter argena 6.500 perliter" (kalau solar itu menghabiskan 8 liter harganya 6.500 perliter).

Selain biaya-biaya yang telah disebutkan, H. Muhammad juga menghitung biaya transport sebagai biaya pengiriman barang. Berikut penuturannya :

"Sekali mangkat pokokna samobil ruah 1.800.000" (sekali berangkat itu satu mobil 1.800.000).

Biaya transport hanya dihitung ketika melakukan pengiriman barang ke wilayah luar Madura, hal ini terjadi karena penjualan yang terjadi di wilayah Madura sendiri dalam jumlah yang tidak terlalu banyak, sehingga sistemnya adalah pembeli yang mengambil barang sendiri tanpa harus ada biaya pengiriman atau transport dari pemilik usaha. Biaya transport ditentukan atas kesepakatan antara pemilik usaha, dalam hal ini H. Muhammad dengan pemilik kendaraan sesuai dengan jarak tempuh pengiriman.

Selain biaya di atas, H. Muhammad juga memperhitungkan biaya tenaga kerja sebagai biaya pengeluaran.

"*Aruah panglakonah 11 oreng cokop, 10 areh lakona"* (itu pekerjanya 11 orang cukup, 10 hari kerjanya).

"*Panglako ruah ebejer gen 5 areh kan mon abit gellu tak nyaman kiya, bejerennah 35 ebuh jiah saare bungkollah nak. Laen gebey ngakana pokol 9 ben guk genggukna mon benaben. {Tape tak usa bitong jiah}. Cokop se 35 ebuh se ebitong"* (pekerja itu dibayar setiap 5 hari kalau terlalu lama kan tidak enak, bayarannya 35 ribu sehari itu nak. Lain lagi kalau buat makannya pukul 9 dan cemilannya kalau siang itu. Tapi tidak usah dihitung. Cukup yang 35 ribu itu yang dihitung).

"{*tak kabitong}, ngakan {sengkok kabbi se nanggung}. Paleng la 5 ebuen saorenga gebey benaben. 35 ebu ruah pesse bungkollah*" ({tidak dihitung}, makan {saya semua yang nanggung}.Paling sudah 5 ribuan per orangnya buat makan siang. 35 ribu itu uang utuhnya).

Biaya gaji yang diperhitungkan ke dalam biaya pengeluaran hanyalah biaya gaji pokok sebesar Rp 35.000, sedangkan untuk biaya makan dan pembelian makanan ringan untuk pekerja tidak diperhitungkan ke dalam biaya pengeluaran. Hal ini terjadi karena H. Muhammad menganggap biaya tersebut sebagai tanggungan pribadi. Peneliti berusaha menggali kesadaran terdalam informan mengenai biaya tersebut.

"ye pasti {ikhlas}, mon tak ikhlas kan parcoma nak. Mon tak ikhlas ango' tak aberri'e soalla parcoma. Karena kan disamping bisnis, sengko' ruah terro mabennya' kanca. Kan tadek salana {membuat oreng senneng}" (ya pasti {ikhlas}, kalau tidak ikhlas kan percuma nak. Kalau tidak ikhlas mending tidak dikasih soalnya percuma. Karena kan disamping bisnis saya pengen memperbanyak teman. Kan tidak ada salahnya {membuat orang senang}).

H. Muhammad tidak menghitung biaya makan serta biaya pembelian makanan ringan yang diberikan kepada pekerja setiap harinya, karena pemilik merasa bahwa biaya tersebut merupakan tanggungan pribadi. H. Muhammad merasa ikhlas, karena dengan hal tersebut dapat membuat beliau memperbanyak temanserta dapat membuat orang lain senang.

Gambaran di atas menunjukkan bahwa dalam proses produksi Terasi Udang Rebon Ambunten memerlukan biaya sebesar Rp 44.412.000. Terasi dicetak perbuah dengan berat timbangan 1 kilogram. Dengan bahan baku sebanyak 2 ton udang rebon, H. Muhammad dapat menghasilkan terasi sebanyak 1 ton 7 kwintal. Hal ini terjadi karena udang rebon yang

diproduksi dalam keadaan setengah kering, sehingga dapat mengurangi volume hasil produksi. Hal ini disampaikan oleh informan :

> *"Jek beeri' ruah odengah korang kerreng, ye masteh sungsut, kan setengah kerreng. Ye pas tak usa nganggguy aing pole. Bide ben odeng kerreng"* (kan kemaren itu udangnya kurang kering, ya pasti menyusut, kan setengah kering. Ya pas tidak usah pakai air lagi. Beda dengan udang yang kering).
>
> *"Iye sakonni' pera' nak. Mon odenga kerreng onggu tape, bisa atambe deggik, tape mon odeng asli ambunten mesti menyusut polana berenga korang kerreng"* (iya sedikit Cuma nak. Kalau udangnya benar-benar kering, bisa bertambah nanti, tapi kalau Udang asli Ambunten pasti menyusut karena barangnya kurang kering).

Berdasarkan penjelasan di awal, maka dalam menetapkan harga jual harus menentukan harga pokok produksi terlebih dahulu. Penentuan harga pokok produksi merupakan salah satu langkah yang pasti dalam menentukan harga jual. Dapat diketahui bahwa perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh H. Mashuri dan H. Muhammad memiliki komponen biaya-biaya yang sama.

Potret Penentuan Harga Jual Terasi

Perhitungan harga pokok produksi memang menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan harga jual, selain itu terdapat faktor lain yang juga dapat mempengaruhi harga jual terasi. Faktor yang mempengaruhi tersebut dapat dilihat dari situasi pasar dan juga terkait adanya perbedaan harga yang diberikan oleh H. Mashuri dan H. Muhammad selaku pemilik usaha produksi terasi kepada pembeli, pelanggan, tetangga, dan keluarga.

Berdasarkan hasil penelusuran dan amatan peneliti, diperoleh tiga basis penentuan harga jual. Pertama adalah penentuan harga jual berbasis biaya, selanjutnya berbasis pasar, dan terakhir berbasis rasa persaudaraan. Pada basis biaya, penentuan harga jual dihitung berdasarkan jumlah biaya yang dikeluarkan selama produksi kemudian ditambahkan dengan keuntungan yang diharapkan oleh pemilik usaha. Berikut penuturan H. Mashuri mengenai harga jual terasi:

> *"mon argenah acan targentong jenis odenga, bede se 30 ebuh, bede se argenah 40 ebuh. Se beeri' ruah pajuh 24 ebuh"* (kalau harganya terasi itu tergantung jenis udangnya, ada yang 30 ribu, ada yang harganya 40 ribu. Yang kemaren itu laku 24 ribu).
>
> *"Mon kaontonganna ye paleng ngalak 1.500 sakilonah. Ye mon pasar seppe kadeng bisa gun 500 ontonga, pokok bede se ekagebeye adegeng pole nak"* (kalau keuntungannya ya paling ngambil 1.500 perkilo. Ya kalau pasar sepi kadang bisa Cuma 500 untungnya, yang penting ada yang mau dibuat dagang lagi nak).

Penentuan harga jual juga dikemukakan oleh H. Muhammad. Berikut penuturan beliau :

> *"Mon acan asli ambunten ruah argenah 30 ebuh/kg"* (kalau terasi asli ambunten itu harganya 30 ribu/kg).
>
> *"Mon sengkok nantoagi ontong jiah paleng enjek la 2 ebuh sakilo. Mon argeh jiah targentong pasar nak. Kadeng yeh mon pasar cek butonah bisah ontong 3 ebuh sakilonah"* (kalau saya menentukan keuntungan itu paling tidak 2 ribu/kg. Kalau harga itu tergantung pasar nak. Kadang ya kalau pasar lagi butuh bisa untung 3 ribu/kg).

Berdasarkan penjelasan dari informan, maka penentuan harga jual terasi berdasarkan perhitungan harga pokok per unit yang ditambahkan dengan besaran keuntungan yang telah ditentukan oleh pemilik. H. Mashuri dan H. Muhammad selaku pemilik usahatelah menetapkan

besaran keuntungan yang nantinya akan ditambahkan ke dalam harga pokok produksi per unit sebagai langkah dalam menentukan harga jual terasi per kilogram.

Penentuan harga jual selanjutnya adalah berbasis situasi pasar. Apabila situasi pasar sedang membutuhkan terasi dalam jumlah yang banyak, maka besaran keuntungan yang ditarget dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika pasar tidak terlalu membutuhkan terasi jenis tersebut, maka keuntungan yang diperoleh tidak maksimal atau bahkan bisa rugi. Berikut pernyataan yang disampaikan H. Mashuri :

> *"arge riya kan la etentoagi misalla, paggun aobe depak ka pasar. Kaontongan riya targentong pasar, mon pasar nyaman ye bisa tenggi ontonga. Sengkok pernah olle ontong sampek 3 ebuh bekto pasar nyaman"* (harga ini kan sudah ditentukan misalnya, tetap berubah sampai ke pasar. keuntungan ini tergantung pasar, kalau pasar enak ya bisa tinggi untungnya. Saya pernah dapat untung sampai 3 ribu waktu pasar enak).
>
> *"Ye bennyak se buto ka acan, mon se minta bennyak sengkok ruah bisa ngalak ontong lebbi deri biasana. Ye mon se minta sakunnik anggep pasar seppe, ruah ye ejuel pokok anyama ontong gelluh. Ye se jelas ontonga tak bennyak, bahkan bisa rogi mon pasar seppe tadek permintaan ye ejuel maskiya rogi pokok deddi pesse gellu. Targentong pasar ra pokokna mon kaontongan jiah"* (ya banyak yang butuh terasi, kalau yang minta banyak saya itu bisa ngambil untuk lebih dari biasanya. Ya kalau yang minta sedikit seperti pasar sepi, itu ya dijual pokok namanya untung dulu. Ya jelas untungnya tidak banyak, bahkan bisa rugi kalau pasar sepi tidak ada permintaan ya dijual meskipun rugi pokoknya jadi uang dulu. Tergantung pasa sudah pokoknya kalau keuntungan itu).

H. Muhammad juga menjelaskan tentang situasi pasar yag sangat berpengaruh dalam penentuan harga jual. Berikut penuturan H. Muhammad :

> *"Jek reng mon acan riya tak pade ben gule nak, maskiya la etantoagi sakale argenah ruah paggun bisa aobe. Entah depak ka pasar bede se naber entah targentong bennyakna peminat"* (kalau terasi ini tidak sama dengan gula nak, meskipun sudah ditentukan harganya itu tetap bisa berubah. Entah sampai di pasar ada yang nawar entah tergantung banyaknya peminat).
>
> *"Iye bennyakna peminat kuah maksodde semakin bennyak permintaan ruah sengkok kan sejelas olle ontong, bahkan bisa bekto jiah kiya maongge argeh. Misalla awallah ejuele 25 ebuh pas polana lagi bennyak permintaan ruah bisa ejuel 26 ben sengkok. Engak jiah pengaruhnya pasar. Mmm ye mon pasar seppe kadeng tak depaa ka pokokna kana nak, ye bede ontonga sakunnik perak pokok la anyama bede"* (iya banyaknya peminat itu maksudnya semakin banyak permintaan itu saya kan yang jelas untung, bahkan bisa waktu itu juga meninggikan harga. misalnya awalnya dijual 25 ribu terus karena lagi banyak permintaan itu bisa dijual 26 sama saya. Seperti itu pengaruhnya pasar. Mmm ya kalau pasar sepi kadang tidak nyampek ke pokoknya saja nak, ya ada untungnya sedikit cuma pokoknya ada).

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan di atas, maka dapat diketahui bahwa situasi pasar merupakan faktor yang sangat penting dalam penentuan harga jual terasi. Seperti yang telah dijelaskan oleh informan, baik H. Mashuri maupun H. Muhammad mengenai faktor yang mempengaruhi harga jual, maka dapat disimpulkan bahwa semakin banyak permintaan, maka pemilik usaha dapat menjual terasi dengan harga yang lebih tinggi dan tentunya dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar. Sebaliknya, jika pasar dalam keadaan sepi dalam

artian tidak banyak permintaan, maka pemilik usaha hanya mendapatkan keuntungan sedikit akibat harga yang diberikan tidak dapat mencapai keuntungan yang telah ditentukan.

Penentuan harga jual selanjutnya adalah berbasis rasa persaudaraan. Hal ini terkait dengan rasa persaudaraan yang timbul di antara pemilik usaha dengan para pembelinya. Rasa persaudaraan inilah yang menjadikan harga jual tidak selamanya berorientasi pada keuntungan. Rasa persaudaraan tentunya dapat mempererat ikatan silaturrahmi dengan banyak orang. Nilai persaudaraan dalam penentuan harga jual dikemukakan oleh H. Mashuri sebagai berikut :

> *"Mon katatangge {tak bisa ngala' ontong}, {neser}"* (kalau ke tetangga {tidak bisa ambil untung}, {kasihan}).
>
> *"Pole mon bede keluarga buto acan ye ebegi ju {tak osa majer}, paleng butonah gen sakilo dukilo. Ye mon buto bennyak ye bede potonganna nak tak bisa ngalak ontong onggu {neser}"*(apalagi kalau ada keluarga yang butuh terasi ya dikasihkan aja {tidak usah bayar}, paling butuhya 1 kg 2 kg. Ya kalau butuhnya banyak ya ada potongannya nak tidak bisa ambil untung {kasihan}).
>
> *"Mon ka langgenan jiah ye jelas bede {bede potongannah}, mon sengkok ye argeh ka oreng ben ka langgenan kodhu laen. Intinya ngargein langgenan ruah. Ye epotong 500"* (kalau langganan itu ya jelas {ada potongan}nak, akalu saya ya harga ke orang dan ke langganan itu beda. Intinya menghargai langganan itu. Ya dipotong 500).

Perbedaan harga jual yang diberikan oleh H. Mashuri kepada pelanggan, tetangga, dan keluarga didasari oleh rasa *neser.* Kekeluargaan dan kehidupan sosial menjadi pertimbangan dalam menentukan harga jual.Perbedaan harga pada tetangga, keluarga dan pelanggan juga dapat diketahui dari penuturan H. Muhammad berikut :

> *"Bekto ruah bede keluarga se buto acan gebey leolle ka jebe ka keluargana kiya, butona 3 kg sabben ye {ebegi ju} nak. Jek ka keluarga dhibik {masak tongbitongannah}"* (waktu itu ada keluarga yang butuh terasi buat oleh-oleh ke jawa untuk keluarganya juga, butuhnya dulu 3 kg ya saya {kasih aja} nak. Ke keluarga {masak perhitungan}).
>
> *Mon langgenan {jek tanyaagi} pole nak, {wajib} jiah {bede potongan}. Mon melle bennyak se pasteh bede potongannah kiya. Mon ka langgenan ruah sengkok pernah motong sampek 1000 sakeng terro pade {ajege}*
>
> (kalau langganan {jangan ditaya} lagi nak, {wajib} itu {ada potongan}. Kalau beli banyak yang pasti ada potongan juga. Kalau ke langganan itu saya pernah motong sampek 1000 saking pengen saling {menjaga}).

Pelanggan mendapatkan harga yang lebih murah dengan potongan sampai dengan sebesar Rp 1000/kg dikarenakan H. Muhammad sebagai pemilik usaha produksi terasi menginginkan adanya ikatan yang baik antara pedagang dan pelanggan. Bahkan terasi yang diberikan kepada keluarga bisa diberikan secara cuma-cuma atau gratis dengan alasan adanya rasa persaudaraan.

Praktik tersebut sedikit berbeda dengan pendekatan akuntansi biaya yang lazim untuk menentukan harga jual produk standar dalam hal ini dengan menerapkan formula *cost-plus*. Menurut pendekatan tersebut, harga jual adalah biaya *(cost)* yang ditambah dengan mark up sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut (Ahmad, 2013:148). *Markup* dibentuk untuk menutup laba yang diinginkan dan biaya selain biaya yang menjadi dasar perhitungan. Jika salah dalam menentukan persentase *markup,* biaya tersebut dan laba yang diinginkan tidak dapat ditutupi oleh harga jual (Sodikin, 2015:170). Untuk itu, penentuan *markup* sangat penting

dilakukan dalam penentuan harga jual dengan metode *cost plus* baik menggunakan pendekatan *full costing* maupun *variable costing*.

Pada usaha produksi terasi, pemilik usaha langsung mematok keuntungan yang diinginkan dalam setiap penjualannya. Selain keuntungan secara materi, terdapat pula faktor tak kasat mata yang mempengaruhi penentuan harga jual oleh pemilik. Hal ini terbukti dari adanya pengaruh situasi pasa termasuk tawar menawar serta adanya perlakuan yang berbeda dalam menetapkan harga yang dipengaruhi oleh nilai-nilai persaudaraan atau nilai sosial.

Secara umum, praktik tersebut menunjukkan bahwa dalam penentuan harga jual harus memperhitungkan berapa harga pokok produksi yang terdiri dari biaya-biaya yang dikeluarkan selama produksi, serta *mark up* yang terdiri dari laba yang diinginkan serta biaya lain yang tidak termasuk dalam dasar perhitungan. Peneliti menemukan bahwa dalam menentukan keuntungan terdapat komponen bukan biaya yang dapat mempengaruhi harga jual, hal tersebut terbukti dengan adanya perbedaan dalam menentukan harga yang dipengaruhi oleh rasa persaudaraan atau rasa sosial yang melekat pada diri pemilik usaha.

KESIMPULAN

Melalui pendekatan fenomenologi, peneliti berhasil mencapai suatu kesimpulan tentang bagaimana penentuan harga jual terasi udang di desa Ambunten-Sumenep. Terdapat kesamaan dalam konsep penentuan harga pokok produksi yang dilakukan oleh pemilik usaha dengan teori utama. Namun, terdapat beberapa hal yang berbeda dalam konsep penentuan harga jual yang ditentukan oleh pemilik usaha dengan teori utama.Perbedaan yang terdapat dalam konsep penentuan harga jual yang dilakukan oleh pemilik usaha terkait adanya unsur budaya yang dijadikan acuan dalam menentukan harga jual.

Pada perhitungan harga pokok produksi, pemilik usaha secara sadar menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga pada tahap pemasaran terasi. Biaya tersebut terdiri dari Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, dan Biaya Overhead Pabrik Variabel. Pada penentuan *markup,* pemilik usaha secara langsung telah menentukan besaran keuntungan yang diinginkan dalam penentuan harga jual terasi. Selain *markup*, peneliti juga menemukan bahwa situasi pasar dapat mempengaruhi harga jual terasi. Hal ini dikarenakan harga jual dapat berubah seiring dengan perubahan volume permintaan dari para konsumen yang ada di pasar. Semakin banyak permintaan, maka semakin tinggi harga jual yang diberikan oleh pemilik usaha. Sebaliknya, semakin sedikit permintaan, maka semakin rendah harga jual yang diberikan oleh pemilik usaha.

Selain *markup* dan situasi pasar, terdapat hal yang juga tak kalah penting yaitu rasa persaudaraan yang juga dijadikan pertimbangan dalam penentuan harga jual oleh pemilik usaha. Rasa persaudaraan dan kepedulian antar sesama membuat pemilik usaha mengedepankan sikap perhatian dan sikap saling membantu yang dibalut dengan kata *neser*dalam menentukan harga jual terasi. Mengurangi keuntungan dengan memberikan harga jual di bawah normal serta memberikan kepercayaan penuh kepada pelanggan merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam menentukan harga jual. Pada titik ini, pemilik usaha berusaha memperoleh keuntungan non materi dengan membangun sebuah ikatan yang lebih kekal dengan mengedepankan rasa persaudaraan untuk memperoleh banyak teman serta untuk hidup bersosial yang lebih baik.

Setiap manusia dilahirkan dengan memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, begitupula dengan penelitian ini yang masih memiliki beberapa keterbatasan. Keterbatasan pertama adalah terkait banyaknya varian udang yang dijadikan bahan baku dalam proses

produksi terasi yang dilakukan oleh pemilik usaha. Banyaknya varian udang tersebut membuat peneliti tidak dapat memperoleh informasi secara rinci mengenai biaya yang dikeluarkan selama proses produksi terasi dengan bahan baku jenis udang satu-persatu. Sehingga peneliti hanya mampu mengungkapkan biaya produksi terasi dengan varian udang yang diproduksi bertepatan dengan dilakukannya penelitian.

Kedua, peneliti tidak ikut mengamati sampai dengan proses pemasaran terasi secara langsung. Hal ini dikarenakan proses pemasaran yang dilakukan terhadap terasi yang diproduksi tersebut berada di wilayah luar Madura. Singkatnya, hal ini terjadi karena tidak adanya izin dari pemilik usaha. Oleh karena itu, peneliti hanya mendapatkan berbagai informasi berdasarkan dari pengalaman informan utama dalam menentukan harga jual. Sehingga peneliti hanya menjadikan para pembeli maupunpelanggan dari masing-masing informan utama yang berada di wilayah Madura sebagai informan pendukung, namun sudah cukup untuk mengkonfirmasi dari pernyataan informan utama terkait penentuan harga jual terasi.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih saran, terutama untuk peneliti selanjutnya yang ingin melanjutkan penelusuran serupa dalam mengetahui keunikan-keunikan lain yang terdapat pada penentuan harga jual suatu usaha. Peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan menggali lebih dalam terkait makna keuntungan dan biaya, baik dalam usaha terasi maupun usaha lainnya. Peneliti selanjutnya juga dapat meneliti tentang harga jual yang tidak hanya pada usaha produksi terasi, namun pada usaha-usaha lain yang dapat diungkap keunikannya dalam penentuan harga jual yang di dalamnya masih melekatkan nilai-nilai kearifan lokal dengan menggunakan pendekatan etnografi.

DAFTAR REFERENSI

Ahmad, Kamaruddin. 2013. *Akuntansi Manajemen,Edisi Revisi*. Jakarta: Rajawali Pers.

Alimuddin. 2011. *Konsep Harga Jual Islami*. Jurnal Penelitian Universitas Hasanuddin.

Alimuddin., dkk. 2011. *Konsep Harga Jual Kejujuran : Meraih Keuntungan Menggapai Kemaslahatan*. JAMAL ISSN 2086-7603 Vol.2 No.1.

Amaliah, Tri Handayani. 2014. *Konsep Harga Jual Berbasis Nilai-Nilai Budaya Komunitas Papalele Masyarakat Maluku*. Disertasi Universitas Negeri Gorontalo.

Amaliah, Tri Handayani. 2016. *Nilai Nilai Budaya Tri Hita Karana dalam Penetapan Harga Jual*. Jurnal Akuntansi Multiparadigma Vol.7 No.2, Universitas Negeri Gorontalo. Hal 189-206.

Efferin, Sujoko., Stefanus Hadi Darmadji., dan Yuliawati Tan. 2004. Metode Penelitian Untuk Akuntansi: Sebuah Pendekatan Praktis. Malang: Bayumedia Publishing.

Hansen, Don R dan Maryanne M. Mowen. 1999. *Akuntansi Manajemen.* Buku 1. Edisi 4. Jakarta: Selemba Empat.

Hansen, Don R dan Maryanne M. Mowen. 2001.*Manajemen Biaya.* Buku 2. Jakarta: Selemba Empat.

Hansen, Don R dan Maryanne M. Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial.* Buku 1. Edisi 8. Jakarta: Selemba Empat.

Kabib, Nur., Alfiati Nurrokhmini., dan Tri Hastutik. 2017. *Metode Variable Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk*. The Fifth URECOL PROCEEDING ISBN 978-979-3812-7, UAD Yogyakarta.

Kamayanti, Ari. 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi.* Jakarta: Yayasan Rumah Peneleh.

Maleong, Lexy, J. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi.* Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

MARS. 2015. *Wanginya Bisnis Terasi di Indonesia*.http://www.marsindonesia.com/newsletter/wanginya-bisnis-terasi-di-indonesia. Diakses pada tanggal 6 April 2018.

Moray, Jessica Claudia., David Paul Elia Saerang., dan Treesje Runtu. 2014. *Penetapan Harga Jual dengan Cost Plus Pricing menggunakan Pendekatan Full Costing pada UD. Gladys Bakery.*Jurnal EMBA ISSN 2303-1174 Vol.2 No.2,Universitas Sam Ratulangi Manado. Hal 1272-1283.

Mulyadi. 1993. *Akuntansi Manajemen : Konsep. Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi 2, cetakan 1. Yogyakarta : STIE YKPN.

Mulyadi. 2012. Akuntansi Biaya. Edisi 5. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.

Musdalifah., Ventje Ilat., dan Inggriani Elim. 2014. *Penerapan Metode Variable Costing Dalam Penentuan Harga Jual Pada PT. Cahaya Murni Raya Industri.* Jurnal EMBA ISSN 2303-1174 Vol.2 No.3, Universitas Sam Ratulangi Manado. Hal 096-102.

Rifai, Mien Ahmad. 2007. *Manusia Madura*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pilar Media.

Sodikin, Slamet Sugiri. 2015. *Akuntansi Manajemen: Sebuah Pengantar*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN

Wardoyo, Dwi Urip. 2016. *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penentuan Harga Jual Atas Produk : Studi Kasus Pada PT Dasa Windu Agung*. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis ISSN 2527-7502 Vol.1 No.2, Universitas Islam Attahiriyah Jakarta. Hal 183-190.

Zalshabila, Shavira dan Aji Dedi Mulawarman. 2012. *Javanese Price Setting: Refleksi Fenomenologis Harga Pokok Produksi Pedagang Bakso di Kota Malang*. Jurnal Penelitian Universitas Brawijaya Malang.

PENYERTAAN NILAI KASIH (*NESER*) DALAM PENENTUAN HARGA JUAL TERASI MADURA

Imamatus Zakiyah
Rita Yuliana
Program Studi AkuntansiUniversitas Trunojoyo Madura

Abstrak
Penelitian ini bertujuan untuk menggali konsep penentuan harga jual terasi Madura karena berdasarkan kajian atas beberapa penelitian terdahulu diperoleh informasi bahwa terdapat fenomena penyertaan nilai-nilai non-ekonomi pada penentuan harga jual pada beberapa produk tertentu. Peneliti memilih industri terasi karena produk tersebut menjadi ikon industri lokal Madura dan pengusaha Madura dikenal memiliki karakteristik Junel (berkewirausahaan). Fenomenologi transedental digunakan untuk mengeksekusi tujuan penelitian, dengan melibatkan dua informan kunci yang merupakan pengusaha terasi di Desa Ambunten Timur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai non-ekonomis yang disertakan dalam menentukan harga jual adalah nilai kasih (neser). Nilai tersebut disertakan pada pembentukan harga jual sebagai wujud rasa persaudaraan meskipun hal tersebut berkonsekuensi terhadap pengurangan keuntungan.

Kata Kunci: *Nilai Kasih, Harga Jual*

PENDAHULUAN

Usaha produksi terasi merupakan salah satu UMKM yang bisa dikatakan memiliki peluang yang bagus dalam dunia bisnis. Berdasarkan data MARS (*Marketing Research*) Indonesia, pertumbuhan pasar terasi meningkat rata-rata 22,1% pertahun, sedangkan nilai bisnis terasi mengalami peningkatan rata-rata 26,7% pertahun (MARS Indonesia, 2015).

Pada usaha produksi terasi tersebut,tentunya sangat diperlukan adanya perhitungan untuk menentukan harga jual. Hal ini dikarenakan penentuan harga jual sangat berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan, dan keuntungan perusahaan akan menjamin kelangsungan suatu perusahaan. Pada dasarnya, penentuan harga ditargetkan untuk orientasi laba, orientasi *sales*, dan orientasi status (Achmad, 2013:148). Menurut Mulyadi (1993:348), harga jual atas produk dan jasa harus dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang telah ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut.

Beralih dari teori-teori tersebut,terdapat banyak pula penelitian yang meneliti tentang penentuan harga jual. Penelitian tersebut diantaranya pernah dilakukan oleh Moray *et al*(2014) dan Wardoyo (2016)tentang penetapan harga jual berbasis penentuan harga pokok produksi dengan pendekatan *full costing*. Selain penelitian tersebut, terdapat pula penelitian yang dilakukan oleh Musdalifah *et al* (2014) dan Kabib*et al* (2017) tentang penentuan harga jual yang menggunakan metode *variable costing* sebagai alat bantu perhitungan harga pokok produksi.

Di sisi lain, terdapat pula hal-hal penting yang menjadi pertimbangan dalam penetapan harga jual selain untuk memperoleh keuntungan materi yang sebanyak-banyaknya. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Zalshabila (2012) yang menggunakan nilai-nilai *tepo seliro, mangan ora mangan sing penting ngumpul, dan nerimo ing pandum*.Penelitian yang sama juga dilakukan oleh Amaliah (2014) yang menunjukkan penentuan harga jual yang dilakukan oleh komunitas papalele mengandung nilai *pela* (gandong). Selanjutnya, Amaliah (2016) mengungkap nilai-nilai budaya *Tri Hita Karana* dalam penetapan harga jual yang dilakukan oleh komunitas transmigran Bali di Bolaang Mongondow. Alimuddin (2011) membahas tentang penetapan harga jual berdasarkan pada konsep Islam yaitu *maslahahprice.*

Berdasarkan beberapa penelitian di atas, peneliti mulai memahami bahwa keuntungan materi tidak selamanya menjadi alasan nomor satu dalam praktik penentuan harga jual suatu produk.Berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya, peneliti tertarik untuk meneliti

penetapan harga jual pada usaha terasi di Madura. Karena pada dasarnya orang Madura memiliki sifat pembawaan *Junel* (berkewirausahaan) dan memiliki dasar ciri-ciri keindustrian (Rifai, 2007:226).

Penelitian ini berangkat dari praktik bisnis pada Usaha Produksi Terasi H.Mashuri dan Usaha Produksi Terasi H. Muhammad. Kedua usaha tersebut dapat dikatakan memiliki eksistensi yang bagus dalam dunia usaha terasi. Selain itu, kedua usaha produksi terasi tersebut masih mengedepankan nilai-nilai non material dalam menetapkan harga jual produk. Peneliti menggunakan pendekatan fenomenologi transcendental untuk mengungkap kesadaran terdalam informan dalam menjalankan usahanya, khususnya terkait praktik penentuan harga jual.

METODE PENELITIAN

Penggunaan fenomenologi dalam penelitian ini ditujukan untuk mengeksplorasi fenomena yang terjadi dengan memahami pengalaman dari setiap "Aku" dalam melakukan pemaknaan atas suatu hal yang berkaitan dengan praktik penentuan harga jual.Seperti yang dijelaskan oleh Kamayanti (2016:150), bahwa pendekatan fenomenologi dapat dijadikan sebuah alat analisis untuk mendapatkan subjektivitas murni, karena kebenaran ilmu yang diperoleh dari proses fenomenologi adalah kebenaran empiris yang subjektif.

Situs penelitian ini adalahpemilik usaha produksi terasi, yaitu H. Mashuri dan H. Muhammad di desa Ambunten Timur-Sumenep, Madura. Kedua usaha tersebut dijadikan sebagai situs penelitian berdasarkan pertimbangan atas kemampuan bertahan dalam menjalani usaha dengan hitungan pengalaman (umur usaha) yang cukup lama. Selain itu, peneliti juga memilih informan yang masih memiliki nilai-nilai kemanusiaan dan ketuhanan dalam menjalani usaha produksi terasi tersebut.Untuk mempermudah dalam pembagian informan, peneliti membagi menjadi beberapa kriteria yaitu informan utama dan informan pendukung.Informan utama yaitu H. Mashuridan H. Muhammad sebagai pemilik usaha produksi terasi yang sudah menjalankan usahanya selama lebih dari 20 tahun. Informan pendukung yaitu para pembeli serta pelanggan yang pernah melakukan transaksi dengan salah satu informan utama.

Peneliti bertindak sebagai instrumen kunci yang mengamati secara langsung subjek yang diteliti untuk memahami fenomena yang terjadi dalampenelitian. Pada proses interaksi, peneliti menggunakan bahasa yang komunikatif dan penuh keakraban sambil memasukkan unsur-unsur yang dibutuhkan dalam penelitan,sehingga informan merasa nyaman dalam menjawab pertanyaan yang diajukan peneliti.

Pada pengumpulan data, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mengamati kegiatan yang berawal dari proses produksi, hingga produk siap untuk dijual. Teknik wawancara dalam penelitian ini berlangsung di tempat usaha dan di kediaman informan.Dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah merekam pembicaraan antara peneliti dengan informan ketika proses wawancara berlangsung menggunakan *handphone*, kemudian peneliti menuliskan hasil wawancara tersebut dalam transkip wawancara. Selain itu, peneliti juga mengabadikan beberapa foto menggunakan *handphone* bersama informan dan foto terkait hal-hal yang berhubungan dengan penelitian sebagai salah satu bukti penelitian.

Teknik analisis data dengan pendekatan fenomenologi transendental yang dijelaskan Kamayanti (2016:153) meliputi *noema, noesis, epoche (bracketing), intentional analysis, dan eidetic reduction*.Langkah awal dalam menganalisis data dimulai dengan melakukan *intentional analysis,* yaitu menelaahbagaimana *noesis* (kesadaran akibat pengalaman) membentuk *noema*

(kesadaran yang tampak) terhadap alasan terjadinya sebuah perilaku.Langkah tersebut bermula dengan mengidentifikasi *noema*atau yang biasa disebut dengan analisis tekstural (seperti "tekstur" permukaan). Setelah melakukan identifikasi *noema*berupa realita seputar praktik penentuan harga jual yang tampak, maka peneliti mulai melakukan *bracketing*atau meletakkan tanda kurung pada tekstur lain di bawah tekstur analisis struktural untuk mendapatkan *noesis*. Dalam hal ini peneliti melakukan *bracketing* terkait kesadaran murni pemilik usaha produksi terasi yang muncul akibat pengalaman karena dan pada waktu *(Allraum)* dan tempat *(Weltzeit)* tertentu untuk mendapatkan *noesis*.

Langkah selanjutnya dalam analisa data ini adalah dengan melakukan *eidetic reduction*,dimana proses ini merupakan langkah untuk menyimpulkan fenomena serta mengungkapkan hasil dari seluruh proses penelitian yang telah dilakukan. Dalam hal ini, penguraian dan pengungkapan dilakukan berdasarkan pemaknaan dari fenomena penentuan harga jual yang dilakukan oleh informan.

Potret Penentuan Harga Pokok Produksi Terasi

Setiap usaha khususnya usaha produksi terasi pasti melakukan perhitungan terkait biaya produksi yang nantinya akan menjadi pandangan dalam penentuan harga jual. Biaya produksi harus diketahui untuk menetapkan harga jual serta untuk menentukan besaran laba atau keuntungan yang diharapkan.Menurut Hansen dan Mowen (2009:57) biaya produksi dapat diklasifikasikan lebih lanjut sebagai bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan *overhead*.

Perhitungan harga pokok produksi pada usaha produksi terasi H. Mashuri dilakukan dan disesuaikan dengan realita yang terjadi. Terasi yang dibuat oleh H. Mashuri menggunakan beberapa macam jenis udang, antara lain Udang Rebon Ambunten, Udang Rebon Medan, Udang Rebon Pangandaran, dan Udang Rebon Banjar. Peneliti melakukan perhitungan berdasarkan jenis udang yang sedang diproduksi pada saat penelitian dilakukan, dan jenis udang yang digunakan pada saat proses produksi yaitu Udang Rebon Medan.

Usaha produksi terasi milik H. Mashuri tidak hanya menggunakan Udang Rebon Ambunten sebagai bahan baku pembuatan terasi. Berikut penuturan H. Mashuri :

> *"Lakar aslina riya acan ambunten ye odenga ambunten dhibik. Tape mon ngandalagi odeng Ambunten dhibik jek reng semoseman nak. Sataon dukale kadeng mosema, deddi daripada nganggur sengkok ruah ngalak ka jebe nanggek odeng Medan, Banjar ruah"* (memang aslinya ini terasi ambunten ya udangnya ambunten sendiri. Tapi kalau mengandalkan udang Ambunten sendiri kan musiman nak. Setahun dua kali kadang musimnya, jadi daripada nganggur saya itu ngambil ke jawa kulakan udang Medan, Banjar itu).

Kemudian beliau melanjutkan :

> *"Argeh odenga laen-laen targentong beguse odeng. Sajen begus ye sajen larang. Keng lakar se paleng begus acan ambunten aslinah. Berenga lebbi alos, rooma pole laen anyamanan" (*harga udang beda-beda tergantung bagusnya udang. Semakin bagus ya semakin mahal. Cuma memang yang paling bagus terasi Ambunten aslinya. Barangnya lebih halus harumnya lagi beda lebih enak).

Bahan-bahan yang diperlukan saat pembuatan terasi dengan bahan baku Udang Rebon Medan, serta biaya yang terkandung dalam setiap bahan yang diperlukantelah disampaikan oleh H. Mashuri terhadap peneliti :

"beeri' ruah 2 ton odeng medan argenah 20 ebuh sakilonah, bujenah 50 kg argenah 150 ebuh" (kemarin itu 2 ton udang medan harganya 20 ribu perkilo, garamnya 50 kg harganya 150 ribu).

Beralih dari bahan baku, masih terdapat biaya-biaya lain yang dibutuhkan yaitu biaya tenaga kerja. Biaya tenaga kerja ditetapkan sesuai kesepakatan antara para pedagang terasi yang terdapat di desa Ambunten. Berikut penuturan informan:

"Saare ruah ebejer 35 ebu, deri pokol 7 sampek pokol 2 siang, panglakona 12 oreng selama 9 areh " (sehari itu dibayar 35 ribu dari pukul 7 sampek pukul 2 siang, pekerjanya 12 orang selama 9 hari).

Kemudian beliau melanjutkan :

"oo mon ngakan yeh...aruah berrese ben kabbina esedieegi ben sengkok. Nak kanak atanak dhibik ruah. Enjek tak usa bitong gebey apa. Sengkok se nanggung lah kan tak pate bennyak kiya abikna.

(oo kalau makan ya... itu berasnya dan semuanya sudah disediakan sama saya. Anak-anak masak sendiri. Tidak usah dihitung buat apa. Saya sudah yang nanggung kan tidak terlalu banyak biayanya).

"Mon ebitonga sakakanan paleng la 4 ebuen saorenga. Ye jiah la sekitaran sajiah. Jek tak toman ebitong nak. Rakera sajiah lah" (kalau mau dihitung satu kali makan paling 4 ribuan per orangnya. Ya itu sudah sekitaran segitu. Tidak pernah dihitung nak. Perkiraan segitu sudah).

Selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik juga dihitung oleh pemilik usaha. Biaya overhead pertama yaitu plastik sebagai pembungkus terasi, seperti yang diungkapkan oleh informan:

"Buto 5 bungkos plastik, argenah 20 ebuh. Ye kapessean 100 ebuh" (butuh 5 bungkus plastik, harganya 20 ribu. Ya totalnya 100 ribu).

Selain biaya untuk plastik, H. Mashuri juga memperhitungkan kardus sebagai tempat pengepakan terasi, tali, solar, dan pewarna :

"Sados 5000, butonah 34 kardos. Ye butonah 3 kg taleh arge perkilona 12 ebuh" (satu kardus 5.000, butuhnya 34 kardus. ya butuhnya 3 kg tali harga perkilonya 12 ribu).

"Mon 2 ton jiah buto 8 liter solar ye argena 6.000 perliterrah" (kalau 2 ton itu butuh 8 liter solar ya harganya 6.000 perliternya).

"Saparapat jiah 62.500 ye jiah ebitong kiyah kabbi. Butonah ye mon 2 ton jiah setengnga kasombenah deddi 125.000" (seperempat itu 62.500 ya itu dihitung juga semuanya. Butuhnya ya kalau 2 ton itu setengah kilo pewarnanya jadi 125.000).

H. Mashuri juga menghitung biaya transport, berikut ungkapannya:

"Sekali mangkat jiah 2 juta" (sekali berangkatitu 2 juta)

Untuk biaya listrik, H. Mashuri tidak memasukkan kedalam harga pokok produksi, sesuai dengan ungkapan informan sebagai berikut:

"Listrik ruah kan {tak pate eangguy}, {pera' eangguy mon malem}. Ye tak usa bitong. Ariya kan {tak alembur} sampek malem, ye maskea alembur malem paggun {tak usa bitong} mon listrik jiah" (listrik itu kan {tidak terlalu dipakai}, {Cuma dipakai kalau malam}. Ya tidak usah dihitung. Ini kan tidak lembur sampek malem, ya meskipun lembur malam tetap {tidak usah dihitung} kalau listrik itu).

Beliau melanjutkan :

"{*tak parloh} jek, {sengkok se nanggung}"* ({tidak perlu}, {saya yang nanggung})

H. Mashuri tidak menambahkan biaya listrik kedalam biaya produksi, hal ini dikarenakan penggunaan listrik yang tidak begitu dibutuhkan selama proses produksi. Sekalipun lembur malam, biaya listrik tetap tidak diperhitungkan sebagai biaya pengeluaran karena sudah dianggap tanggungan pribadi oleh H. Mashuri.

Berdasarkan ulasan di atas, peneliti telah mendapatkan gambaran yang jelas mengenai biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan selama proses produksi terasi. Harga pokok produksi yang dikeluarkan oleh H. Mashuri yaitu meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik variabel.

Gambaran di atas menunjukkan bahwa dalam proses produksi Terasi Udang Rebon Medan memerlukan biaya sebesar Rp 44.384.000. Terasi dicetak perbuah dengan berat timbangan 1 kilogram. Dengan bahan baku sebanyak 2 ton udang rebon, H. Mashuri dapat menghasilkan terasi sebanyak 2 ton 1 kwintal. Hal ini terjadi karena udang rebon yang diproduksi dalam keadaan benar-benar kering, sehingga dapat meningkatkan volume hasil produksi. Hal ini disampaikan oleh informan:

> *"Mon odenga kerreng onggu jiah bisa atambe deggik hasilla acanna. Paleng mon 1 ton tambena 50 kg. Ye mon tak pate kerreng bisa songsot nak. Kadeng ruah mon 2 ton akorang deddi 1 ton 800 kg. Pokokna mon odenga cek kerrenga ruah bisa nambei ka tembengan bile la epadeddi acan"* (kalau udangnya benar-benar kering ya bisa bertambah nanti hasil terasinya. Paling kalau 1 ton tambahannya 50 kg. Ya kalau tidak begitu kering bisa sungsut nak. Kadang itu kalau 2 ton berkurang jadi 1 ton 800 kg. Pokoknya kalau udangnya kering itu bisa menambah timbangan kalau sudah dijadikan terasi).

Beralih dari H. Mashuri dengan perhitungan biaya produksi yang dikeluarkan, peneliti beranjak kepada usaha produksi terasi milik H. Muhammad. Jenis udang yang digunakan dalam pembuatan terasi juga bervariasi, seperti Udang Rebon Ambunten, Udang Rebon Medan, dan Udang Rebon Banjar. Pada saat penelitian dilakukan, usaha produksi terasi H. Muhammad sedang melakukan produksi terasi dengan jenis Udang Rebon Ambunten. Bahan-bahan pembuatan terasi serta biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dijelaskan dengan baik oleh H. Muhammad.

> *"Odenga 2 ton, arge tanggennah 20 ebuh, jiah bujena 2 sak arge sa sakka gen 150 ebu"* (udangnya 2 ton, harga kulakannya 20 ribu. Itu garamnya 2 sak harga persaknya 150 ribu).
>
> *"ye disesuaikan nak mon 20 ribu sabungkos ruah cokop gebey 500 kg, ye buto 80 ebuh jiah plastikka 4 bungkos"* (ya disesuaikan nak kalau 20 ribu sebungkus itu cukup untuk 500 kg, ya butuh 80 ribu itu plastiknya 4 bungkus).
>
> *"Iye kardus pole, 5 ebuh argenah cokop lah gebey atas bebenah jiah ben totoppa 30 dos"* (iya kardus lagi, 5 ribu cukup sudah buat atas sama bawahnya itu dan tutupnya 30 kardus).
>
> *"Iye ebitong, sekitar 30 ribu gebey naleen"* (iya dihitung, sekitar 30 ribu untuk mengikat).

Biaya listrik tidak dimasukkan dalam perhitungan harga produksi karena penggunaan mesin tidak menggunakan listrik, akan tetapi menggunakan solar. Jadi listrik tidak terlalu dipakai selama proses produksi.

> *"Mon gebey listrik tak usa pamasok nak, kan tak ju nangguy listrik malolo. Mon siang kan tak nangguy listrik. Tak usa jek."* (kalau untuk listrik itu tidak usah dihitung nak, kan tidak selalu dipakai terus. Kalau siang kan toidak pakai listrik. Tidak usah).

"Mon solar ruah ngabik 8 liter argena 6.500 perliter" (kalau solar itu menghabiskan 8 liter harganya 6.500 perliter).

Selain biaya-biaya yang telah disebutkan, H. Muhammad juga menghitung biaya transport sebagai biaya pengiriman barang. Berikut penuturannya :

"Sekali mangkat pokokna samobil ruah 1.800.000" (sekali berangkat itu satu mobil 1.800.000).

Biaya transport hanya dihitung ketika melakukan pengiriman barang ke wilayah luar Madura, hal ini terjadi karena penjualan yang terjadi di wilayah Madura sendiri dalam jumlah yang tidak terlalu banyak, sehingga sistemnya adalah pembeli yang mengambil barang sendiri tanpa harus ada biaya pengiriman atau transport dari pemilik usaha. Biaya transport ditentukan atas kesepakatan antara pemilik usaha, dalam hal ini H. Muhammad dengan pemilik kendaraan sesuai dengan jarak tempuh pengiriman.

Selain biaya di atas, H. Muhammad juga memperhitungkan biaya tenaga kerja sebagai biaya pengeluaran.

"*Aruah panglakonah 11 oreng cokop, 10 areh lakona"* (itu pekerjanya 11 orang cukup, 10 hari kerjanya).

"*Panglako ruah ebejer gen 5 areh kan mon abit gellu tak nyaman kiya, bejerennah 35 ebuh jiah saare bungkollah nak. Laen gebey ngakana pokol 9 ben guk genggukna mon benaben. {Tape tak usa bitong jiah}. Cokop se 35 ebuh se ebitong"* (pekerja itu dibayar setiap 5 hari kalau terlalu lama kan tidak enak, bayarannya 35 ribu sehari itu nak. Lain lagi kalau buat makannya pukul 9 dan cemilannya kalau siang itu. Tapi tidak usah dihitung. Cukup yang 35 ribu itu yang dihitung).

"{*tak kabitong}, ngakan {sengkok kabbi se nanggung}. Paleng la 5 ebuen saorenga gebey benaben. 35 ebu ruah pesse bungkollah*" ({tidak dihitung}, makan {saya semua yang nanggung}.Paling sudah 5 ribuan per orangnya buat makan siang. 35 ribu itu uang utuhnya).

Biaya gaji yang diperhitungkan ke dalam biaya pengeluaran hanyalah biaya gaji pokok sebesar Rp 35.000, sedangkan untuk biaya makan dan pembelian makanan ringan untuk pekerja tidak diperhitungkan ke dalam biaya pengeluaran. Hal ini terjadi karena H. Muhammad menganggap biaya tersebut sebagai tanggungan pribadi. Peneliti berusaha menggali kesadaran terdalam informan mengenai biaya tersebut.

"ye pasti {ikhlas}, mon tak ikhlas kan parcoma nak. Mon tak ikhlas ango' tak aberri'e soalla parcoma. Karena kan disamping bisnis, sengko' ruah terro mabennya' kanca. Kan tadek salana {membuat oreng senneng}" (ya pasti {ikhlas}, kalau tidak ikhlas kan percuma nak. Kalau tidak ikhlas mending tidak dikasih soalnya percuma. Karena kan disamping bisnis saya pengen memperbanyak teman. Kan tidak ada salahnya {membuat orang senang}).

H. Muhammad tidak menghitung biaya makan serta biaya pembelian makanan ringan yang diberikan kepada pekerja setiap harinya, karena pemilik merasa bahwa biaya tersebut merupakan tanggungan pribadi. H. Muhammad merasa ikhlas, karena dengan hal tersebut dapat membuat beliau memperbanyak temanserta dapat membuat orang lain senang.

Gambaran di atas menunjukkan bahwa dalam proses produksi Terasi Udang Rebon Ambunten memerlukan biaya sebesar Rp 44.412.000. Terasi dicetak perbuah dengan berat timbangan 1 kilogram. Dengan bahan baku sebanyak 2 ton udang rebon, H. Muhammad dapat menghasilkan terasi sebanyak 1 ton 7 kwintal. Hal ini terjadi karena udang rebon yang

diproduksi dalam keadaan setengah kering, sehingga dapat mengurangi volume hasil produksi. Hal ini disampaikan oleh informan :

> *"Jek beeri' ruah odengah korang kerreng, ye masteh sungsut, kan setengah kerreng. Ye pas tak usa nganggguy aing pole. Bide ben odeng kerreng"* (kan kemaren itu udangnya kurang kering, ya pasti menyusut, kan setengah kering. Ya pas tidak usah pakai air lagi. Beda dengan udang yang kering).
>
> *"Iye sakonni' pera' nak. Mon odenga kerreng onggu tape, bisa atambe deggik, tape mon odeng asli ambunten mesti menyusut polana berenga korang kerreng"* (iya sedikit Cuma nak. Kalau udangnya benar-benar kering, bisa bertambah nanti, tapi kalau Udang asli Ambunten pasti menyusut karena barangnya kurang kering).

Berdasarkan penjelasan di awal, maka dalam menetapkan harga jual harus menentukan harga pokok produksi terlebih dahulu. Penentuan harga pokok produksi merupakan salah satu langkah yang pasti dalam menentukan harga jual. Dapat diketahui bahwa perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh H. Mashuri dan H. Muhammad memiliki komponen biaya-biaya yang sama.

Potret Penentuan Harga Jual Terasi

Perhitungan harga pokok produksi memang menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan harga jual, selain itu terdapat faktor lain yang juga dapat mempengaruhi harga jual terasi. Faktor yang mempengaruhi tersebut dapat dilihat dari situasi pasar dan juga terkait adanya perbedaan harga yang diberikan oleh H. Mashuri dan H. Muhammad selaku pemilik usaha produksi terasi kepada pembeli, pelanggan, tetangga, dan keluarga.

Berdasarkan hasil penelusuran dan amatan peneliti, diperoleh tiga basis penentuan harga jual. Pertama adalah penentuan harga jual berbasis biaya, selanjutnya berbasis pasar, dan terakhir berbasis rasa persaudaraan. Pada basis biaya, penentuan harga jual dihitung berdasarkan jumlah biaya yang dikeluarkan selama produksi kemudian ditambahkan dengan keuntungan yang diharapkan oleh pemilik usaha. Berikut penuturan H. Mashuri mengenai harga jual terasi:

> *"mon argenah acan targentong jenis odenga, bede se 30 ebuh, bede se argenah 40 ebuh. Se beeri' ruah pajuh 24 ebuh"* (kalau harganya terasi itu tergantung jenis udangnya, ada yang 30 ribu, ada yang harganya 40 ribu. Yang kemaren itu laku 24 ribu).
>
> *"Mon kaontonganna ye paleng ngalak 1.500 sakilonah. Ye mon pasar seppe kadeng bisa gun 500 ontonga, pokok bede se ekagebeye adegeng pole nak"* (kalau keuntungannya ya paling ngambil 1.500 perkilo. Ya kalau pasar sepi kadang bisa Cuma 500 untungnya, yang penting ada yang mau dibuat dagang lagi nak).

Penentuan harga jual juga dikemukakan oleh H. Muhammad. Berikut penuturan beliau :

> *"Mon acan asli ambunten ruah argenah 30 ebuh/kg"* (kalau terasi asli ambunten itu harganya 30 ribu/kg).
>
> *"Mon sengkok nantoagi ontong jiah paleng enjek la 2 ebuh sakilo. Mon argeh jiah targentong pasar nak. Kadeng yeh mon pasar cek butonah bisah ontong 3 ebuh sakilonah"* (kalau saya menentukan keuntungan itu paling tidak 2 ribu/kg. Kalau harga itu tergantung pasar nak. Kadang ya kalau pasar lagi butuh bisa untung 3 ribu/kg).

Berdasarkan penjelasan dari informan, maka penentuan harga jual terasi berdasarkan perhitungan harga pokok per unit yang ditambahkan dengan besaran keuntungan yang telah ditentukan oleh pemilik. H. Mashuri dan H. Muhammad selaku pemilik usahatelah menetapkan

besaran keuntungan yang nantinya akan ditambahkan ke dalam harga pokok produksi per unit sebagai langkah dalam menentukan harga jual terasi per kilogram.

Penentuan harga jual selanjutnya adalah berbasis situasi pasar. Apabila situasi pasar sedang membutuhkan terasi dalam jumlah yang banyak, maka besaran keuntungan yang ditarget dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika pasar tidak terlalu membutuhkan terasi jenis tersebut, maka keuntungan yang diperoleh tidak maksimal atau bahkan bisa rugi. Berikut pernyataan yang disampaikan H. Mashuri :

> *"arge riya kan la etentoagi misalla, paggun aobe depak ka pasar. Kaontongan riya targentong pasar, mon pasar nyaman ye bisa tenggi ontonga. Sengkok pernah olle ontong sampek 3 ebuh bekto pasar nyaman"* (harga ini kan sudah ditentukan misalnya, tetap berubah sampai ke pasar. keuntungan ini tergantung pasar, kalau pasar enak ya bisa tinggi untungnya. Saya pernah dapat untung sampai 3 ribu waktu pasar enak).
>
> *"Ye bennyak se buto ka acan, mon se minta bennyak sengkok ruah bisa ngalak ontong lebbi deri biasana. Ye mon se minta sakunnik anggep pasar seppe, ruah ye ejuel pokok anyama ontong gelluh. Ye se jelas ontonga tak bennyak, bahkan bisa rogi mon pasar seppe tadek permintaan ye ejuel maskiya rogi pokok deddi pesse gellu. Targentong pasar ra pokokna mon kaontongan jiah"* (ya banyak yang butuh terasi, kalau yang minta banyak saya itu bisa ngambil untuk lebih dari biasanya. Ya kalau yang minta sedikit seperti pasar sepi, itu ya dijual pokok namanya untung dulu. Ya jelas untungnya tidak banyak, bahkan bisa rugi kalau pasar sepi tidak ada permintaan ya dijual meskipun rugi pokoknya jadi uang dulu. Tergantung pasa sudah pokoknya kalau keuntungan itu).

H. Muhammad juga menjelaskan tentang situasi pasar yag sangat berpengaruh dalam penentuan harga jual. Berikut penuturan H. Muhammad :

> *"Jek reng mon acan riya tak pade ben gule nak, maskiya la etantoagi sakale argenah ruah paggun bisa aobe. Entah depak ka pasar bede se naber entah targentong bennyakna peminat"* (kalau terasi ini tidak sama dengan gula nak, meskipun sudah ditentukan harganya itu tetap bisa berubah. Entah sampai di pasar ada yang nawar entah tergantung banyaknya peminat).
>
> *"Iye bennyakna peminat kuah maksodde semakin bennyak permintaan ruah sengkok kan sejelas olle ontong, bahkan bisa bekto jiah kiya maongge argeh. Misalla awallah ejuele 25 ebuh pas polana lagi bennyak permintaan ruah bisa ejuel 26 ben sengkok. Engak jiah pengaruhnya pasar. Mmm ye mon pasar seppe kadeng tak depaa ka pokokna kana nak, ye bede ontonga sakunnik perak pokok la anyama bede"* (iya banyaknya peminat itu maksudnya semakin banyak permintaan itu saya kan yang jelas untung, bahkan bisa waktu itu juga meninggikan harga. misalnya awalnya dijual 25 ribu terus karena lagi banyak permintaan itu bisa dijual 26 sama saya. Seperti itu pengaruhnya pasar. Mmm ya kalau pasar sepi kadang tidak nyampek ke pokoknya saja nak, ya ada untungnya sedikit cuma pokoknya ada).

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan di atas, maka dapat diketahui bahwa situasi pasar merupakan faktor yang sangat penting dalam penentuan harga jual terasi. Seperti yang telah dijelaskan oleh informan, baik H. Mashuri maupun H. Muhammad mengenai faktor yang mempengaruhi harga jual, maka dapat disimpulkan bahwa semakin banyak permintaan, maka pemilik usaha dapat menjual terasi dengan harga yang lebih tinggi dan tentunya dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar. Sebaliknya, jika pasar dalam keadaan sepi dalam

artian tidak banyak permintaan, maka pemilik usaha hanya mendapatkan keuntungan sedikit akibat harga yang diberikan tidak dapat mencapai keuntungan yang telah ditentukan.

Penentuan harga jual selanjutnya adalah berbasis rasa persaudaraan. Hal ini terkait dengan rasa persaudaraan yang timbul di antara pemilik usaha dengan para pembelinya. Rasa persaudaraan inilah yang menjadikan harga jual tidak selamanya berorientasi pada keuntungan. Rasa persaudaraan tentunya dapat mempererat ikatan silaturrahmi dengan banyak orang. Nilai persaudaraan dalam penentuan harga jual dikemukakan oleh H. Mashuri sebagai berikut :

> *"Mon katatangge {tak bisa ngala' ontong}, {neser}"* (kalau ke tetangga {tidak bisa ambil untung}, {kasihan}).
>
> *"Pole mon bede keluarga buto acan ye ebegi ju {tak osa majer}, paleng butonah gen sakilo dukilo. Ye mon buto bennyak ye bede potonganna nak tak bisa ngalak ontong onggu {neser}"*(apalagi kalau ada keluarga yang butuh terasi ya dikasihkan aja {tidak usah bayar}, paling butuhya 1 kg 2 kg. Ya kalau butuhnya banyak ya ada potongannya nak tidak bisa ambil untung {kasihan}).
>
> *"Mon ka langgenan jiah ye jelas bede {bede potongannah}, mon sengkok ye argeh ka oreng ben ka langgenan kodhu laen. Intinya ngargein langgenan ruah. Ye epotong 500"* (kalau langganan itu ya jelas {ada potongan}nak, akalu saya ya harga ke orang dan ke langganan itu beda. Intinya menghargai langganan itu. Ya dipotong 500).

Perbedaan harga jual yang diberikan oleh H. Mashuri kepada pelanggan, tetangga, dan keluarga didasari oleh rasa *neser.* Kekeluargaan dan kehidupan sosial menjadi pertimbangan dalam menentukan harga jual.Perbedaan harga pada tetangga, keluarga dan pelanggan juga dapat diketahui dari penuturan H. Muhammad berikut :

> *"Bekto ruah bede keluarga se buto acan gebey leolle ka jebe ka keluargana kiya, butona 3 kg sabben ye {ebegi ju} nak. Jek ka keluarga dhibik {masak tongbitongannah}"* (waktu itu ada keluarga yang butuh terasi buat oleh-oleh ke jawa untuk keluarganya juga, butuhnya dulu 3 kg ya saya {kasih aja} nak. Ke keluarga {masak perhitungan}).
>
> *Mon langgenan {jek tanyaagi} pole nak, {wajib} jiah {bede potongan}. Mon melle bennyak se pasteh bede potongannah kiya. Mon ka langgenan ruah sengkok pernah motong sampek 1000 sakeng terro pade {ajege}*
>
> (kalau langganan {jangan ditaya} lagi nak, {wajib} itu {ada potongan}. Kalau beli banyak yang pasti ada potongan juga. Kalau ke langganan itu saya pernah motong sampek 1000 saking pengen saling {menjaga}).

Pelanggan mendapatkan harga yang lebih murah dengan potongan sampai dengan sebesar Rp 1000/kg dikarenakan H. Muhammad sebagai pemilik usaha produksi terasi menginginkan adanya ikatan yang baik antara pedagang dan pelanggan. Bahkan terasi yang diberikan kepada keluarga bisa diberikan secara cuma-cuma atau gratis dengan alasan adanya rasa persaudaraan.

Praktik tersebut sedikit berbeda dengan pendekatan akuntansi biaya yang lazim untuk menentukan harga jual produk standar dalam hal ini dengan menerapkan formula *cost-plus*. Menurut pendekatan tersebut, harga jual adalah biaya *(cost)* yang ditambah dengan mark up sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut (Ahmad, 2013:148). *Markup* dibentuk untuk menutup laba yang diinginkan dan biaya selain biaya yang menjadi dasar perhitungan. Jika salah dalam menentukan persentase *markup,* biaya tersebut dan laba yang diinginkan tidak dapat ditutupi oleh harga jual (Sodikin, 2015:170). Untuk itu, penentuan *markup* sangat penting

dilakukan dalam penentuan harga jual dengan metode *cost plus* baik menggunakan pendekatan *full costing* maupun *variable costing*.

Pada usaha produksi terasi, pemilik usaha langsung mematok keuntungan yang diinginkan dalam setiap penjualannya. Selain keuntungan secara materi, terdapat pula faktor tak kasat mata yang mempengaruhi penentuan harga jual oleh pemilik. Hal ini terbukti dari adanya pengaruh situasi pasa termasuk tawar menawar serta adanya perlakuan yang berbeda dalam menetapkan harga yang dipengaruhi oleh nilai-nilai persaudaraan atau nilai sosial.

Secara umum, praktik tersebut menunjukkan bahwa dalam penentuan harga jual harus memperhitungkan berapa harga pokok produksi yang terdiri dari biaya-biaya yang dikeluarkan selama produksi, serta *mark up* yang terdiri dari laba yang diinginkan serta biaya lain yang tidak termasuk dalam dasar perhitungan. Peneliti menemukan bahwa dalam menentukan keuntungan terdapat komponen bukan biaya yang dapat mempengaruhi harga jual, hal tersebut terbukti dengan adanya perbedaan dalam menentukan harga yang dipengaruhi oleh rasa persaudaraan atau rasa sosial yang melekat pada diri pemilik usaha.

KESIMPULAN

Melalui pendekatan fenomenologi, peneliti berhasil mencapai suatu kesimpulan tentang bagaimana penentuan harga jual terasi udang di desa Ambunten-Sumenep. Terdapat kesamaan dalam konsep penentuan harga pokok produksi yang dilakukan oleh pemilik usaha dengan teori utama. Namun, terdapat beberapa hal yang berbeda dalam konsep penentuan harga jual yang ditentukan oleh pemilik usaha dengan teori utama.Perbedaan yang terdapat dalam konsep penentuan harga jual yang dilakukan oleh pemilik usaha terkait adanya unsur budaya yang dijadikan acuan dalam menentukan harga jual.

Pada perhitungan harga pokok produksi, pemilik usaha secara sadar menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga pada tahap pemasaran terasi. Biaya tersebut terdiri dari Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, dan Biaya Overhead Pabrik Variabel. Pada penentuan *markup,* pemilik usaha secara langsung telah menentukan besaran keuntungan yang diinginkan dalam penentuan harga jual terasi. Selain *markup*, peneliti juga menemukan bahwa situasi pasar dapat mempengaruhi harga jual terasi. Hal ini dikarenakan harga jual dapat berubah seiring dengan perubahan volume permintaan dari para konsumen yang ada di pasar. Semakin banyak permintaan, maka semakin tinggi harga jual yang diberikan oleh pemilik usaha. Sebaliknya, semakin sedikit permintaan, maka semakin rendah harga jual yang diberikan oleh pemilik usaha.

Selain *markup* dan situasi pasar, terdapat hal yang juga tak kalah penting yaitu rasa persaudaraan yang juga dijadikan pertimbangan dalam penentuan harga jual oleh pemilik usaha. Rasa persaudaraan dan kepedulian antar sesama membuat pemilik usaha mengedepankan sikap perhatian dan sikap saling membantu yang dibalut dengan kata *neser*dalam menentukan harga jual terasi. Mengurangi keuntungan dengan memberikan harga jual di bawah normal serta memberikan kepercayaan penuh kepada pelanggan merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam menentukan harga jual. Pada titik ini, pemilik usaha berusaha memperoleh keuntungan non materi dengan membangun sebuah ikatan yang lebih kekal dengan mengedepankan rasa persaudaraan untuk memperoleh banyak teman serta untuk hidup bersosial yang lebih baik.

Setiap manusia dilahirkan dengan memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, begitupula dengan penelitian ini yang masih memiliki beberapa keterbatasan. Keterbatasan pertama adalah terkait banyaknya varian udang yang dijadikan bahan baku dalam proses

produksi terasi yang dilakukan oleh pemilik usaha. Banyaknya varian udang tersebut membuat peneliti tidak dapat memperoleh informasi secara rinci mengenai biaya yang dikeluarkan selama proses produksi terasi dengan bahan baku jenis udang satu-persatu. Sehingga peneliti hanya mampu mengungkapkan biaya produksi terasi dengan varian udang yang diproduksi bertepatan dengan dilakukannya penelitian.

Kedua, peneliti tidak ikut mengamati sampai dengan proses pemasaran terasi secara langsung. Hal ini dikarenakan proses pemasaran yang dilakukan terhadap terasi yang diproduksi tersebut berada di wilayah luar Madura. Singkatnya, hal ini terjadi karena tidak adanya izin dari pemilik usaha. Oleh karena itu, peneliti hanya mendapatkan berbagai informasi berdasarkan dari pengalaman informan utama dalam menentukan harga jual. Sehingga peneliti hanya menjadikan para pembeli maupunpelanggan dari masing-masing informan utama yang berada di wilayah Madura sebagai informan pendukung, namun sudah cukup untuk mengkonfirmasi dari pernyataan informan utama terkait penentuan harga jual terasi.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih saran, terutama untuk peneliti selanjutnya yang ingin melanjutkan penelusuran serupa dalam mengetahui keunikan-keunikan lain yang terdapat pada penentuan harga jual suatu usaha. Peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan menggali lebih dalam terkait makna keuntungan dan biaya, baik dalam usaha terasi maupun usaha lainnya. Peneliti selanjutnya juga dapat meneliti tentang harga jual yang tidak hanya pada usaha produksi terasi, namun pada usaha-usaha lain yang dapat diungkap keunikannya dalam penentuan harga jual yang di dalamnya masih melekatkan nilai-nilai kearifan lokal dengan menggunakan pendekatan etnografi.

DAFTAR REFERENSI

Ahmad, Kamaruddin. 2013. *Akuntansi Manajemen,Edisi Revisi*. Jakarta: Rajawali Pers.

Alimuddin. 2011. *Konsep Harga Jual Islami*. Jurnal Penelitian Universitas Hasanuddin.

Alimuddin., dkk. 2011. *Konsep Harga Jual Kejujuran : Meraih Keuntungan Menggapai Kemaslahatan*. JAMAL ISSN 2086-7603 Vol.2 No.1.

Amaliah, Tri Handayani. 2014. *Konsep Harga Jual Berbasis Nilai-Nilai Budaya Komunitas Papalele Masyarakat Maluku*. Disertasi Universitas Negeri Gorontalo.

Amaliah, Tri Handayani. 2016. *Nilai Nilai Budaya Tri Hita Karana dalam Penetapan Harga Jual*. Jurnal Akuntansi Multiparadigma Vol.7 No.2, Universitas Negeri Gorontalo. Hal 189-206.

Efferin, Sujoko., Stefanus Hadi Darmadji., dan Yuliawati Tan. 2004. Metode Penelitian Untuk Akuntansi: Sebuah Pendekatan Praktis. Malang: Bayumedia Publishing.

Hansen, Don R dan Maryanne M. Mowen. 1999. *Akuntansi Manajemen.* Buku 1. Edisi 4. Jakarta: Selemba Empat.

Hansen, Don R dan Maryanne M. Mowen. 2001.*Manajemen Biaya.* Buku 2. Jakarta: Selemba Empat.

Hansen, Don R dan Maryanne M. Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial.* Buku 1. Edisi 8. Jakarta: Selemba Empat.

Kabib, Nur., Alfiati Nurrokhmini., dan Tri Hastutik. 2017. *Metode Variable Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk*. The Fifth URECOL PROCEEDING ISBN 978-979-3812-7, UAD Yogyakarta.

Kamayanti, Ari. 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi.* Jakarta: Yayasan Rumah Peneleh.

Maleong, Lexy, J. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi.* Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

MARS. 2015. *Wanginya Bisnis Terasi di Indonesia*.http://www.marsindonesia.com/newsletter/wanginya-bisnis-terasi-di-indonesia. Diakses pada tanggal 6 April 2018.

Moray, Jessica Claudia., David Paul Elia Saerang., dan Treesje Runtu. 2014. *Penetapan Harga Jual dengan Cost Plus Pricing menggunakan Pendekatan Full Costing pada UD. Gladys Bakery.*Jurnal EMBA ISSN 2303-1174 Vol.2 No.2,Universitas Sam Ratulangi Manado. Hal 1272-1283.

Mulyadi. 1993. *Akuntansi Manajemen : Konsep. Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi 2, cetakan 1. Yogyakarta : STIE YKPN.

Mulyadi. 2012. Akuntansi Biaya. Edisi 5. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.

Musdalifah., Ventje Ilat., dan Inggriani Elim. 2014. *Penerapan Metode Variable Costing Dalam Penentuan Harga Jual Pada PT. Cahaya Murni Raya Industri.* Jurnal EMBA ISSN 2303-1174 Vol.2 No.3, Universitas Sam Ratulangi Manado. Hal 096-102.

Rifai, Mien Ahmad. 2007. *Manusia Madura*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pilar Media.

Sodikin, Slamet Sugiri. 2015. *Akuntansi Manajemen: Sebuah Pengantar*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN

Wardoyo, Dwi Urip. 2016. *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penentuan Harga Jual Atas Produk : Studi Kasus Pada PT Dasa Windu Agung*. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis ISSN 2527-7502 Vol.1 No.2, Universitas Islam Attahiriyah Jakarta. Hal 183-190.

Zalshabila, Shavira dan Aji Dedi Mulawarman. 2012. *Javanese Price Setting: Refleksi Fenomenologis Harga Pokok Produksi Pedagang Bakso di Kota Malang*. Jurnal Penelitian Universitas Brawijaya Malang.

PENENTUAN LABA PADA TRANSAKSI BISNIS BERBASIS BUDAYA *MAROSOK* (Studi pada Pasar Ternak Manggis, Lubuk Basung, Kab. Agam)

Rinto Pebrian, Rindo Wifarsyah, Kurnia Firdaus
Fakultas Ekonomi Universitas Andalas
Email: marosok31@gmail.com

Abstract: *This study aims to determine the determination of profit on Marosok Culture based-business transactions in Livestock Market Manggis, Lubuk Basung, Kab. Agam by using descriptive qualitative method. The informants were selected using judgmental sampling and snowball sampling techniques. Data was obtained through in-depth interview, observation, documentation and literature study. The technical data analysis by collecting data, describe, analyze, and do interpretation. The result showed that the determination of profit in marosok culture based business transaction as follows: (1) Seller from the side of toke livestock or businessman, profit is determined from the difference of selling price of livestock with total cost they spend, whereas seller from breeder side usually not too count on profit in transactions marosok. (2) Buyers from the side of butcher, profit is determined based on the accuracy of patuik dagiang they do, whereas buyer from breeder side, profit is determined based on accuracy patuik dipataranakan done in transactions marosok.*

Keyword : *profit, culture, marosok, patuik dagiang, patuik dipataranakan*

PENDAHULUAN

Tradisi merupakan suatu proses kebiasaan yang terjadi secara turun temurun serta menjelaskan bagaimana kebudayaan suatu masyarakat terbentuk. Salah satu keberagaman tradisi dan adat istiadat di indonesia terdapat pada masyarakat Minangkabau. Ada beberapa tradisi yang saat ini masih dilestarikan oleh masyarakat Minangkabau salah satunya yaitu metode jual beli ternak dengan tradisi *"marosok".* Tradisi *marosok* merupakan salah satu tradisi yang unik dimana tradisi ini dilaksanakan dalam sistem transaksi jual beli ternak. *Marosok* dalam Bahasa Indonesia adalah meraba, merasakan, dan memegang sesuatu tanpa melihat apa barang tersebut tapi hanya merasakannya berdasarkan otak dan perasaan. Kegiatan marosok ini dilakukan saat transaksi jual beli hewan ternak seperti kerbau, sapi, maupun kambing. Transaksi dimulai ketika pembeli telah menemukan ternak yang dianggap cocok, maka akan terjadi tawar menawar harga ternak. Tawar menawar ini dilakukan dengan cara *marosok*, dimana tangan pedagang dan pembeli saling bersalaman , disitu jari mereka saling *marosok* atau meraba satu sama lain. Pedagang lebih dahulu menetapkan harga, dan apabila dirasa tidak cocok pembeli boleh menawar (Regina, 2017). Tawar menawar ini berlangsung dengan menyembunyikan tangan pedagang dan pembeli ternak dibalik sarung, topi atau handuk kecil. Budaya Marosok merupakan bentuk komunikasi non verbal karena dalam proses transaksi menggunakan tangan untuk bersalaman antara penjual dan pembeli menggunakan bahasa tubuh, bahasa isyarat dan sentuhan.

Menurut Mak Katik, terdapat istilah "marosok sapanjang tangan", yang artinya marosok dilakukan sepanjang pengetahuan kedua belah pihak yang

melakukan marosok. Dalam transaksi marosok ini kedua belah pihak harus bisa melakuan transaksi marosok. Jika pihak pedagang ternak maupun pembeli ternak tidak bisa melakukan marosok, maka ada pihak ketiga yang disebut calo (Wawancara Mak Katik tanggal 29 Mei 2018)

Budaya *marosok* identik dengan transaksi yang mengutamakan kerahasiaan. Kerahasiaan tersebut menyebabkan harga keseimbangan yang tercipta antara penjual dan pembeli hanya diketahui oleh kedua belah pihak saja dan tidak jarang antara kedua belah pihak tersebut tidak mendapatkan harga keseimbangan sehingga transaksi dibatalkan. Pembatalan transaksi antara penjual dan pembeli disebabkan oleh transaksi tersebut tidak menghasilkan laba. Sebaliknya transaksi akan dilanjutkan jika antara penjual dan pembeli merasa bahwasannya mereka mendapatkan laba dari transaksi yang mereka lakukan. Lalu bagaimanakah menentukan transaksi tersebut berlaba atau sebalikanya? Berdasarkan permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk meneliti tentang penentuan laba pada transaksi bisnis berbasis budaya *marosok*.

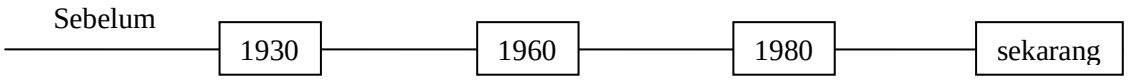
KAJIAN PUSTAKA

Kebudayaan

Kebudayaan secara umum adalah hasil cipta sitem gagasan dan tindakan serta hasil karya manusia dalam rangka kehidupan masyarakat yang dijadikan milik dari manusia dengan belajar (Koentjaningrat,2005). Menurut Tylor, kebudayaan adalah keseluruhan aktivitas manusia, termasuk pengetahuan, kepercayaan, seni, moral hukum adat istiadat, dan kebiasaan lain (Ratna, 2005).

Tradisi Marosok

Tradisi marosok merupakan salah satu tradisi transaksi bisnis yang unik dari Sumatera Barat , dimana tradisi ini dilaksanakan dalam sistem transaksi jual beli ternak. Marosok dalam Bahasa Indonesia adalah meraba, merasakan dan memegang sesuatu tanpa melihat barang tersebut tetapi hanya merasakannya berdasarkan otak dan perasaan. Menurut Mak Katik, Marosok berasal dari kata rosok yang memiliki arti barang yang belum diketahui sehingga dilakukan transaksi. Maksud dari barang yang belum diketahui tersebut adalah target yang akan dibeli sudah dilihat namun untuk mengetahui harganya harus dilakuan transaksi marosok terlebih dahulu. Transaksi marosok ini bermula dari sistem barter (Wawancara Mak Katik tanggal 29 Mei 2018). Untuk lebih jelasnya disediakan dalam bentuk grafik:



Sebelum tahun 1930, dikenal sistem barter, dimana pada masa ini masyarakat belum banyak yang mengenal dan memiliki uang sehingga untuk memenuhi kebutuhan dilakukan barter. Dari sistem barter inilah awal mulanya dikenal transaksi marosok.

Pada tahun 1930-1960, transaksi marosok ini sudah dikenal dan digunakan secara *general* pada jual beli di Minangkabau. Masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti sayuran, buah-buahan, ikan kering dan jual beli ternak semua transaksinya dilakukan dengan marosok.

Pada tahun 1960-1980an, transaksi yang dilakukan dengan marosok ini hanya pada jual beli ternak saja. Pada masa ini jual beli ternak ini biasanya belum bermotif ekonomi, namun lebih kepada pemenuhan kebutuhan seperti pesta pernikahan, acara adat, membantu keluarga, lebaran idul adha dan keperluan lainnya.

Pada tahun 1980-sekarang, transaksi marosok ini mulai bermotif ekonomi, karena masyarakat rata-rata mulai mengkonsumsi daging. Hewan yang dibeli dikembangkan untuk ternak maupun dijual kembali baik dalam bentuk utuh maupun dalam kiloan. Serta perpindahan kebutuhan masyarakat yang tidak hanya guna pemenuhan kebutuhan, namun juga untuk kepentingan pendidikan anak-anaknya.

Sampai saat ini tradisi marosok masih berkembang, dengan adanya transaksi marosok ini keharmonisan para pelaku di pasar ternak tetap terjaga, karena dengan tawar menawar dengan cara *marosok* ini hanya diketahui oleh kedua belah pihak yang bertransaksi, pihak lain tidak akan mengetahui kisaran harga yang sedang ditawar sehingga tidak terjadi persaingan dalam jual beli serta menghindari terjadinya perselisihan (Fahlevi,2015).

Laba

Laba merupakan selisih positif antara pendapatan dalam suatu periode dan biaya yang dikeluarkan untuk mendatangkan laba/keuntungan. Ghozali dan Chariri (2007) mengungkapkan pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya.

Fisher (1912) dan Bedford (1965) dalam Ghozali dan Chariri (2007) menyatakan bahwa pada dasarnya ada tiga konsep laba yang dibicarakan dan digunakan dalam ekonomi. Konsep laba tersebut adalah:

1. *Psychic income* yang menunjukkan konsumsi barang/ jasa yang dapat memenuhi kepuasan dan keinginan individu.
2. *Real income* yang menunjukkan kenaikan dalam kemakmuran ekonomi yang ditunjukkan oleh kenaikan *cost of living*.
3. *Money income* yang menunjukkan kenaikan nilai moneter sumber – sumber ekonomi yang digunakan untuk konsumsi sesuai dengan biaya hidup (*cost of living*)

Fisher (1912) dalam Ghozali dan Chairi (2005) berpendapat bahwa real income adalah konsep income yang praktis bagi akuntan, ini disebabkan karena dari ketiga konsep tersebut psychis income merupakan konsep psikologi yang tidak dapt

diukur secara langsung, namun dapat ditaksir dengan menggunakan real income. Sedangkan money income meskipun mudah diukur, tetapi tidak mempertimbangkan perubahan nilai suatu unit moneter.

METODE

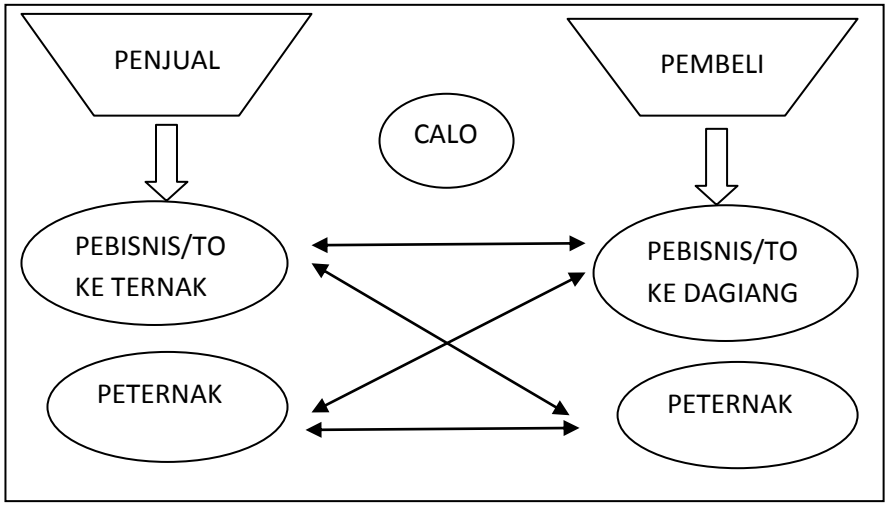
Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April-Juni 2018 yang berlokasi di Pasar Ternak Manggis, Lubuk Basung, Kab. Agam. Penelitian ini berkonsentrasi pada penangkapan gambaran sebagai fenomena sosial melalui operasi proses transaksi *marosok*. Penelitian ini menggunakan banyak aspek sosial dan teknis sehingga memerlukan banyak sumber dan pendekatan untuk memenuhi kebutuhan akan pembentukan pemahaman.

Berdasarkan tujuan, metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif. Dalam Aditiantra (2011) pendekatan kualitatif merupakan pendekatan yang paling tepat, karena penelitian ini untuk memahami perilaku pedagang ternak dalam menentukan akuntansi biaya mereka, kebijakan volume, dan konsepsi laba mereka. Menurut Kriyantono (2012) penelitian deskriptif bertujuan untuk membuat deskripsi secara sistematis, faktual dan akurat tentang fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau objek tertentu. Informan yang dipilih dalam penelitian ini didapat dengan teknik *judgmental sampling* dan *snowball sampling*. *Judgmental sampling* adalah penentuan sampel berdasarkan penilaian peneliti mengenai siapa saja yang pantas untuk dijadikan sampel (Sugiyono, 2014). Snowball sampling yaitu teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit lama lama menjadi besar. Objek yang akan diteliti yaitu pedagang di Pasar Ternak Manggis, Lubuk Basung, Kab. Agam sehingga didapat informasi yang benar sesuai dengan masalah penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk memudahkan dalam mengetahui penentuan laba pada transaksi marosok, peneliti mengklasifikasikan pelaku transaksi dalam dua kategori pelaku yaitu penjual dan pembeli. Dimana pada masing-masing pelaku dapat berlatarbelakang pebisnis maumun non-pebisnis (peternak) dan membuat model transaksi dalam marosok sebagai berikut :

Gambar 1. Pelaku dan Model Transaksi dalam Marosok



1. Penjual Ternak

Penjual ternak adalah orang yang meperjualbelikan ternaknya seperti kerbau, sapi dan kambing di pasar ternak atau ditempat lain dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (Damsar, 2002). Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual ternak dilapangan, keuntungan atau laba yang didapat dari transaksi marosok sangat tergantung pada harga jual yang disepakati. Harga jual itu sendiri didasarkan pada umur ternak, berat daging, harga pasaran daging per-kilogram dan biaya yang dikeluarkan. Di pasar ternak Manggis terdapat 2 jenis penjual ternak. Pertama adalah Toke ternak (pebisnis sapi) yaitu orang yang memelihara ternak dalam rentang waktu yang sebentar (kurang 1 tahun) dengan tujuan penggemukan sapi yang mereka beli pada usia yang telah cukup dewasa (1-2 tahun) yang akan dijual kembali dalam jangka waktu kurang 1 tahun. Menurut keterangan RM, pebisnis sapi akan membeli sapi mereka dalam rentang 2-3 bulan sebelum hari raya idul fitri/adha sehingga mereka bisa menjual tepat pada hari raya itu nantinya dengan harga daging tinggi. (Wawancara RM(Datuak Rajo Marah) tanggal 26 Juni 2018). Pada saat pebisnis sapi menjual sapinya melalui transaksi marosok biasanya sudah memperhitungkan laba yang diperoleh dari harga jual yang ditawarkan setelah memperhitungkan semua biaya-biaya yang dikeluarkan menjelang sapi dijual seperti biaya pakan rumput maupun pakan insentif penggemukan sapi dengan rata-rata biaya sebesar Rp 25.000 per hari untuk setiap ekor sapi. (Wawancara KH(Khairu) tanggal 6 Mei 2018). Berikut disajikan dasar perhitungan sederhana harga jual sapi dari pebisnis sapi pada tabel 1 :

Tabel 1. Dasar perhitungan harga jual sapi

Harga beli sapi (awal)	Rp 8.000.000
Biaya pakan selama 2 bulan (2*30*Rp 25.000)	Rp 1.500.000
Total	Rp 9.500.000
Harga jual sapi	>Rp 9.500.000

Berdasarkan tabel diatas, untuk memperoleh laba yang diinginkan, maka saat marosok penjual sapi harus menawarkan harga jual sapinya diatas harga Rp 9.500.000. Jika pembeli setuju dengan harga tersebut, maka labanya adalah selisihnya.

Kedua adalah penjual dengan latar belakang peternak yaitu orang yang memelihara sapi dalam rentang waktu lama (lebih 3 tahun) dengan tujuan melakukan perkembangbiakan sapi. Dari keterangan BJ, motif peternak sapi lebih kepada simpanan / "*ganti manabuang*"sehingga nantinya saat ada kebutuhan mendesak yang membutuhkan biaya besar dapat menjual sapi sebagai pemenuhan kebutuhan tersebut misalnya ketika "*baminantu*" (saat ada pesta perhelatan). Berbeda dengan jenis penjual sebelumnya, peternak umumnya tidak terlalu begitu menghitung biaya ataupun laba yang akan diperoleh, di karenakan ternak cenderung "*dilapehan jo di kimpauan*"(digembalakan). Jikalau ingin diperhitungkan, menurut BJ, kurang lebih biayanya adalah sebesar Rp 15.000 per hari. Misalnya, sapi yang akan dijual berumur 2 tahun. Maka harga jual sapi dapat ditawarkan saat marosok adalah diatas harga Rp 10.800.000 (2*360*Rp 15.000). (Wawancara BJ (Basmari Jaya) tanggal 16 Juni 2018).

2. Pembeli Ternak

Pembeli yaitu mereka yang datang ke lokasi pasar dengan maksud untuk membeli sustu barang atau jasa, tetapi tidak mempunyai tujuan dimana ia akan membeli (Damsar, 2002). Dan pembeli ternak adalah orang-orang yang datang kepasar ternak atau kekampung kampung dengan tujuan untuk membeli ternak, entah itu kerbau, sapi ataupun kambing. Tetapi belum mempunyai tujuan dimana ia akan membeli ternak tersebut. Biasanya para calon pembeli mengelilingi pasar melihat ternak yang diinginkannya, sesuai dengan kebutuhannya serta menaksir harga pembelian dari ternak yang dilihatnya. Menurut Masri St. Rajo lelo, pembeli biasanya dapat mengetahui berat ternak dengan melihat dari fisik ternak dengan cara memperkirakan ternak (*mamatuik taranak).* Mamatuik taranak bertujuan untuk memastikan ternak mana yang diinginkan dan sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Dalam mamatuik ternak ini terdapat dua istilah, yaitu *patuik dipataranakan* dan *patuik dagiang.*

Patuik dagiang adalah proses memperkirakan bobot daging sapi dalam satuan kilo gram. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Khairul patuik dagiang dilakukan dengan cara menekan bagian tertentu pada sapi untuk menentukan apakah daging sapi benar-benar daging padat (Wawancara Khairul tanggal 6 Mei 2018). Lazimya patuik dagiang digunakan oleh *Toke dagiang* (pebisnis), dimana motif laba utama bagi *Toke dagiang* ialah banyaknya jumlah kilogram daging dari ternak tersebut yang mampu dijual nantinya di pasaran, oleh karena itu pengetahuan tentang harga daging di pasar dan keterampilan dalam *mamatuik dagiang* atau menerka berat daging sapi sangat diperlukan sebelum melakukan transaksi marosok. Biasanya terkaan mereka cukup akurat dengan tingkat kesalahan tidak lebih dari 5 kg. Tingkat keuntungan atau laba yang mereka diperoleh ditentukan oleh seberapa terampil mereka dalam tawar menawar ketika

marosok. Berikut disajikan dasar perhitungan sederhana harga beli sapi bagi pembeli tabel 2 :

Tabel 2. Dasar Perhitungan harga beli sapi

Diperkirakan berat sapi Umur sapi Harga pasar daging eceran	150 kg 2 tahun Rp 130,000,-
Total	Rp 19.500.000,-
Harga beli saat marosok	<Rp 19.500.000

Berdasarkan table diatas, pembeli *mematuik* atau menerka daging sapi seberat 150 kg dengan harga pasar daging sapi saat ini yaitu Rp 130.000 per kg. Maka total penjualan sebesar Rp 19.500.000. Untuk memperoleh keuntungan, pembeli harus membeli sapi utuh tersebut dengan harga dibawah Rp 19.500.000. Semakin terampil menawar harga jual saat marosok, semakin besar keuntungan yang diperoleh oleh pembeli.

Berbeda dengan patuik dagiang, Patuik dipataranakan atau pantas diternak tidak menghitung harga beli ternak berdasarkan bobot daging ternak melainkan hewan ternak yang diinginkan ditaksir harganya berdasarkan kriteria seperti ternak betina, pusa-pusa bagus, tanduk bagus, bulu bagus serta baik secara fisik sehingga hewan yang diinginkan cocok untuk diternakkan.berdasarkan hasil wawancara dengan Da Tuah, Peternak lazim menggunakan patuik dipataranakan sebagai alat mengukur harga beli ternak, dimana motif laba utama bagi peternak ialah kemampuan ternak dalam menghasilkan keturunan, jadi pembeli dengan tujuan untuk beternak dalam *marosok* harus memiliki pengetahuan tentang ciri-ciri ternak yang cocok untuk diternakan.

3. Calo atau Perantara

Calo adalah perantara atau pihak ketiga yang membantu pedagang ternak maupun pembeli ternak dalam transaksi marosok. Dari hasil wawancara dengan Mak Katik, ada beberapa penyebab munculnya calo:

a. Transaksi antara kedua belah pihak yang memiliki hubungan kekerabatan. Seperti mamak rumah dan sumando, hal ini dikarenakan jika mamak rumah dan sumando melakukan transaksi marosok, kedua belah pihak akan sungkan melakukan tawar menawar harga.
b. Ada pedagang ternak yang sudah terbiasa berjualan di pekan ternak bahkan sudah puluhan tahun tidak pandai melakukan trasaksi marosok begitupun dengan pembeli ternak.
c. Pemilik ternak tidak memiliki waktu untuk berjualan.

Calo dapat dijadikan sumber informasi bagi para pembeli tentang keadaan ternak. Dari hasil wawancara dengan ZL, pendiri sekaligus pengelola Pasar Ternak Manggis yang biasa dipanggil "goceng", ia mengatakan bahwa biasanya calo mendapat keuntungan dari seberapa besar calo bisa menjual sapi dibandingkan dengan harga pokok yang ditetapkan oleh pemilik sapi(Wawacara Bapak Zal tanggal 17 Juni 2018) Secara matematis, dapat diformulasikan sebagai berikut:

Upah calo = harga jual – harga pokok dari pedagang ternak

Dari hasil wawancara dengan BN, salah satu calo di Pasar Ternak Manggis, ia mendapatkan upah tergantung tawar menawar yang dilakukan pada saat marosok dengan calon pembeli serta banyaknya ternak yang terjual. Biasanya cukup untuk biaya makan dan biaya transpor, serta bisa dibawa pulang (Wawancara Bang Nopi tanggal 26 Juni 2018)

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penentuan laba pada transaksi bisnis berbasis budaya *marosok* pada Pasar Ternak Manggis, Lubuk Basung, Kab. Agam. Penentuan laba pada transaksi bisnis berbasis budaya marosok pada Pasar Ternak Manggis, Lubuk Basung, Kab. Agam

(1) Penjual dari sisi toke ternak atau pebisnis, laba ditentukan dari selisih harga jual ternak dengan total biaya yang mereka keluarkan, sedangkan penjual dari sisi peternak biasanya tidak terlalu menghitung laba dalam bertransaksi secara marosok.
(2) Pembeli dari sisi toke daging atau pebisnis, laba ditentukan berdasarkan keakuratan *patuik dagiang* yang mereka lakukan, sedangkan pembeli dari sisi peternak, laba ditentukan berdasarkan keakuratan *patuik dipataranakan* yang di lakukan dalam bertransaksi secara marosok.

DAFTAR PUSTAKA

Aqmil, K. (2016). *Peran Pasar Ternak dalam Pemasaran Sapi Potong* (Studi Kasus Pasar Ternak Lubuk Basung Kabupaten Agam Provinsi Sumatera Barat). Diploma thesis, Universitas Andalas.

Chariri, A., and Ghozali, I., 2007, *Teori Akuntansi* (trans: Accounting Theory), Semarang: Badan Penerbit UNDIP, ISBN 979.704.014.3.

Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi (edisi revisi),* Jakarta: Rajawali Pers

Fahlevi, M. Akbar.(2015). *Komunikasi Non Verbal Dalam Pekam Ternak "Marosok" di Payakumbuh* , Provinsi Sumatera Barat. e-proceeding of management : Vol.2 No. 3 Desember 2015. Page 4200.

Kriyantono, R. (2012). *PR Writing: Teknik Produksi Media Publik Relations dan Publisitas Korporat*. Jakarta: Kencana.

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Ratna, Nyoman Kutha. (2005). Sastra dan Cultural Studies: Representasi Fiksi dan Fakta. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Regina. (2017). *Tradisi Marosok Dalam Transaksi Jual Beli Ternak Di Pasar Ternak Kota Payakumbuh, Sumatera Barat*. *Jom FISIP*, *4*(2), 1–15.

EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSIPENERIMAAN DAN PENGELUARAN MATERIAL PADA PT.PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3) BOYOLALI

Suryaningrum Dyah Ayu Rinjani
Endang Masitoh W.
Anita Wijayanti
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Batik Surakarta
Emai: Suryaningrum.ayu47@gmail.com

Abstract: *This study aims to determine the accounting information system of material receipts and expenses at PT. Prima sejati sejahtera. The method used is by using descriptive analysis techniques andverification. This type of research is qualitative research. This research is in the form of data that is not based on numbers but based on documents or proof of transaction. The data obtained is directly related to theories. Based on the results of the research for accounting information systems included in the category good. Qualitative research is a research approach that uses data that is measured indirectly, such as activities, attitudes, sentences, words, pictures, and so on. The research process takes into account the context of the study by focusing on understanding, thinking and perceptions of research.*

Keywords: Receiving Accounting Information System and expenditure of goods

PENDAHULUAN

Derasnya arus globalisasi, pengaruh perubahan di lingkungan bisnis semakin kompleks. Berbagai perusahaan sejenis bermunculan dengan membawa inovasi terbaru. Hal ini menyebabkan tantangan tersendiri bagi perusahaan yang telah berdiri sebelum derasnya arus globalisasi untuk menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat. Untuk menjaga eksistensi dalam era globalisasi, setiap perusahaan harus memiliki manajemen dan tata kelola perusahaan yang baik agar tujuan utama perusahaan dapat tercapai. Pada umumnya, tujuan perusahan adalah pertumbuhan dan perkembangan bisnis dengan cara memperoleh profit secara optimal dan kelangsungan usaha yang tidak terbatas. Dalam usaha pencapaian tujuan tersebut, perusahaan perlu membangun fondasi yang kuat untuk tujuan yang akan dicapai. Salah satu cara membangun fondasi yang kuat untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan cara mempertahankan atau menambah loyalitas pelanggan. Sebagian besar pelanggan akan meletakkan kepercayaannya jika kepuasan atas produk yang dibelinya terpenuhi. Oleh karena itu, perusahaan harus berorientasi terhadap kepuasan pelanggan dengan cara menjaga kualitas,

kuantitas, dan ketepatan waktu pengiriman produk. Produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dan akan dijual kepada pelanggan disebut persediaan. Persediaan merupakan salah satu sumber daya perusahaan yang mempunyai jumlah relatif besar.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Dasar Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Bodnar & Hopwood (2010) mengatakan bahwa yang dimaksud dengan sistem informasi akuntansi merupakan suatu kumpulan dari berbagai macam sumber daya, seperti manusia dan juga peralatan yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan juga data lainnya menjadi sebuah informasi yang berguna bagi user dan penggunanya.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Charles T.Horngren, dkk (2008) "Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu kombinasi dari orang, catatan-catatan, dan prosedur yang dipergunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan data keuangan mereka".

Manfaat dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Hall (2009 h.18), ada tiga tujuan utama yang umum bagi semua sistem termasuk sistem informasi akuntansi, yaitu. Untuk mendukung fungsi kepegurusan (stewardship) manajemen. Untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen. Untuk mendukung kegiatan operasi perusahaan hari demi hari.

METODE

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian dalam bentuk data yang bukan berdasarkan angka tetapi berdasarkan dokumen atau bukti transaksi pengeluaran matrial data yang diperoleh dihubungkan atau dikaitkan langsung dengan teori-teori yang telah disajikan pada tinjauan teoritis, kemudian dilakukan evaluasi sesuai kriteria yang telah ditentukan sehingga dapat ditarik kesimpulan dan saran. Menurut (Moleong, 2007) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan Tujuan Menganalisis pelaksanaan aktivitas dokumen perencanaan penerimaan dan pengeluaran barang, prosedur kegiatan penerimaan dan pengeluaran barang, struktur organisasi dan dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini untuk mengetahui sejauh mana efektivitas, dan efisiensi penerimaan dan pengeluaran matrial

pada PT.PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3). Penelitian kualitatif adalah pendekatan penelitian yang menggunakan data yang diukur secara tidak langsung, seperti aktivitas, sikap, kalimat, kata, gambar, dan sebagainya. Proses penelitian tersebut memperhatikan konteks studi dengan menitikberatkan pada pemahaman, pemikiran, dan persepsi penelitian.

Sumber Data

Penelitian ini membutuhkan data kualitatif. Data kualitatif merupakan data yang berhubungan dengan kategorisasi, karateristik, yang berwujud pertanyaan atau berupa kata-kata yang bertujuan untuk menjelaskan tentang pelaksanaan sistem penerimaan dan pengeluaran material pada PT.PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3) Menurut sumber data, data yang diperlukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah Data Primer Data primer merupakan data yang dikumpulkan dari tangan pertama dan diolah oleh organisasi atau perorangan. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari responden. Peneliti memperoleh data primer melalui wawancara dengan Manager operasional, Kepala Bagian operasional dan karyawan yang bekerja di PT.PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3). Sedangkan data yang yang diperoleh dalam penelitian ini adalah berupa catatan-catatan dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan prosedur kegiatan penerimaan dan pengeluaran barang, struktur organisasi.

Teknik Analisi Data

Metode analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif dengan menguraikan secara menyeluruh terhadap pelaksanaan sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada PT. PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3) dan dibandingkan dengan teori-teori yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi.

Menurut penelitian sebelumnya teknik-teknik sistem merupakan alat yang digunakan dalam menganalisis, merancang dan mendokumentasikan sistem dan subsistem yang berkaitan. Tahapan-tahapan yang akan dilakukan melalui 5 tahap yang mendukung penyusunan laporan penelitian yaitu:Melakukan pengamatan terhadap dokumen perencanaan penerimaan dan pengeluaran barang, prosedur kegiatan penerimaan dan pengeluaran barang, struktur organisasi dan dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini untuk mengetahui sejauh mana efektivitas, dan efisiensi Istem Informasi Akuntansi. Melakukan tanya jawab atau wawancara dengan pihak-pihak yang

terkait bagaimana selama ini sistem atau cara kerja penerimaan dan pengeluaran material yang ada pada were hause.Membandingkan hasil wawancara dengan landasan teori yang relevan kemudian mengidentifikasi kelemahan pada fungsi penerimaan dan pengeluaran barang pada ware hause.Memberi rekomendasi perbaikan atas dasar temuan-temuan pada fungsi penerimaan dan pengeluaran barang dengan cara memberi pengertian terhadap pihak-pihak yang terkait agar mau menggunakan sistem informasi akuntansi yang benar.Menarik kesimpulan atas hasil penelitian yang dilakukan dengan cara memahami semua proses dan prosedur kerja pada penerimaan dan pengeluaran material dengan cara melakukan pencatatan hasil wawan cara, mengumpulkan bukti dokumen, alur sebab-akibat, dan akhirnya peneliti menarik kesimpulan.

HASIL

Sistem informasi akuntansi pada ware hause PT. Prima sejati sejahtera Dalam unsur pemisahan fungsi dan tanggungjawab, peneliti mengobservasi struktur organisasi perusahaan, standar operasional prosedur perusahaan, dan dokumen yang masuk. Dalam struktur organisasi, telah nampak pembagian fungsi yang jelas antar masing-masing fungsi , namun dalam prakteknya masih ada yang melakukan tugas ganda (double job), yaitu fungsi pengeluaran dan pendataan stok. Dimana seharusnya fungsi pengeluaran dan stok dipisahkan agar tidak terjadi kerincuan apabila barang datang dan stok bertambah. Terkadang penerima barang juga mengirim barang cmt tanpa sepengetahuan bagian pengeluaran barang dengan alasan urgen begitu pun sebaliknya Sedangkan,pada standar operasional prosedur perusahaan atau yang lebih dikenal dengan alur pengeluaran barang, karyawan telah bekerja sesuai dengan apa yang tertera didalam standar operasional tersebut.

- Standar Operasional Prosedur (SOP) merupakan salah satu aspek penting dalam mewujudkan birokrasi yang profesional, efektif, dan efisien. SOP adalah pedoman atau acuan untuk melaksanakan tugas pekerjaan sesuai dengan fungsi. Dalam alur pengeluaran dan penerimaan barang tertera komponen-komponen atau prosedur-prosedur yang harus dilaksanakan karyawan dalam melaksanakan pekerjaan. Mulai dari ketentuan penerimaan invoice, doc BC,surat jalan, ceklist untuk konfirmasi jumlah barang dan item banrang. Unsur sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Standar operasional prosedur Standar opersional prosedur dalam sistem otorisasi memberi

penjelasan tentang fungsi-fungsi apa saja yang memberikan otorisasi pada saat terjadinya transaksi.

Dokumen yang digunakan ada 3 yaitu

- Invoice/Faktur penjualan atau lebih dikenal dgn invoice merupakan sebuah dokumen yg dipakai sebagai dokumen pernyataan tagihan yg wajib dibayar oleh customer. Pada umunnya para pengusaha lebih mengenalnya dgn BON. Jika dalam sebuah transaksi menggunakan nominal yg relatif kecil, maka invoice dipakai langsung untuk dokumen tagihan demikian pula jika digunakan oleh perusahaan namun, dgn nominal transaksi yg besar, maka pada adatnya dilengkapi dengan dokumen surat tagihan atau kwitansi. Surat jalan ini digunakan oleh supplier untuk menyertai pengeiriman barang ke bagian gudang.
- Surat jalan ini telah dipranomori dan memuat informasi mengenai tanggal pengiriman barang, identitas pelanggan (nama dan alamat pelanggan), tujuan pengiriman, nama dank ode barang, no. roll, berat barang, dan ditandatangai kepala urusan pengadaan, kepala urusan produksi, dan supplier.
- Surat Danda Terima Barang

  Surat tanda terima barang adalah surat pernyataan sebagai tanda bukti telah menerima suatu barang yang dikirim oleh seseorang/perusahaan. Surat tanda terima ini biasanya digunakan dalam suatu proses bisnis jasa pengiriman barang/ekspedisi, transportasi, dan lain-lain. Surat tanda terima barang ini biasanya berisi keterangan tentang jenis dan jumlah barang yang diterima, tanggal dan jam barang diterima, serta nama dan tanda tangan penerima barang. Manfaat tanda terima adalah untuk menghidari hal-hal yang tidak diinginkan seperti barang hilang atau penipuan. Karena dengan adanya tanda terima tersebut keberadaan dan posisi barang akan mudah untuk ditelusuri jika terjadi kehilangan barang, karena dalam tanda terima terdapat nama yang menerima barang, sehingga nama yang tertera dalam tanda terima tersebutlah yang harus bertanggung jawab sepenuhnya. Selain itu juga buat karyawan tanda terima sebagai bukti bahwa kita sudah melaksakan tugas yang harus dilaksanakan. Tanda terima harus ada disetiap serah terima barang atau apapun, hal ini untuk menghidari hal-hal yang kurang berkenan antara yang menyerahkan dan yang menerima barang.

PEMBAHASAN

- Proses penerimaan dan pengeluaran material pada ware hause PT. Prima sejati sejahtera.
  Proses penerimaan tetap sesui SOP dokumen laporan penerimaan barang sudah ada dan diterima lalui cocokan sesui barang yang datang. Kelengkapan dokumen penerimaan dari SPPB, invoice, surat jalan sudah lengkap. Identitas pada barangpun sudah ada. Proses penerimaan sampai penginputan dan pengidentitasan brang dilakukan sesui bagian masing-masing, tetapi untuk bagian pengidentitasan barang menjadi stok masih dilakukan oleh bagian adm dan staff karena kekurangan karyawan pada bagian incoming. Proses pengeluaran barang terkadang tidak menggunakan surat perintah pengiriman karena terkadang dari sebagian pihak mengambil dahulu barang tanpa meminta surat jalan. Untuk pengiriman dalam jumlah banyak sudah sesui dengan SOP yang ada tetapi bagian outgoing masih banya kekurangan SDM yang mengakibatkan dobel job.
- Penerapan Sistem Informasi Akuntansi yang ada pada ware hause PT. Prima sejati sejahtera.
  Ware hause sudah menerapkan sistem Informasi Akuntansi sesui dengan perosedur, dari struktur organisasi yang ada sudah membagi setiap bagian dan tanggung jawab masing – masing begitu juga SOP sudah sangat jelas bagaimana prosedur berjalannya penerimaan dan pengeluaran dengan benar.walaupun terkadang pengerjaannya belum sesui. Dokumen – dokumen yang ada dalam proses sistem informasi akuntansi pun sudah lengkap dalam proses penerimaan tetapi dalam pengeluaran masih ada beberapa dokumen yang tidak digunakan.

KESIMPULAN

Berdasarkan evaluasi penulis yang dikemukakan pada bab IV, maka dapat disimpulkan sebagai berikut Struktur organisasi dan SOP sudah bisa dikatakan baik karena fungsi-fungsi organisasinya sudah memenuhi unsur pokok SPI yang seharusnya ada dalam SIA penerimaan dan pengeluara material.

- Bagian yang terkait Bagian yang terkait dalam transaksi pengeluaran barang dan penerimaan barang dilaksanakan oleh bagian–bagian yang terpis tetapi terkadang masih ada yang melakukan pekerjaan bukan sesui job masing-masing.
- Dokumen
  Dokumen yang digunakan dalam transaksi pengeluaran barang, yakni Laporan Proses Pembahanan dan Laporan Pendistribusian Komponen

bernomor urut tercetak, tetapi terkadang tidak menggunakan dokumen saat pengeluaran barang dokumen menyusul jadi terkadang ada kesalapahaman penerima dan pengeluaran barang.

DAFTAR PUSTAKA

J . Supranto, M.A. 2000. *Metode Ramalan Kuantitatif Untuk Perencanaan Ekonomi dan Bisnis*. Edisi 4, Rineka Cipta. Jakarta.

Drs. Jumingan, S.E., M.M., M.Si. 2006. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 1, Bumi Aksara. Jakarta.

Wahyuni Sri.2013. *Pelaksanaan sistem pengendaliaan intern terhadap prosedur penerimaan dan pengeluaran barang pada UD. Dwi Jaya Sentosa Surabaya*. 2(3): 1-23

Saputra Obrinandri. 2013. *Analisis Akuntansi Persediaan Barang Dagang Pada PT. Inti Kreasi KantorWilayah Pekanbaru Riau*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau,Pekanbaru.

Ikatan Akuntansi Indonesia. 2009*. Standar Akutansi Keuangan*. Salemba empat. Jakarta

Soepardi, Eddy Mulyadi. 2006. *Memahami Akuntansi Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Hendarti, H. 2010. Evaluasi Pengemdalian Sistem Informasi Persediaan Pada CV. XYZ.

Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi. 19 Juni 2010. Yogyakarta, Indonesia. 1-7

O'Brien, James A.(2005). *Introduction To Information System*, edisi ke-12. Terjemahan Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary, Salemba Empat. Jakarta

Robbins, P.S. ; Coulter,M.(2004*). Manajemen, jilid 1*, edisi ke-7. PT. Indeks Group Media

EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSIPENERIMAAN DAN PENGELUARAN MATERIAL PADA PT.PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3) BOYOLALI

Suryaningrum Dyah Ayu Rinjani
Endang Masitoh W.
Anita Wijayanti
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Batik Surakarta
Emai: Suryaningrum.ayu47@gmail.com

Abstract: *This study aims to determine the accounting information system of material receipts and expenses at PT. Prima sejati sejahtera. The method used is by using descriptive analysis techniques andverification. This type of research is qualitative research. This research is in the form of data that is not based on numbers but based on documents or proof of transaction. The data obtained is directly related to theories. Based on the results of the research for accounting information systems included in the category good. Qualitative research is a research approach that uses data that is measured indirectly, such as activities, attitudes, sentences, words, pictures, and so on. The research process takes into account the context of the study by focusing on understanding, thinking and perceptions of research.*

Keywords: Receiving Accounting Information System and expenditure of goods

PENDAHULUAN

Derasnya arus globalisasi, pengaruh perubahan di lingkungan bisnis semakin kompleks. Berbagai perusahaan sejenis bermunculan dengan membawa inovasi terbaru. Hal ini menyebabkan tantangan tersendiri bagi perusahaan yang telah berdiri sebelum derasnya arus globalisasi untuk menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat. Untuk menjaga eksistensi dalam era globalisasi, setiap perusahaan harus memiliki manajemen dan tata kelola perusahaan yang baik agar tujuan utama perusahaan dapat tercapai. Pada umumnya, tujuan perusahan adalah pertumbuhan dan perkembangan bisnis dengan cara memperoleh profit secara optimal dan kelangsungan usaha yang tidak terbatas. Dalam usaha pencapaian tujuan tersebut, perusahaan perlu membangun fondasi yang kuat untuk tujuan yang akan dicapai. Salah satu cara membangun fondasi yang kuat untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan cara mempertahankan atau menambah loyalitas pelanggan. Sebagian besar pelanggan akan meletakkan kepercayaannya jika kepuasan atas produk yang dibelinya terpenuhi. Oleh karena itu, perusahaan harus berorientasi terhadap kepuasan pelanggan dengan cara menjaga kualitas,

kuantitas, dan ketepatan waktu pengiriman produk. Produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dan akan dijual kepada pelanggan disebut persediaan. Persediaan merupakan salah satu sumber daya perusahaan yang mempunyai jumlah relatif besar.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Dasar Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Bodnar & Hopwood (2010) mengatakan bahwa yang dimaksud dengan sistem informasi akuntansi merupakan suatu kumpulan dari berbagai macam sumber daya, seperti manusia dan juga peralatan yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan juga data lainnya menjadi sebuah informasi yang berguna bagi user dan penggunanya.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Charles T.Horngren, dkk (2008) "Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu kombinasi dari orang, catatan-catatan, dan prosedur yang dipergunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan data keuangan mereka".

Manfaat dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Hall (2009 h.18), ada tiga tujuan utama yang umum bagi semua sistem termasuk sistem informasi akuntansi, yaitu. Untuk mendukung fungsi kepegurusan (stewardship) manajemen. Untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen. Untuk mendukung kegiatan operasi perusahaan hari demi hari.

METODE

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian dalam bentuk data yang bukan berdasarkan angka tetapi berdasarkan dokumen atau bukti transaksi pengeluaran matrial data yang diperoleh dihubungkan atau dikaitkan langsung dengan teori-teori yang telah disajikan pada tinjauan teoritis, kemudian dilakukan evaluasi sesuai kriteria yang telah ditentukan sehingga dapat ditarik kesimpulan dan saran. Menurut (Moleong, 2007) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan Tujuan Menganalisis pelaksanaan aktivitas dokumen perencanaan penerimaan dan pengeluaran barang, prosedur kegiatan penerimaan dan pengeluaran barang, struktur organisasi dan dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini untuk mengetahui sejauh mana efektivitas, dan efisiensi penerimaan dan pengeluaran matrial

pada PT.PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3). Penelitian kualitatif adalah pendekatan penelitian yang menggunakan data yang diukur secara tidak langsung, seperti aktivitas, sikap, kalimat, kata, gambar, dan sebagainya. Proses penelitian tersebut memperhatikan konteks studi dengan menitikberatkan pada pemahaman, pemikiran, dan persepsi penelitian.

Sumber Data

Penelitian ini membutuhkan data kualitatif. Data kualitatif merupakan data yang berhubungan dengan kategorisasi, karateristik, yang berwujud pertanyaan atau berupa kata-kata yang bertujuan untuk menjelaskan tentang pelaksanaan sistem penerimaan dan pengeluaran material pada PT.PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3) Menurut sumber data, data yang diperlukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah Data Primer Data primer merupakan data yang dikumpulkan dari tangan pertama dan diolah oleh organisasi atau perorangan. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari responden. Peneliti memperoleh data primer melalui wawancara dengan Manager operasional, Kepala Bagian operasional dan karyawan yang bekerja di PT.PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3). Sedangkan data yang yang diperoleh dalam penelitian ini adalah berupa catatan-catatan dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan prosedur kegiatan penerimaan dan pengeluaran barang, struktur organisasi.

Teknik Analisi Data

Metode analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif dengan menguraikan secara menyeluruh terhadap pelaksanaan sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada PT. PRIMA SEJATI SEJAHTERA (PRIMA 3) dan dibandingkan dengan teori-teori yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi.

Menurut penelitian sebelumnya teknik-teknik sistem merupakan alat yang digunakan dalam menganalisis, merancang dan mendokumentasikan sistem dan subsistem yang berkaitan. Tahapan-tahapan yang akan dilakukan melalui 5 tahap yang mendukung penyusunan laporan penelitian yaitu:Melakukan pengamatan terhadap dokumen perencanaan penerimaan dan pengeluaran barang, prosedur kegiatan penerimaan dan pengeluaran barang, struktur organisasi dan dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini untuk mengetahui sejauh mana efektivitas, dan efisiensi Istem Informasi Akuntansi. Melakukan tanya jawab atau wawancara dengan pihak-pihak yang

terkait bagaimana selama ini sistem atau cara kerja penerimaan dan pengeluaran material yang ada pada were hause.Membandingkan hasil wawancara dengan landasan teori yang relevan kemudian mengidentifikasi kelemahan pada fungsi penerimaan dan pengeluaran barang pada ware hause.Memberi rekomendasi perbaikan atas dasar temuan-temuan pada fungsi penerimaan dan pengeluaran barang dengan cara memberi pengertian terhadap pihak-pihak yang terkait agar mau menggunakan sistem informasi akuntansi yang benar.Menarik kesimpulan atas hasil penelitian yang dilakukan dengan cara memahami semua proses dan prosedur kerja pada penerimaan dan pengeluaran material dengan cara melakukan pencatatan hasil wawan cara, mengumpulkan bukti dokumen, alur sebab-akibat, dan akhirnya peneliti menarik kesimpulan.

HASIL

Sistem informasi akuntansi pada ware hause PT. Prima sejati sejahtera Dalam unsur pemisahan fungsi dan tanggungjawab, peneliti mengobservasi struktur organisasi perusahaan, standar operasional prosedur perusahaan, dan dokumen yang masuk. Dalam struktur organisasi, telah nampak pembagian fungsi yang jelas antar masing-masing fungsi , namun dalam prakteknya masih ada yang melakukan tugas ganda (double job), yaitu fungsi pengeluaran dan pendataan stok. Dimana seharusnya fungsi pengeluaran dan stok dipisahkan agar tidak terjadi kerincuan apabila barang datang dan stok bertambah. Terkadang penerima barang juga mengirim barang cmt tanpa sepengetahuan bagian pengeluaran barang dengan alasan urgen begitu pun sebaliknya Sedangkan,pada standar operasional prosedur perusahaan atau yang lebih dikenal dengan alur pengeluaran barang, karyawan telah bekerja sesuai dengan apa yang tertera didalam standar operasional tersebut.

- Standar Operasional Prosedur (SOP) merupakan salah satu aspek penting dalam mewujudkan birokrasi yang profesional, efektif, dan efisien. SOP adalah pedoman atau acuan untuk melaksanakan tugas pekerjaan sesuai dengan fungsi. Dalam alur pengeluaran dan penerimaan barang tertera komponen-komponen atau prosedur-prosedur yang harus dilaksanakan karyawan dalam melaksanakan pekerjaan. Mulai dari ketentuan penerimaan invoice, doc BC,surat jalan, ceklist untuk konfirmasi jumlah barang dan item banrang. Unsur sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Standar operasional prosedur Standar opersional prosedur dalam sistem otorisasi memberi

penjelasan tentang fungsi-fungsi apa saja yang memberikan otorisasi pada saat terjadinya transaksi.

Dokumen yang digunakan ada 3 yaitu

- Invoice/Faktur penjualan atau lebih dikenal dgn invoice merupakan sebuah dokumen yg dipakai sebagai dokumen pernyataan tagihan yg wajib dibayar oleh customer. Pada umunnya para pengusaha lebih mengenalnya dgn BON. Jika dalam sebuah transaksi menggunakan nominal yg relatif kecil, maka invoice dipakai langsung untuk dokumen tagihan demikian pula jika digunakan oleh perusahaan namun, dgn nominal transaksi yg besar, maka pada adatnya dilengkapi dengan dokumen surat tagihan atau kwitansi. Surat jalan ini digunakan oleh supplier untuk menyertai pengeiriman barang ke bagian gudang.
- Surat jalan ini telah dipranomori dan memuat informasi mengenai tanggal pengiriman barang, identitas pelanggan (nama dan alamat pelanggan), tujuan pengiriman, nama dank ode barang, no. roll, berat barang, dan ditandatangai kepala urusan pengadaan, kepala urusan produksi, dan supplier.
- Surat Danda Terima Barang

  Surat tanda terima barang adalah surat pernyataan sebagai tanda bukti telah menerima suatu barang yang dikirim oleh seseorang/perusahaan. Surat tanda terima ini biasanya digunakan dalam suatu proses bisnis jasa pengiriman barang/ekspedisi, transportasi, dan lain-lain. Surat tanda terima barang ini biasanya berisi keterangan tentang jenis dan jumlah barang yang diterima, tanggal dan jam barang diterima, serta nama dan tanda tangan penerima barang. Manfaat tanda terima adalah untuk menghidari hal-hal yang tidak diinginkan seperti barang hilang atau penipuan. Karena dengan adanya tanda terima tersebut keberadaan dan posisi barang akan mudah untuk ditelusuri jika terjadi kehilangan barang, karena dalam tanda terima terdapat nama yang menerima barang, sehingga nama yang tertera dalam tanda terima tersebutlah yang harus bertanggung jawab sepenuhnya. Selain itu juga buat karyawan tanda terima sebagai bukti bahwa kita sudah melaksakan tugas yang harus dilaksanakan. Tanda terima harus ada disetiap serah terima barang atau apapun, hal ini untuk menghidari hal-hal yang kurang berkenan antara yang menyerahkan dan yang menerima barang.

PEMBAHASAN

- Proses penerimaan dan pengeluaran material pada ware hause PT. Prima sejati sejahtera.
  Proses penerimaan tetap sesui SOP dokumen laporan penerimaan barang sudah ada dan diterima lalui cocokan sesui barang yang datang. Kelengkapan dokumen penerimaan dari SPPB, invoice, surat jalan sudah lengkap. Identitas pada barangpun sudah ada. Proses penerimaan sampai penginputan dan pengidentitasan brang dilakukan sesui bagian masing-masing, tetapi untuk bagian pengidentitasan barang menjadi stok masih dilakukan oleh bagian adm dan staff karena kekurangan karyawan pada bagian incoming. Proses pengeluaran barang terkadang tidak menggunakan surat perintah pengiriman karena terkadang dari sebagian pihak mengambil dahulu barang tanpa meminta surat jalan. Untuk pengiriman dalam jumlah banyak sudah sesui dengan SOP yang ada tetapi bagian outgoing masih banya kekurangan SDM yang mengakibatkan dobel job.
- Penerapan Sistem Informasi Akuntansi yang ada pada ware hause PT. Prima sejati sejahtera.
  Ware hause sudah menerapkan sistem Informasi Akuntansi sesui dengan perosedur, dari struktur organisasi yang ada sudah membagi setiap bagian dan tanggung jawab masing – masing begitu juga SOP sudah sangat jelas bagaimana prosedur berjalannya penerimaan dan pengeluaran dengan benar.walaupun terkadang pengerjaannya belum sesui. Dokumen – dokumen yang ada dalam proses sistem informasi akuntansi pun sudah lengkap dalam proses penerimaan tetapi dalam pengeluaran masih ada beberapa dokumen yang tidak digunakan.

KESIMPULAN

Berdasarkan evaluasi penulis yang dikemukakan pada bab IV, maka dapat disimpulkan sebagai berikut Struktur organisasi dan SOP sudah bisa dikatakan baik karena fungsi-fungsi organisasinya sudah memenuhi unsur pokok SPI yang seharusnya ada dalam SIA penerimaan dan pengeluara material.

- Bagian yang terkait Bagian yang terkait dalam transaksi pengeluaran barang dan penerimaan barang dilaksanakan oleh bagian–bagian yang terpis tetapi terkadang masih ada yang melakukan pekerjaan bukan sesui job masing-masing.
- Dokumen
  Dokumen yang digunakan dalam transaksi pengeluaran barang, yakni Laporan Proses Pembahanan dan Laporan Pendistribusian Komponen

bernomor urut tercetak, tetapi terkadang tidak menggunakan dokumen saat pengeluaran barang dokumen menyusul jadi terkadang ada kesalapahaman penerima dan pengeluaran barang.

DAFTAR PUSTAKA

J . Supranto, M.A. 2000. *Metode Ramalan Kuantitatif Untuk Perencanaan Ekonomi dan Bisnis*. Edisi 4, Rineka Cipta. Jakarta.

Drs. Jumingan, S.E., M.M., M.Si. 2006. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 1, Bumi Aksara. Jakarta.

Wahyuni Sri.2013. *Pelaksanaan sistem pengendaliaan intern terhadap prosedur penerimaan dan pengeluaran barang pada UD. Dwi Jaya Sentosa Surabaya*. 2(3): 1-23

Saputra Obrinandri. 2013. *Analisis Akuntansi Persediaan Barang Dagang Pada PT. Inti Kreasi KantorWilayah Pekanbaru Riau*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau,Pekanbaru.

Ikatan Akuntansi Indonesia. 2009*. Standar Akutansi Keuangan*. Salemba empat. Jakarta

Soepardi, Eddy Mulyadi. 2006. *Memahami Akuntansi Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Hendarti, H. 2010. Evaluasi Pengemdalian Sistem Informasi Persediaan Pada CV. XYZ.

Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi. 19 Juni 2010. Yogyakarta, Indonesia. 1-7

O'Brien, James A.(2005). *Introduction To Information System*, edisi ke-12. Terjemahan Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary, Salemba Empat. Jakarta

Robbins, P.S. ; Coulter,M.(2004*). Manajemen, jilid 1*, edisi ke-7. PT. Indeks Group Media

ANALISIS EFEKTIVITAS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS BERBASIS *SOFTWARE* DI KOPERASIAS-SAKINAH 'AISIYAH KOTA MALANG

Lutfiyah
Zuraidah
FakultasEkonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
E-Mail : Lutfiyah6666@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penerimaan dan pengeluaran kas dan apakah penerapan sistem pada aplikasi *software* di Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang telah berjalan dengan efektif.Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif.. Data dikumpulkan dengan cara observasi, wawancara,dan dokumentasi. Setelah data diperoleh maka diolah dan dapat diambil kesimpulan.Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi akuntansi penerimaan dan pengeluaran kas di koperasi telah menggunakan aplikasi Armadilo Simpan Pinjam dan sistem yang ada telah memenuhi ukuran pencapaian tujuan efektif karena telah memiliki kejelasan tujuan yang hendak dicapai, kejelasan strategi pencapaian tujuan, penyusunan program yang tepat,tersedianya saran dan prasaran kerja serta sistem pengawasan dan pengendalian yang mendidik tetapi pelaksanaannya belum efektif karena terdapat perangkapan jabatan antara bagian keuangan dan kasir. Penerimaan dan pengeluaran kas ditangani oleh satu bagian. Dalam hal ini, perlu adanya penambahan bagian kasir atau bagian keuangan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penerimaan dan Pengeluaran Kas, *Software*

Abstract: This study aims at how the implementation of accounting information system of cash receipts and disbursements in software applications in Cooperatives As-Sakinah 'Aisiyah Malang City and whether the application of accounting information system acceptance and expenditure cash on software application in Cooperative As-Sakinah 'Aisiyah Malang City run effectively and efficiently This research uses descriptive qualitative approach method by describing the actual research object by collecting data. Data were collected by observation, interview, and documentationThe results showed that the accounting information system of cash receipts and expenditures in cooperatives has been using the application of Armadilo Simpan Pinjam and the existing system has met the size of the achievement of the effective objectives because it has clarity of goals to be achieved, the clarity of goal achievement strategy, the preparation of the right program, the availability suggestions and work targets as well as a supervisory and controlling system that educates but the implementation has not been effective because there is a double position between the finance department and the cashier. Cash receipts and

disbursements are handled by one section. In this case, it is necessary to add a cashier or financial section.

Keywords: Accounting Information Systems, Cash Receipts and Expenditures, Software

PENDAHULUAN

Pada era saat ini, arus globasisasi semakin deras sehingga terjadi perkembangan ilmu pengetahuan dan tekonologi informasi yang sangat besar dan luar biasa. Banyak perubahan yang terjadi dan berkembang khususnya di Indonesia. Sehingga mempengaruhi akses informasi yang diterima atau disampaikan seseorang maupun sekelompok orang.

Semua organisasi harus menyesuaikan dengan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk menghasilkan informasi yang handal. Sehingga dapat bersaing dan dapat menghadapi berbagai tantangan dari organisasi tetangga yang sejenis dalam negeri. Maka dari itu dibutuhkan sistem informasi yang baik.Pada umumnya setiap organisasi memiliki sistem informasi yang berbeda antar organisasi. Dalam sistem informasi itu sendiri memiliki serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan dan diproses menjadi informasi serta didistribusikan kepada pengguna sistem. Dalam memproses sistem , setiap organisasi menyesuaikan sesuai dengan kebutuhan penggunanya.

Hal ini juga menyentuh sektor kerakyatan yaitu koperasi. Sebagaimana kita ketahui, Menurut Rudianto (2010) secara umum koperasi dipahami sebagai perkumpulan orang yang secara sukarela mempersatukan diri untuk berjuang meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka melalui pembentukan sebuah badan usaha yang dikelola secara demokratis.

Menurut Olivia (2014) koperasi di Indonesia banyak mengalami kendala . Kendala tersebut adalah sebagai berikut:

- Permodalan
- Sumber Daya Manusia
- Manajerial

Salah satu permasalahan yang paling penting saat ini adalah informasi. Menurut Syahputra (2013) adanya sistem informasi di dalam perusahaan membuat informasi yang terkait antara departemen yang satu dengan departemen yang lain mengalir dengan cepat tanpa hambatan. Interaksi antar departemen, mempunyai potensi untuk

memberikan informasi kepada manajemen perusahaan tersebut tentang kelebihan atau kekurangannya, baik yang ada pada perusahaan tersebut maupun yang ada pada lingkungan bisnis dimana perusahaan tersebut berada.

Dalam transaksi koperasi, terdapat penerimaan dan pengeluaran kas yang tidak terlalu besar jumlahnnya namun memiliki nasabah yang banyak. Selain itu, Menurut Apriyono 2006 dalam Taufiq 2015, kas merupakan aktiva lancar dan paling aktif dibandingkan dengan aktiva lainnya yang dimiliki oleh perusahaan. hampir setiap transaksi perusahaan akhirnya akan mempengaruhi kas, baik penerimaan maupun pengeluaran kas. Kas merupakan hal penting dalam perusahaan dan kas merupakan objek yang sangat mudah diselewengkan. Maka dari itu dengan adanya Peranan sistem infomasi akuntansi dalam organisasi akan dapat memenuhi kebutuhan manajemen dan untuk kepentingan pengambilan keputusan dengan efektif dan efisien. Hal ini terjadi pada organisasi yaitu koperasi.

Koperasi As-Sakinah Aisiyah Kota Malang adalah salah satu lembaga usaha yang berlokasi di Jalan R Tumenggung No 5 Kota Malang. Koperasi tersebut memiliki lokasi yang strategis dan berbasis syariah.Koperasi As- Sakinah Aisiyah telah menggunakan sistem informasi akutansi yang menggunakan aplikasi software. Sistem ini mengatur penerimaan dan pengeluaran kas koperasi. Namun tidak menutup kemungkinan terjadinya sebuah kesalahan atau kekurangan pada sistem tersebut.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis ingin mengetahui sejauh mana informasi akuntansi ini diterapkan pada penerimaan dan pengeluaran kas berbasis komputerisasi dan apakah sistem informasi akuntansi juga mampu menghasilkan efektivitas pada kinerja keuangan yang dimiliki. Dalam hal ini, Koperasi As-Sakinah ‘Aisiyah Kota Malang telah menggunakan *software* dalam peneglolaan data-datanya disetiap transaksi-transaksi keuangan mereka. Sehingga peneliti tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul “ANALISIS EFEKTIVITAS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS BERBASIS *SOFTWARE* DI KOPERASI AS- SAKINAH ‘AISIYAH KOTA MALANG”

KAJIAN PUSTAKA

Menurut Mulyadi (2016) mengatakan bahwa " sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajeman guna memudahkan pengelolaan perusahaan". Dari definisi sistem tersebut, unsur suatu sistem akunatansi pokok adalah formulir, catatan yang terdiri jurnal, buku, serta laporan.Menurut Krimiaji (2015) mengatakan "sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis"

Menurut Mardi (2014) pihak-pihak yang memanfatkan sistem informasi akuntansi perusahaaan terdiri atas berikut ini.

- Pihak internal perusahaan.
- Pihak eksternal.
- Menurut Mardi (2014) terdapat tiga tujuan sistem informasi akuntansi, yaitu:
- Guna memenuhi setiap kewajiban sesuai dengan otoritas yang diberikan kepada seseorang *(to fulfill obligations relating to stewardship).*
- Setiap informasi yang dihasilkan merupakan bahan yang berharga bagi pengambilan keputusan manajemen *(to support decision making by internal decision makers)*
- Sistem informasi diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan sehari-hari *(to support the-day-to-day operations).*
- Menurut Mardi (2014) tujuan dari pengembangan sistem adalah agar dalam perusahaan terjadi peningkatan dalam hal berikut:
- Kinerja, seberapa bagusnya kinerja suatu perusahaan dapat diukur dengan jumlah pekerja yang dapat dilakukan pada saat tertentu (*troughput)*
- Kualitas informasi yang disajikan. Informasi yang dihasilkan harus memenuhi kebutuhan organisasi dan penggunanya
- Keuntungan akibat penurunan biaya operasional maupun administratif.

Adapun tahap-tahap pengembangan sistem ada beberapa tahap sebagai berikut:

- Perencanaan sistem
- Analisis sistem
- Menurut Krismiaji (2015) mengatakan tahap-tahap dalam analisis sistem informasi akuntansi sebagai berikut:
- Investigasi awal:
- Survei sistem
- Studi kelayakan
- Menentukan syarat informasi dan syarat sistem
- Laporan Analisis Sistem
- Desain sistem
- Desain sistem dapat dilakukan dalam dua tahap.
- Desain konseptual (tahap desain pendahuluan)
- Desain fisik
- Implementasi sistem
- Pengoperasian dan pemeliharaan

Sistem penerimaan Kas

Pada koperasi As- Sakinah Aisiyah penerimaan kas dalam unit simpan pinjam merupakan piutang. Berdasarkan sistem pengendalian internal yang baik, sistem penerimaan kas dari penjualan tunai mengharuskan:

- Penerimaan kas dalam bentuk tunai harus segera disetorkan ke bank seluruhnya dengan cara melibatkan pihak lain selain kasir untuk melakukan internal check.
- Penerimaan kas dari penjualan tunai dilakukan melalui transaksi kartu kredit, yang melibatkan bank penerbit kartu kredit dalam pencatatan transaksi penerimaan kas.

Pelunasan Piutang

Menurut Mulyadi (2016) transaksi penerimaan kas dari piutang dicatat dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan bukti kas masuk yang dilampiri dengan surat pemberitahuan *(remittance advice)* dari debitur. Posting transaksi berkurangnya piutang dari pelunasan piutang oleh debitur di-posting ke dalam kartu piutang berdasasrkan data yang telah dicatat dalam jurnal penerimaan kas.

Menurut Mulyadi (2016) Dokumen pokok yang terkait yang diguanakan ke dalam kartu piutamg adalah:

- Faktur penjualan
- Bukti kas masuk
- Memo kredit
- Bukti memorial (*Journal voucher*)

Sistem Pengeluaran Kas

Adapun Sistem Pengeluaran Kas Secara tunai yang terjadi dalam koperasi As- Sakinah Aisiyah Kota Malang salah satunya adalah penggajian.

Penggajian

Menurut Mulyadi (2016) Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penggajian dan pengupahan adalah:

- Dokumen pendukung perubahan gaji dan upah
- Kartu jam hadir
- Kartu jam kerja
- Daftar gaji dan daftar upah
- Rekap daftar gaji dan rekap daftar upah
- Surat pernyataan gaji dan upah
- Amplop gaji dan upah
- Bukti kas keluar

Koperasi

Penegrtian Koperasi

Menurut Supriyanto (2015) koperasi adalah perkumpulan otonom dari orang-orang yang bersatu secara sukarela untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan dan aspirasi ekonomi, sosial dan budaya bersama-sama melalui perusahaan koperasi yang dimiliki bersama dan dikendalikan secara demokratis.

Koperasi Simpan Pinjam

Menurut Rudianto (2010) koperasi kredit atau koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang bergerak dalam bidang pemupukan simpanan dana dari para anggotanya, untuk kemudian dipinjamkan kembali kepada para anggota yang memerlukan bantuan dana. Kegiatan utama koperasi simpan pinjam adalah menyediakan jasa penyimpanan dan penyimpanan dana kepada anggota koperasi.

Ekuitas Koperasi

Menurut Rudianto (2010) Ekuitas koperasi terdiri dari modal anggota berbentuk simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan lain yang memiliki karakteristik yang sam dengan simpanan pokok dan simpanan wajib, modal penyertaan, modal sumbangan, cadangan, dan sisa hasil usaha yang belum dibagi.

Beberapa Istilah dalam Akuntansi Koperasi

Menurut Rudianto (2010) ada beberapa istilah yang harus dikenal, yang biasa digunakan dalam ilmu akuntansi koperasi yaitu:

- Kas
- Piutang Anggota
- Perlengkapan Kantor.
- Peralatan Kantor
- Utang Usaha
- Utang Bank adalah
- Simpanan Sukarela
- Simpanan Pokok
- Simpanan Wajib

Efektivitas dan Ukuran efektivitas

Pengertian Efektivitas

Efektivitas secara umum menunjukan sampai seberapa jauh tercapainya suatu tujuan yang terlebih dahulu ditentukan. Hal tersebut sesuai dengan pengertian efetivitas menurut Moore D.Kenneth Dalam Moh Syarif (2015) efektivitas suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) telah tercapai, atau makn besar presentase target yang dicapai, makin tinggi efektivitasnya.

Ukuran Efektivitas

Mengukur efektivitas organisasi bukanlah suatu hal yang sangat sederhana, karena efektivitas dapat dikaji dari berbagai sudut pandang dan tergantung pada siapa yang menilai serta menginterpretasikannya. Bila dipandang dari sudut produktivitas, maka seorang manajer produksi memberikan pemahaman bahwa efektivitas berarti kualitas dan kuantitas (output) barang dan jasa.

Adapun kriteria atau ukuran mengenai pencapaian tujuan efektif atau tidak, sebagaimana dikemukakan oleh S.P. Siagian (2008), yaitu:

- Kejelasan tujuan yang hendak dicapai,
- Kejelasan strategi pencapaian tujuan
- Proses analisis dan perumusan kebijakan yang mantap
- Perencanaan yang matang
- Penyusunan program yang
- Tersedianya sarana dan prasarana kerja
- Pelaksanaan yang efektif dan efisien
- Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik

Sistem Dalam Perspektif Islam

Sebagaimana yang telah di jelaskan di dalam Al-Qur an. jenis transaksi akuntansi islami, sebagai berikut:

Dalam QS.Al-baqarah ayat 282 di jelaskan bahwa dalam bermuamalah (utang-piutang) diperlukan suatu pencatatan yang dapat dijadikan sebagai alat bukti dan menggunakan saksi (untuk tranasaksi yang material) sangat diperlukan karena dikhwatirkan pihak yang berkaitan mengingkari perjanjian yang telah dilakukan. Dengan pencatatan dan persaksian dapat melakukan keadilan dan kebenaran dengan mengharapkan pertanggung jawaban setiap transaksi. Dengan demikian, Pencatatan akuntansi dalam pembukuan yang disertai penjelasan dan persaksian terhadap semua aktivitas keuangan yang terjadi harus berdasarkan bukti-bukti berupa faktur, kuitansi, nota untuk mengindari perselisihan antar pihak.

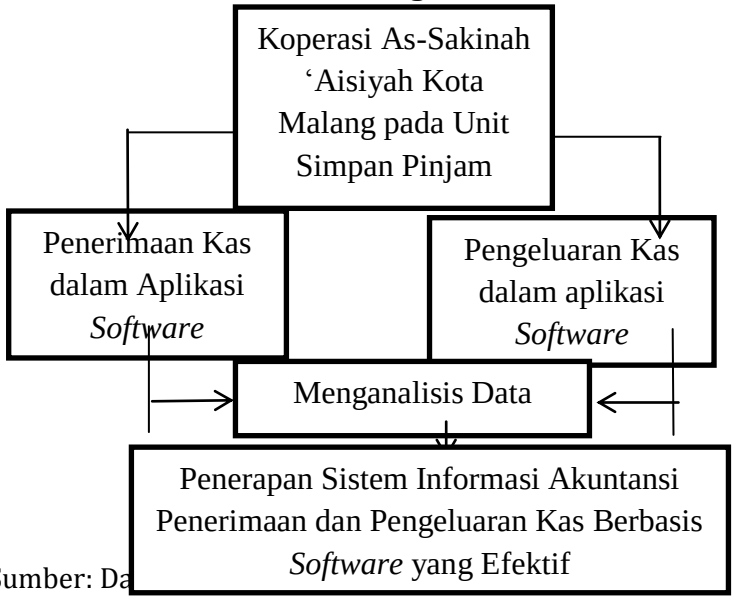
الَّذِينَ آمَنُوا إِنْ جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَإٍ فَتَبَيَّنُوا أَنْ تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ (6)

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa suatu berita, maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu. (QS. Al- Hujurat: 6)

Dalam ayat tersebut diperintahkan untuk tabayyun (memeriksa dan mengkonfirmasi) terlebih dahulu sebelum mengambil keputusan. Dalam sistem informasi akuntansi juga harus dibuat suatu pengendalian sehingga sistem yang dirancang menjadi sistem informasi akuntansi yang berkualitas dan berkelanjutan.

KERANGKA BERFIKIR

Gambar 3.1
Kerangka berfikir



Sumber: Da

METODELOGI PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat yang digunakan dalam melakukan penelitian untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Penelitian ini dilakukan di Koperasi As-Sakinah ‘Aisiyah Kota Malang. Objek penelitian ini berlokasi di Jl. R Tumenggung No 5 Kota Malang.

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Menurut Fanani (2011) Deskriptif Kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati.”

Obyek Penelitian

Obyek Penelitian ini adalah Penerimaan dan pengeluaran kas. Penerimaan kas yang terkait Penjualan barang dagangan dan piutang serta pengeluaran kas yang terkait adaalah pembelian barang dagangan dan pemberian pinjaman atau piutang kepadaa nasabah di koperasi As-Sakinah ‘Aisiyah Kota Malang.

Data dan Jenis Data

Dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Menurut Sunyoto (2013: 21) dalam suatu penelitian terdapat dua sumber data yang dipakai, yaitu:

- Data Primer. peneliti melakukan wawancara dengan Bu Yayuk Krisdianti selaku bagian keuangan Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang.
- Data Sekunder.Laporan keuangan dan bukti transaksi berupa memo dan faktur yang diberikan koperasi.

Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Observasi

Peneliti melihat langsung kondisi koperasi dan meminta izin untuk melakukan penelitian tentang penerimaan dan pengeluaran kas.

Wawancara

Pengumpulan data melalui wawancara dilakukan kepada bagian Keuangan yaitu Yayuk Krisdianti dengan pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan peneliti di lampiran.

Dokumentasi

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) do·ku·men·ta·si/ /dokuméntasi/ *n* 1 pengumpulan, pemilihan, pengolahan, dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan; 2 pemberian atau pengumpulan bukti dan keterangan (seperti gambar, kutipan, guntingan koran, dan bahan referensi lain). Contoh dokumen yang didapatkan oleh peneliti di koperasi As- Sakinah Aisiyah Kota Malang adalah Laporan keuangan dan bukti transaksi.

Analisis Data

Penelitian ini menggunakan Analisis Kualitatif. Analisis kualitatif merupakan

analisis nonstatistik yang membantu dalam penelitian. Data-data yang diperoleh baik berupa angka maupun yang berupa tabel kemudian ditafsirkan dengan baik. (Sunyoto,2013:24).

Analisis

Langkah yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Mengumpulkan data yang dibutuhkan mengenai penerimaan dan pengeluaran kas yang berkitan yang ada di koperasi As- Sakinah Aisiyah dengan cara wawancara dan observasi langsung ke lapangan.
2) Mengidentifikasi masalah yang terjadi di koperasi tersebut serta menganalisis kebutuhan sistem, mempelari kompenen-kompenen yang berkaitan dengan sistem. Selanjutnya, akan dirancang mengenai sistem penerimaan dan penegluaran kas berbasis manual
3) Memberikan rekomendasi atas implementasi sistem yang telah dibuat untuk dikoperasi As-Sakinah 'Aisiyah kota Malang terkait dengan sistem informasi penerimaan dan pengeluaran kas
4) Penarikan kesimpulan. Berdasarkan penjabaran yang telah dijabarkan diatas. Maka peneliti menarik kesimpulan apakah sistem informasi akuntansi penerimaan dan pengeluaran kas sudah efektif dan memberikan saran evaluasi mengenai sistem informasi akuntansi penerimaan dan pengeluaran kas berbasis aplikasi *software.*

PEMBAHASAN

Paparan Data

Sejarah dan Profil Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang

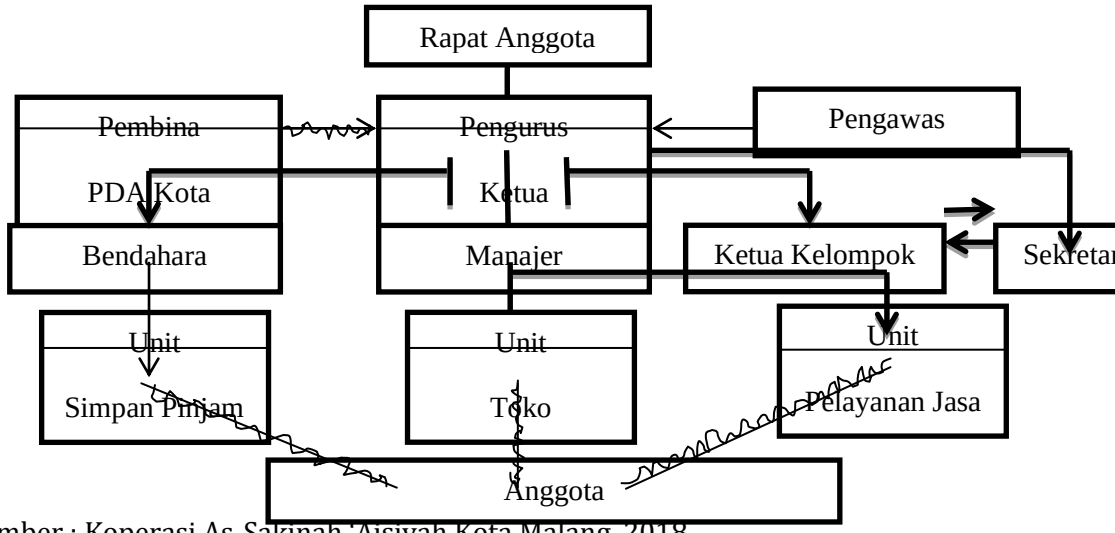
Koperasi As- Sakinah Aisiyah Kota Malang didirikan pada tahun 1999 dan sudah berumur kurang lebih 27 tahun yang memiliki beberapa unit seperti unit toko, unit simpan pinjam dan unit pelayanan jasa. Koperasi ini berada di bawah naungan Organisasi Aisiyah di kota malang.

Menurut yang tercantum dalam akta pendirian koperasi As-'Sakinah Aisiyah Kota Malang. Didirikan oleh Pimpinan Daerah 'Aisiyah Kota Malang pada era kepemimpinan Ibu HJ. Sri Rahayu Mojali. nomor : 01/ Kop/ B.As-Sakinah/ V/ 99 pada tanggal 1 mei 1999. Pada Perancangan Anggaran Dasar dan Rumah Tangga (AD/ART) Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah dirancang pada tanggal 21 Maret 1999. Dimana yang menjadi penanggung jawab adalah Majelis Ekonomi.

Struktur Organisasi dan Job Discription

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Koperasi As- Sakinah 'Aisiyah Kota Malang



Sumber : Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang, 2018.

Keterangan gambar:

Garis Komandan :

Garis Pengawasan :

Garis Pembinaan :

Garis Pelayana

Ruang Lingkup Kegiatan pada Unit Simpan Pinjam Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang

Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang adalah Koperasi yang memiliki beberapa aktifitas-aktifitas yang terdapat dalam unit Simpan Pinjam adalah sebagai berikut:

Prosedur Penagihan Piutang

Adapun prosedur penagihan piutang. Sebagai berikut:

a. Staf Keuangan memeriksa laporan piutang yang hampir jatuh tempo
b. Staf keuangan melaporkan ke manajer piutang yang hampir jatuh tempo
c. Manajer mengingatkan kepada ketua kelompok bahwa hampir jatuh tempo terhadap anggotanya

d. Ketika jatuh tempo, Bendahara membuat SP 1 (Surat Peringatan 1) dikirim ke anggota yang memiliki hutang
e. Satu bulan setelah SP 1 (Surat Peringatan 1), bendahara membuat SP 2 (Surat Peringatan 2) dengan membuat pernyataan.
f. Pernyataan dikirim ke anggota yang memiliki hutang dan membayar sebagian hutangnya.

Prosedur Pelunasan Piutang

Adapun prosedur pelunasan piutang, sebagai berikut:

a. Anggota menyatakan kepada ketua kelompok bahwa ingin meminjam uang dengan alasan tertentu
b. Setelah mendapat persetujuan dari ketua kelompok, Anggota dan ketua kelompok datang ke koperasi
c. Anggota memberikan catatan tabungan dan kartu peminjam yang telah dimiliki
d. Kasir mencatat dan memberikan Arsip blanko simpan pinjam kepada anggota yang meminjam

Prosedur Penerimaan Gaji

Adapun prosedur penerimaan gaji. Sebagai berikut:

a. Setiap Akhir bulan, staf keuangan mengeluarkan kas
b. Melakukan pencatatan pengeluaran kas
c. Menyuruh karyawan untuk tanda tangan dan menyerahkan kas

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan dan pengeluaran kas dari Koperasi

Sistem Penerimaan Tabungan

Berikut adalah gambaan umum berbagai aktivitas terkait:

1. Calon Anggota
    a. Mendaftarkan diri ke koperasi
    b. Menyetujui persyaratan yang ada dikoperasi
    c. Melengkapi berkas-berkas seperti fotocopy KTP, formulir resmi dan lain-lai
    d. Membayar iuran wajib dan sukarela
    e. Menabung ke koperasi
    2. Ketua kelompok

a. Memberi pengarahan kepada anggotanya
b. Membina anggota dan memberikan informasi yang dibutuhkan
c. Membatu bendahara menagih piutang yang ada di anggotanya

3. Kasir
   a. Mencatat penerimaan kas
   b. Mencatat iuran wajib dan iuran sekarela yang telah dibayar oleh anggota
   c. Mencatat pada bukti transaksi penerimaan kas
4. Manajer
   a. Menyetujui penambahan anggota
   b. Mengelompokkan calon anggota menurut kecamatan atau daerah tertentu
   c. Memnatau kasir dalam melakukan pencatatan
5. Staf Keuangan
   a. Membuat data penambahan anggota
   b. Mencatat penerimaan kas pada pembukuan
   c. Menginput ke komputer pada Aplikasi Armadillo Simpan Pinjam
   d. Melakukanpemeriksaan

Gambar 4.3 Tampilan Aplikasi *Software*Armadillo Simpan Pinjam



Gambar : Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang ,2018

Gambar 4.5 Entry data Penabung



Gambar 4.6 Entry data Pinjaman



Sistem Penerimaan Pelunasan Piutang

Berikut adalah gambaran umum berbagai aktivitas terkait:

1. Anggota

a. Meminjam uang sesuai dengan kebutuhan

b. Meminta bantuan ketua kelompok

2. Manajer

a. Menyetujui pengajuan pinjaman anggota yang jumlahnya tidak melampaui batas kewenangan

b. Meninjau jaminan dan usaha pemohon jaminan

c. Menandatangani surat perjanjian

d. Memantau angsuran pinjaman yang telah dicairkan kepada anggota

3. Ketua Kelompok

a. Mengkoordinir anggotanya yang ingin melunasi piutang

b. Memberikan arahan kepada anggota apabila mendapatkan kesulitan dalam pelunasan piutang

4. Kasir

a. Mencatata pemasukan kas

b. Memberikan arsip yang berupa blanko penerimaan kepada anggota

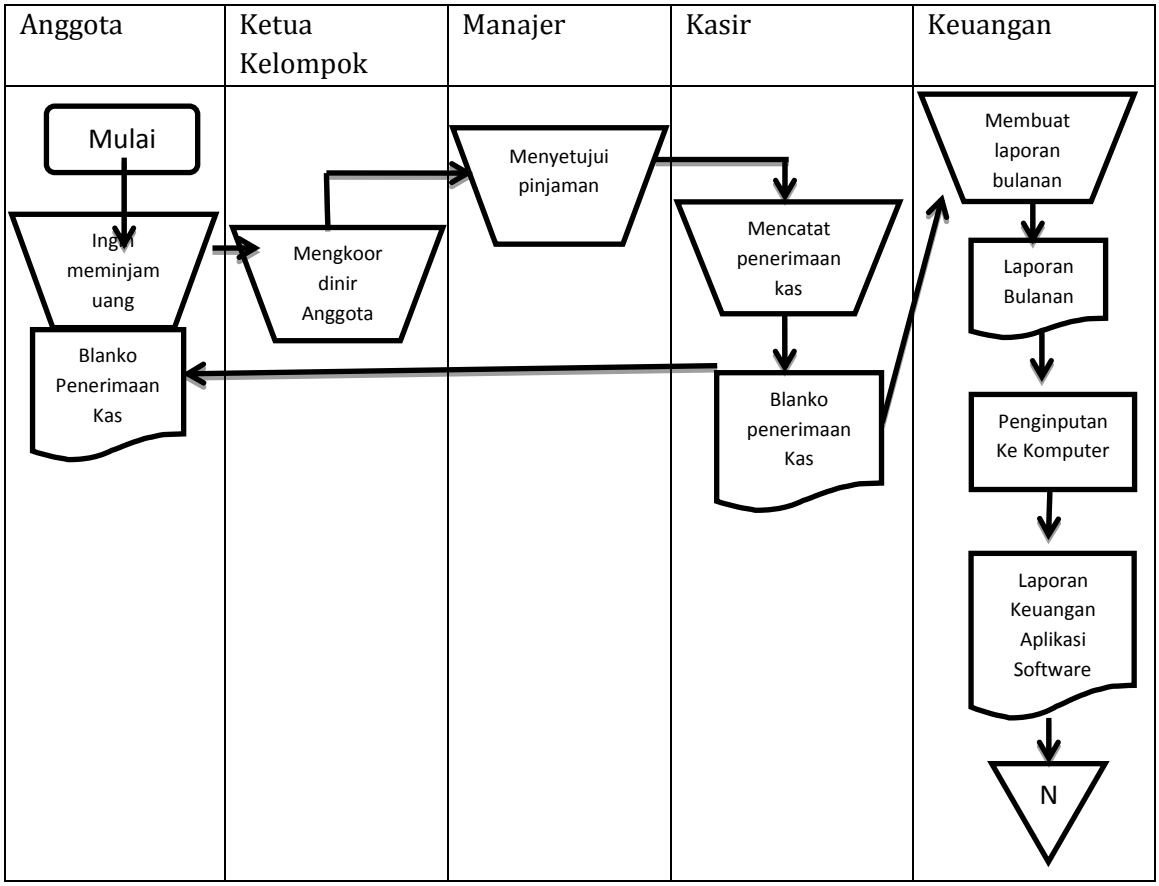
5. Staf keuangan

a. Mendapatkan arsip dari kasir berupa blanko penerimaan

b. Mencatat di pembukuan

c. Mencatat transaksi ke komputer

Gambar 4.7*Flowchart* Sistem Penerimaan Kas Pelunasan Piutang



Gambar: dikelola oleh peneliti,2018

Gambar 4.8 Tampilan Aplikasi *Software* pada Pelunasan Piutang Armadillo Simpan Pinjam



Gambar : Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang ,2018

Sistem Penggajian

Berikut adalah gambaran umum berbagai aaktivitas terkait:

1. Manajer

a. Mengusulkan penambahan, pengangkatan dan mempromosikan serta pemberhentian karyawan pada pusat, cabang/ Unit.
b. Menetapkan tujuan dan melakukan penilaian prestasi kerja karyawan
c. Menganalisis kesejahteraan karyawan
d. Membuat pemberitahuan keadaan kesejahteraan karyawan kepada pengurus
e. Mengadakan perekrutan karyawan baru
f. Mengusulkan pengangkatan karyawan kepada pengurus
g. Mengajukan karyawan yang bernilai berprestasi untuk kenaikan jabatan yang lebih tinggi

2. Karyawan

a. Melakukan sesuai dengan tugasnya masing-masing
b. Tandatangan dan mendapatkan gaji

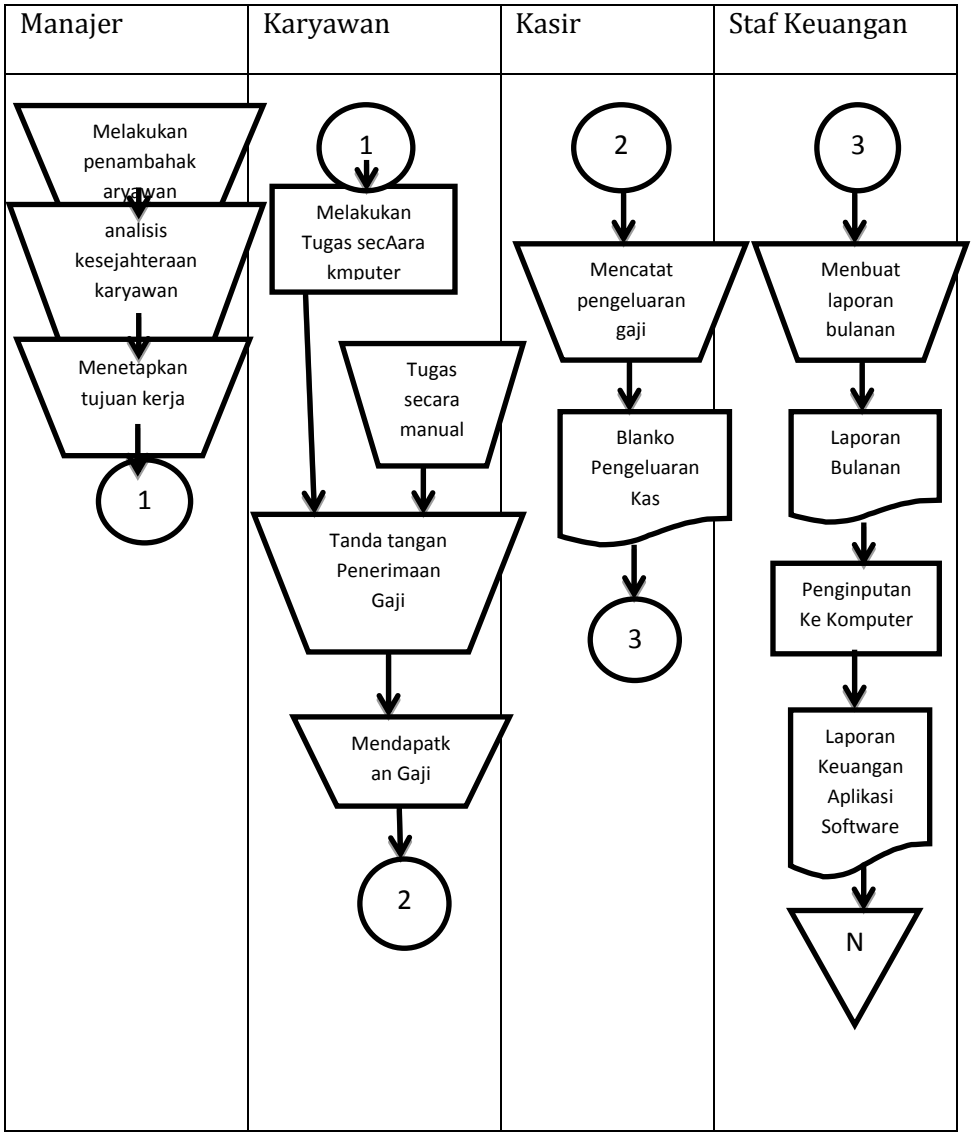
3. Kasir

a. Mencatat pengeluaran kas
b. Tanda tangan di arsip penggajian dan mendapatkan gaji

4. Staf keuangan

a. Mengeluarkan uang untuk penggajian
b. Menginput pengeluaran Kas pada Komputer

Gambar 4.9*Flowchart* Sistem Penggajian



Gambar : dikelola oleh peneliti, 2018

Gambar 4.10 Tampilan Aplikasi *Software* Penggajian Armadillo Simpan Pinjam



Gambar : Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang, 2018

Evaluasi Sistem Penerimaan dan Pengeluaran Kas

Tabel 4.1 Evaluasi Penerimaan dan Pengeluaran kas

Masalah yang teridentifikasi	***Fungsi yang mempengaruhi***	***Rekomentasi perbaikan***
Masalah yang sering terjadi pada penerimaan dan pengeluaran adalah terjadi perangkapan jabatan sehingga di satu waktu menjadi sangat sibuk sedangkan dalam pencatatan membutuhkan ketilian dan ketelatenan	Manager berwenang untuk menambah karyawan dan mempromosikan anggotanya ke atasan untuk merekruk karyawan.	Menambah karyawan pada unit simpan pinjam sehingga tidak terdapat perangkapan jabatan dan menjalankan fungsinya masing-masing.
Sistem ini berbasis *Software* sehingga sering terjadi penyerangan virus pada komputer	Staf keuangan berwenang menjaga data dan memasang anti virus pada komputer	Perlu penjagaan data dan pemasangan anti virus sehingga data yang tersimpan dapat terjaga dari virus-virus yang dapat merusak data

Integrasi Perspektif Islam

Dalam Surat Al-baqarah ayat 282terkandungPerintahuntukmenulis utang piutangdipahami oleh banyak ulama sebagai anjuranbukankewajiban. Memangsungguhsulitperintahituditerapkan oleh kaummusliminketikaturunayatinijikaperintah utang-piutangbersifatwajibkarenakepandaiantulismenulis pada masa itusangatlahlangka.

Dalam Surat Al-Baqarah ayat 283 menjelaskan bagaimana bermuamalah diperjalan dan orang yang bersakutan tidak dapat menuliskannya. Maka dalam transaksi tersebut harus adan barang tanggungan dan pembuktian yang sah agar dapat menagih utangnya ketika jatuh tempo. Kita di anjurkan untuk menunaikan amanat (hutangnya) bagi yang dipercayai. para saksi diharuskan untuk berlaku adil dan tidak memihak salah satu sehingga tidak ada kecurangan di antara mereka.

Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan dan Pengeluaran Kas di Koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang

Sistem akuntansi penerimaan dan pengeluaran kas yang efektif terdiri dari prosedur-prosedur yang dilakukan oleh fungsi-fungsi yang terkait dengan pemisahan fungsi, menggunakan dokumen-dokumen dan catatan akuntansi oleh masing-masing fungsi serta adanya pengendalian intern yang cukup memadai hal ini bertujuan untuk menekan terjadinya penyimpangan-penyimpangan yang terjadi.

Adapun kriteria atau ukuran mengenai pencapaian tujuan efektif atau tidak, sebagaimana dikemukakan oleh S.P. Siagian (2008), yaitu:

1. Kejelasan tujuan yang hendak dicapai
2. Kejelasan strategi pencapaian tujuan
3. Penyusunan program yang tepat
4. Tersedianya sarana dan prasarana kerja
5. Pelaksanaan yang efektif dan efisien
6. Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik

Sistem Informasi Akuntansi penerimaan dan pengeluaran kas yang terjadi koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang sebenarnya telah memenuhi ukuran pencapaian tujuan efektif karena telah memiliki kejelasan tujuan yang hendak dicapai, kejelasan strategi pencapaian

tujuan, penyusunan program yang tepat,tersedianya sarana dan prasaran kerja, menggunakan dokumen-dokumen dan catatan akuntansi oleh masing-masing fungsi dan sistem pengawasan dan pengendalian yang mendidik tetapi pelaksanaannya kurang efektif karena prosedur-prosedur yang dilakukan oleh fungsi-fungsi yang terkait blm terdapat pemisahan fungsi antara bagian keuagan dan kasir. Sehingga dalam penerapan sistem informasi akuntansi dijalanakan oleh satu orang dalam dua funngsi.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil Penelitian, penulis menyimpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada penerimaan dan pengeluaran kas yang ada di koperasi As-Sakinah Aisiyah Kota Malang sudah menggunakan Aplikasi Armadillo Simpan Pinjam yang ada di aplikasi *software* tersebut. Dalam pencatatan terjadi dua kali pencatatan yaitu secara manual dengan pembukuan dan dengan sistem komputerisasi dengan menggunakan aplikasi armadillo Simpan Pinjam sehingga dalam pencatatan dapat cepat dan tepat.
2. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada penerimaan dan pengeluaran kas berbasis *software* di koperasi As-Sakinah 'Aisiyah Kota Malang telah memenuhi ukuran pencapaian tujuan efektif karena telah memenuhi kriteria atau ukuran tujuan efektif menurut S.P. Siagian yaitu memiliki kejelasan tujuan yang hendak dicapai, kejelasan strategi pencapaian tujuan, penyusunan program yang tepat,tersedianya saran dan prasaran kerja dan sistem pengawasan dan pengendalian yang mendidik tetapi pelaksanaannya belum efektif karena perangkapan jabatan antara bagian keuangan dan kasir. Penerimaan dan pengeluaran kas ditangani oleh satu bagian. Dalam hal ini, perlu adanya penambahan bagian kasir atau bagian keuangan.

Saran

Berdasarkan hasil Penelitian, kemudian penjelasan pada bab-bab sebelumnya, penulis menyarankan :

1. Untuk Koperasi As-Sakinah ‘Aisiyah Kota Malang, alangka baiknya menambah satu karyawan bagian kasir atau bagian keuangan.
2. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan untuk mengevaluasi hasil penelitian kami supaya Koperasi As-Sakinah ‘Aisiyah Kota Malang dapat berkembang dengan pesat.
3. Untuk Pemerintah, diharapkan untuk mendukung dan membantu permodalan yang bermasah yang ada di koperasi As-Sakinah ‘Aisiyah Kota Malang

DAFTAR PUSTAKA

Al- Qur’an Al- Karim dan terjemahan

Dharmawan, Pradan Setya. (2015). *Perancangan Sistem Informasi Penerimaan Kas Jasa Rawat Jalan RSU*. Skripsi. Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.

--------.(2017). *Dokumentasi* .Kamus Besar Bahasa Indonesia. Diperoleh tanggal 16 Januari 2017 dari https://kbbi.web.id/dokumentasi

Fanani, Rosyid. (2011). *Penelitian Kualitatif*. Diperoleh tanggal 21 Desember 2017 dari http://rosnfik1984.blogspot.co.id/2011/12/penelitian-kuantitatif.html

Hidayat, Taufiq Hidayat Syaiful. (2015). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan dan Pengeluaran Kas pada Koperasi Serba Usaha (KSU) Al- Iklas Malang*. Skripsi. Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.

Ilmi, Nadia Khanshakhul. (2016). *Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan (Studi pada UD, Agung Mulia Raya Sidoarjo)*.Skripsi. Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.

Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi (Edisi keempat)*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.

Sunyoto, Danang. (2013). *Metodologi Penelitian Akuntansi*. PT Refika Aditama. Bandung

Mahatmyo, Aryanto. (2014). Sistem Informasi Akuntansi Suatu Pengantar, Edisi 1, Cet. 1. Deepublish. Yogyakarta

Mardi. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi ,Cet. Kedua*. PT Ghalia Indonesia. Bogor.

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi ,Edisi 4*. Jakarta. Selemba Empat

Muljono, Djoko. (2012). *Buku Pintar Strategi Bisnis Koperasi Simpan Pinjam*. Penertbit ANDI. Yogyakarta

Olivia, Putri. (2014). Kendala Koperasi di Indonesia. Diperoleh pada tanggal 18 Januari darihttp://kittingblogger.blogspot.co.id/2014/10/kendala-koperasi-di-indonesia.html

Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbart. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi ,Edisi 13,cetakan keempat*. Jakarta. Selemba Empat

Rudianto. (2010). *Akuntansi Koperasi ,Edisi Kedua*. Jakarta. Penerbit Erlangga.

Syahputra, Ihdy (2013). Kumpulan Tugas Kuliah. Diperoleh pada tanggal 18 Januari dari http://ihdybeck.blogspot.co.id/2014/12/mengapa-sistem-informasi-menjadi-bidang.html

Suhendra. (2015). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan dan Pengeluaran Kas padaBUSISNESS CENTRE* UIN *Malang*. Skripsi. Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Supriyanto, Agn. (2015). *Tata Kelola Koperasi Kredit Atau Koperasi Simpan Pinjam*. Andi. Yogyakarta

P, *Siagian*. (*2008)*. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Bumi. Aksara

Wibowo,Martino dan Subagyo,Ahmad. (2017). *Seri Manajemen Koperasi dan UKM: Tata Kelola Koperasi yang Baik (Good Cooperative Governance).* DEEPUBLISH. Yogyakarta

Zamzami, Najib. (2015). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi pada Yayasan Al-Inayah Purwosari,. Skripsi. Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

ANALISIS IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI KOMPUTERISASI PADA KANTOR PELAYANAN PAJAK PRATAMA KARANGANYAR

Ade Setiawan
Azfrizda Yuhan Diwanti Karlinda Ningrum
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Surakarta
Email : adesetia12@gmail.com

Abstract: *This study aims to analyze the influence of infrastructure, human resources, cost, perceptions of usefulness, perceptions of ease of implementation of computerized accounting information system. Population in this research is 114 employees of KPP Pratama Karanganyar. Based on purposive sampling method, this study used 35 respondents who worked as an employee of accounting and finance. For dependent variable of this study is the implementation of computerized accounting information system (y). While for the independent variables of infrastructure (x_1), human resources(x_2), cost (x_3), perceptions of usefulness (x_4), perceptions of ease (x_5). The method used is quantitative research methods. This study used primary data with quetionary. Data was analyzed multiple regression analysis with software IBM SPSS Statistic ver 20 processing. The results of this study indicate that human resources and perception of ease have a positive and significant impact on the implementation of computerized accounting information system. But infrastructure, cost and perceptions of usefulness have no effect on the the implementation of computerized accounting information system.*

Keywords: *Infrastructure, Human Resources, Cost, Perceptions Of Usefulness, Perceptions Of Ease, Implementation Of Computerized Accounting Information System.*

Abstrak: *Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh dari infrastruktur, sumber daya manusia, biaya, persepsi kebermanfaatan, dan persepsi kemudahan terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Populasi dalam penelitian ini adalah 114 pegawai Kantor Pelayanan Pajak Pratama Karanganyar. Berdasarkan metode purposive sampling, penelitian ini menggunakan sampel penelitian sebanyak 35 responden yang bekerja sebagai pegawai bagian akuntansi dan keuangan. Untuk variabel dependen (y) dari penelitian ini adalah implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Sedangkan untuk variabel independent adalah infrastruktur (x_1), sumber daya manusia (x_2), biaya (x_3), persepsi kebermanfaatan (x_4), dan persepsi kemudahan (x_5). Metode yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Penelitian ini menggunakan data primer dari kuesioner. Data dianalisis menggunakan analisis regresi berganda yang diolah melalui software IBM SPSS Statistic ver 20. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sumber daya manusia dan persepsi kemudahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Namun infrastruktur, biaya, dan persepsi kebermanfaatan tidak berpengaruh terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.*

Kata Kunci: *Infrastruktur, Sumber Daya Manusia, Biaya, Persepsi Kebermanfaatan, Persepsi Kemudahan, Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Komputerisasi*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi saat ini telah merambah pada bidang informasi khususnya bidang informasi akuntansi pada organisasi maupun perusahaan. Hal ini ditunjukkan dengan adanya sertifikasi yang dibuat oleh *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) untuk mendokumentasikan keahlian sistem para akuntan yaitu *Certified Information Technology Professional* (CITP), sertifikasi tersebut ditujukan

bagi para akuntan yang memiliki pengetahuan luas di bidang teknologi dan memahami bagaimana teknologi informasi dapat digunakan dalam berbagai organisasi.

Sebelum adanya perkembangan teknologi seperti saat ini, individu dalam perusahaan melaksanakan sistem informasi akuntansi seperti pencatatan, pemrosesan, dan penggunaan informasi secara manual. Namun karena adanya perkembangan teknologi, banyak perusahaan yang beralih menggunakan teknologi informasi berbasis komputer.

Dengan adanya teknologi informasi berbasis komputer pada perusahaan, dapat memberikan kebermanfaatan dan kemudahan bagi para pengguna dalam implementasi sistem tersebut. Hal ini sesuai dengan penelitian Wijayanti dkk (2009) dalam Devi dan Suartana (2014: 170) yang menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat *personalization*, *computer self efficacy*, dan *trust* maka pengguna akan merasa penggunaan sistem informasi semakin bermanfaat dan memberikan kemudahan baginya.

Perusahaan yang memiliki teknologi informasi yang canggih (terkomputerisasi dan terintegrasi) dan didukung oleh aplikasi pendukung teknologi moderen, diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi kelangsungan kinerja perusahaan dengan menghasilkan laporan keuangan yang tepat waktu, akurat, dan dapat dipercaya. (Ratnaningsih dan Suaryana, 2014: 2)

Proses pengembangan sistem informasi akuntansi seringkali mengalami hambatan dan menjadi permasalahan yang serius bagi perusahaan. Dengan adanya hambatan dan kendala tersebut, maka perusahaan harus dapat menghadapi resiko kegagalan dan memahami bagaimana sistem informasi akuntansi yang diterapkan dalam perusahaan tersebut di katakan berhasil.

Kejadian dimasa mendatang sulit diprediksi sehingga proses perencanaan untuk mencapai tujuan perusahaan menjadi lebih berat. Manajemen membutuhkan alat untuk mengkoordinasikan dan merencanakan sumber daya yang terbatas agar mampu bersaing dalam kondisi lingkungan yang selalu berubah. (Dharmayanti dan Suardhika, 2015: 410)

Kombinasi dari kumpulan individu, *hardware*, *software*, jaringan komunikasi, serta sumber daya data yang mengumpulkan, mengubah, dan mendistribusikan informasi dalam sebuah organisasi merupakan sistem informasi. Informasi yang diperoleh dari pemrosesan informasi akan dapat digunakan sebagai bahan dalam pengambilan keputusan oleh para pemegang kewenangan dalam rangka memajukan perusahaan. (Rosani, 2011 dalam Devi dan Suartana, 2014: 168)

Keberhasilan suatu sistem erat kaitannya dengan kinerja yang dimiliki oleh sistem tersebut. Tolak ukur dalam menentukan baik buruknya kinerja dari sebuah sistem

informasi akan dapat dilihat melalui kepuasan dari pemakai sistem informasi akuntansi itu sendiri dan pemakai dari sistem informasi akuntansi. (Soegiharto, 2001 dalam Mardiana dkk, 2014: 2)

Pengembangan teknologi informasi DJP dimulai awal tahun 1990, yaitu dengan penerapan *New Payment Control System* (NPCS) yang berfungsi untuk mengawasi dan mengevaluasi pembayaran pajak. Tahun 1994, mulai diperkenalkan Sistem Informasi Perpajakan (SIP) dan SIPMOD (SIP Modifikasi) untuk menggantikan NPCS. (Saputra dkk, 2014: 1)

Sejalan dengan perkembangan teknologi informasi dan untuk lebih meningkatkan kinerja, kemampuan yang lebih baik dalam mengolah informasi serta terjaminnya keamanan informasi yang tersimpan, maka aplikasi SIDJP (Sistem Informasi Direktorat jenderal Pajak) sejak tahun 2004 telah menggantikan SIP dan SIPMOD yang dikembangkan dalam perangkat lunak basis data sebagai standar pengolahan basis data. (Lestari dkk, 2013: 2)

Pemanfaatan SIDJP secara modern tidak hanya pada satu unit kerja DJP tertentu, namun kepada seluruh KPP di seluruh Indonesia. KPP yang merupakan unit kerja dari DJP telah mengalami moderenisasi sistem dan struktur organisasi menjadi instansi yang berorientasi pada fungsi bukan pada jenis pajak sejak tahun 2002. Sehingga terdapat tiga jenis KPP modern: KPP Besar, KPP Madya, dan KPP Pratama. (Lestari dkk, 2013: 2)

Proyek pengadaan SIDJP tahun 2006 diketahui senilai Rp. 43,68 Milyar. Namun pada proses pelaksanaannya terjadi perubahan spesifikasi teknis yang tidak sesuai dengan prosedur. *Mark-up* dilakukan dengan mengubah spesifikasi alat menjadi lebih murah dari yang dilaporkan. Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan menemukan adanya kerugian negara sebesar Rp. 14 Milyar. (http://news.okezone.com, 2012)

Kejaksaan Agung menetapkan enam tersangka dalam kasus tersebut yakni Bahar sebagai Ketua Panitia Proses Pengadaan Sistem Informasi Manajemen, Pulung Sukarno sebagai Pejabat Pembuat Komitmen. Riza Noor Karim mantan Direktur Informasi Perpajakan Kanwil Jakarta Khusus, serta Achmad Sjarifuddin Alasah mantan Sekjend pada Direktorat Jenderal Pajak. Sedangkan dari pihak swasta dari PT Berca Herdaya Perkasa yakni Mikael Surya Gunawan dan Liem Wendra Halilingkar. Para tersangka dikenakan Pasal 2 dan 3 Undang Undang Tindak Pidana Korupsi (Tipikor) dan Keputusan Presiden (Kepres) Nomor 80 Tahun 2003 tentang Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang dan Jasa. (http://news.liputan6.com, 2012)

Penelitian ALshbiel dan Al-Awaqleh (2011) serta Haleem (2016) menguji hal yang sama yaitu pengaruh dari infrastuktur dan sumber daya manusia terhadap implementasi

sistem informasi akuntansi komputerisasi. Hasil dari penelitian ALshbiel dan Al-Awaqleh (2011: 50) serta Haleem (2016: 137) menunjukan bahwa infrastruktur dan sumber daya manusia mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Namun penelitian Soerosemito (2014: 73) memiliki hasil yang berbeda dari penelitian yang dilakukan oleh ALshbiel dan Al-Awaqleh (2011) serta Haleem (2016). Hasil dari penelitian ini menunjukan bahwa tidak ada pengaruh antara infrastuktur dan sumber daya manusia terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

Penelitian ALshbiel dan Al-Awaqleh (2011) serta Haleem (2016) juga telah menguji hal yang sama yaitu pengaruh dari biaya terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Penelitian Haleem (2016: 137) menunjukan bahwa biaya mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Sedangkan penelitian ALshbiel dan Al-Awaqleh (2011: 50) menunjukan bahwa biaya mempunyai korelasi negatif yang signifikan terhadap sistem informasi akuntansi komputerisasi.

Awosejo, dkk (2013) meneliti faktor persepsi pengguna yang dilihat dari empat faktor TAM terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Hasil dari penelitian Awosejo, dkk (2013: 147) adalah empat faktor TAM (persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, minat dan sikap terhadap penggunaan) memiliki pengaruh yang signifikan dalam implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Sedangkan penelitian dari Githinji (2014: 101) menunjukan bahwa pengaruh persepsi kegunaan dan persepsi kemudahan tidak signifikan dalam implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

KAJIAN PUSTAKA

Technology Acceptance Model

Technology Acceptance Model diperkenalkan oleh Fred D. Davis pada tahun 1986 yang diadopsi dari *Theory of Reasoned Action* (TRA). Tujuan dari *Technology Acceptance Model* adalah untuk memberikan teori pengembang keberhasilan rancangan, evaluasi perencanaan dan implementasi sistem informasi. Secara keseluruhan *Technology Acceptance Model* terdiri dari lima konsep yaitu (1) persepsi kegunaan, (2) persepsi kemudahan penggunaan, (3) sikap terhadap penggunaan, (4) niat menggunakan, dan (5) penggunaan sesungguhnya. (Davis, 1989: 320)

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart (2014: 10) sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan. Sedangkan sistem informasi akuntansi menurut Krismiaji (2015: 4) adalah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis atau organisasi.

Sistem Informasi Direktorat Jenderal Pajak

Pengertian SIDJP menurut Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-160/PJ/2006 tanggal 6 November 2006 adalah "sistem informasi dalam administrasi perpajakan di lingkungan kantor modern Direktorat Jenderal Pajak dengan menggunakan perangkat keras dan perangkat lunak yang dihubungkan dengan suatu jaringan kerja di Kantor Pusat".

Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Komputerisasi

Menurut ALshbiel dan Al-Awaqleh (2011: 45) implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi adalah integrasi ilmu akuntansi manual dan mengaplikasikannya ke komputer dengan menyeimbangkan tugas-tugas yang dilakukan secara manual dengan kegiatan komputer.

Implementasi sistem adalah proses memasang *hardware* dan *software* serta membuat sistem infromasi akuntansi jadi dan dapat dijalankan. Proses ini umumnya terdiri dari pengembangan rencana, pengembangan dan pengujian *software*, mempersiapkan lokasi, memasang dan menguji sistem. (Romney dan Steinbart, 2005: 395)

Infrastruktur

Menurut Romney dan Steinbart (2014: 11) infrastruktur tekologi informasi adalah peralatan yang berbasiskan teknologi untuk digunakan dalam rangka memproses data, termasuk komputer, peralatan pendukung *(peripheral device)* dan peralatan untuk komunikasi jaringan.

Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia meliputi semua orang yang berstatus sebagai anggota dalam organisasi, yang masing-masing memiliki peran dan fungsi. Sumber daya manusia adalah potensi manusiawi yang melekat keberadaannya pada seseorang yang meliputi potensi fisik dan non fisik. Sedangkan sumber daya manusia dalam konteks organisasi publik dipahami sebagai potensi manusiawi yang melekat keberadaannya pada seorang pegawai yang terdiri atas potensi fisik dan potensi non fisik. (Sulistyani dan Rosidah, 2009: 10)

Biaya

Menurut Mulyadi (2010: 8) biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

Persepsi Kebermanfaatan

Persepsi kebermanfaatan adalah suatu tingkatan dimana seseorang yakin bahwa penggunaan suatu sistem tertentu dapat meningkatkan kinerja. Konsep tersebut dapat menggambarkan manfaat sistem bagi penggunanya yang berkaitan dengan produktivitas, kinerja tugas, efektivitas, pentingnya tugas dan kebermanfaatan secara keseluruhan. (Davis, 1989: 320)

Persepsi Kemudahan

Persepsi kemudahan adalah suatu tingkatan dimana seseorang yakin bahwa suatu sistem yang digunakan tersebut mudah dipahami dan digunakan, sehingga tidak diperlukan usaha yang berat. Konsep ini memberikan penjelasan bahwa penggunaan sistem informasi dan kemudahan penggunaan sistem untuk mencapai tujuan sesuai dengan keinginan pengguna. (Davis, 1989: 320)

Berdasarkan penjelasan yang dipaparkan sebelumnya, adapun hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu:

H1: Infrastrutur berpengaruh positif terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

H2: Sumber daya manusia berpengaruh positif terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

H3: Biaya berpengaruh positif terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

H4: Persepsi kebermanfaatan berpengaruh positif terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

H5: Persepsi kemudahan berpengaruh positif terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Karanganyar. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Sumber data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari jawaban responden terhadap kuesioner yang telah diberikan kepada responden.

Metode penentuan sampel menggunakan metode *non probability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. Responden meliputi pegawai yang menggunakan dan berperan dalam implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi, pegawai yang bekerja di bidang akuntansi maupun keuangan, pegawai yang diijinkan untuk menjadi responden. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 35 orang. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan teknik kuesioner. Teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji analisis regresi linear berganda yang dihitung memakai program *Statistical Package for Social Science (SPSS) Ver. 20*. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 35 pegawai Kantor Pelayanan Pajak Pratama Karanganyar.

Hasil Uji Reliabilitas

Cronbach's Alpha untuk variabel infrastruktur sebesar 0,851, sumber daya manusia sebesar 0,831, biaya sebesar 0,881, persepsi kebermanfaatan sebesar 0,989, persepsi kemudahan sebesar 0,927 dan implementasi SIA komputerisasi sebesar 0,904. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pernyataan dalam kuesioner ini reliabel karena nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,60.

Hasil Uji Validitas

Diketahui bahwa *degree of freedom* (df) adalah 35 – 2 = 33 dan untuk nilai r tabel diketahui sebesar 0,3338. Hasil uji validitas dari enam variabel yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai kriteria valid untuk semua item pertanyaan dengan nilai r hitung lebih besar dari r tabel dan memiliki nilai yang positif maka butir pertanyaan atau indikator yang digunakan dinyatakan valid.

Hasil Uji Asumsi Klasik

Tabel 1
Hasil Uji Normalitas Menggunakan *Kolmogorov Smirnov*

	Unstandardized Residual	Keterangan
N	35	Data Terdistribusi Normal
Kolmogorov-Smirnov Z	0,648	
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,795	

Sumber: Data primer yang diolah, SPSS 20

Berdasarkan tabel hasil uji *kolmogorov smirnov* diatas menunjukkan bahwa data terdistribusi normal. Hal ini terlihat dari nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,795 yang

lebih besar dari 0,05. Sehingga model penelitian ini memenuhi uji asumsi klasik normalitas.

Tabel 2
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics		Keterangan
	Tolerance	VIF	
(Constant)			
I	0,408	2,450	Tidak terjadi multikolinieritas
SDM	0,301	3,318	Tidak terjadi multikolinieritas
B	0,678	1,475	Tidak terjadi multikolinieritas
PKEB	0,457	2,186	Tidak terjadi multikolinieritas
PKEM	0,413	2,421	Tidak terjadi multikolinieritas

Sumber: Data primer yang diolah, SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas terlihat nilai *tolerance* mendekati angka 1 atau lebih dari 0,10 dan nilai *VIF* di sekitar angka 1 atau kurang dari 10 untuk setiap variabel. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan tidak terdapat masalah multikolinearitas dan dapat digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 3
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig	Keterangan
I	0,683	Tidak terjadi heteroskedastisitas
SDM	0,589	Tidak terjadi heteroskedastisitas
B	0,137	Tidak terjadi heteroskedastisitas
PKEB	0,644	Tidak terjadi heteroskedastisitas
PKEM	0,616	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Sumber: Data primer yang diolah, SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas terlihat nilai probabilitas lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada semua variabel independen.

Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil analisis regresi linear berganda dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4
Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	10,075	2,226		4,525	0,000
I	-0,235	0,232	-0,196	-1,010	0,321
SDM	0,419	0,149	0,635	2,815	0,009
B	0,094	0,147	0,097	0,643	0,525
PKEB	-0,158	0,149	-0,194	-1,059	0,298
PKEM	0,272	0,129	0,405	2,101	0,044

Sumber: Data primer yang diolah, SPSS 20

Dari tabel diatas diketahui bahwa persamaan dalam regresi linear berganda dalam penelitian ini adalah

$ISIAK = 10,075 - 0,235\ X_1 + 0,419\ X_2 + 0,094\ X_3 - 0,158\ X_4 + 0,272\ X_5 + e$

Interpretasi dari masing-masing koefisien variabel adalah sebagai berikut:

1. Nilai konstanta dalam penelitian ini adalah 10,075 yang artinya jika kelima variabel nilainya adalah 0, maka nilai implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi adalah konstan yaitu 10,075.
2. Koefisien variabel infrastruktur sebesar -0,235 yang artinya apabila nilai infrastruktur naik 1 satuan maka nilai implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi akan turun sebesar 0,235 dengan asumsi variabel lain tetap.
3. Koefisien variabel sumber daya manusia sebesar 0,419 yang artinya apabila nilai sumber daya manusia naik 1 satuan maka nilai implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi akan naik sebesar 0,419 dengan asumsi variabel lain tetap.
4. Koefisien variabel biaya sebesar 0,094 yang artinya apabila nilai biaya naik 1 satuan maka nilai implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi akan naik sebesar 0,094 dengan asumsi variabel lain tetap.
5. Koefisien variabel persepsi kebermanfaatan sebesar -0,158 yang artinya apabila nilai persepsi kebermanfaatan naik 1 satuan maka nilai implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi akan turun sebesar 0,158 dengan asumsi variabel lain tetap.
6. Koefisien variabel persepsi kemudahan sebesar 0,272 yang artinya apabila nilai persepsi kemudahan naik 1 satuan maka nilai implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi akan naik sebesar 0,272 dengan asumsi variabel lain tetap.

Uji Ketepatan Model

Nilai F hitung dalam penelitian ini sebesar 7,226 lebih besar dari nilai F tabel sebesar 2,55 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi yang dipilih sudah tepat digunakan untuk penelitian ini.

Nilai *R square* dalam penelitian ini sebesar 0,555. Hal ini menjelaskan bahwa 55,5% variabel implementasi SIA komputerisasi dapat dijelaskan oleh variabel infrastruktur, sumber daya manusia, biaya, persepsi kebermanfaatan, dan persepsi kemudahan. Sedangkan sisanya sebesar 44,5 % dijelaskan oleh variabel-variabel lain diluar model penelitian ini.

Hasil Uji t

Tabel 5
Hasil Uji t

Model	t hitung	t tabel	Sig	Keterangan
(Constant)	4,525	2,045	0,000	
I	-1,010	2,045	0,321	Tidak berpengaruh
SDM	2,815	2,045	0,009	Berpengaruh positif signifikan
B	0,643	2,045	0,525	Tidak berpengaruh
PKEB	-1,059	2,045	0,298	Tidak berpengaruh
PKEM	2,101	2,045	0,044	Berpengaruh positif signifikan

Sumber: Data primer yang diolah, SPSS 20

Berdasarkan tabel diatas, dapat dijelaskan hasil uji hipotesis sebagai berikut:

1. Pembahasan hipotesis 1

Hasil analisis uji t untuk variabel infrastruktur diperoleh nilai t hitung sebesar -1,010 < t tabel sebesar 2,045 dengan nilai probabilitas sebesar 0,321 yang berarti lebih besar dari 0,05 maka H0 diterima atau dapat dikatakan bahwa infrastruktur tidak berpengaruh terhadap implementasi SIA komputerisasi.

Hasil uji hipotesis ini berlawanan dengan hasil penelitian dari ALshbiel dan Al-Awaqleh (2011: 50) serta Haleem (2016: 137) yang menunjukan bahwa infrastruktur mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Hal ini dapat disebabkan dalam infrastruktur terdapat beberapa masalah yang mungkin belum tercover, seperti kurang memadainya program dan jaringan modern yang digunakan, kurangnya database yang berkontribusi dalam implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

2. Pembahasan hipotesis 2

Hasil analisis uji t untuk variabel sumber daya manusia diperoleh nilai t hitung sebesar 2,815 > t tabel sebesar 2,045 dengan nilai probabilitas sebesar 0,009 yang berarti lebih kecil dari 0,05 maka H0 ditolak atau dapat dikatakan bahwa sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap implementasi SIA komputerisasi.

Nilai koefisien regresi positif dalam hasil hipotesis ini dapat diartikan bahwa semakin baik sumber daya manusia yang berkontribusi terhadap pemanfaatan sistem tersebut, maka semakin baik implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi yang ada.

Hasil uji hipotesis ini mendukung hasil penelitian dari ALshbiel dan Al-Awaqleh (2011) serta Haleem (2016) yang menunjukan bahwa sumber daya manusia mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

3. Pembahasan hipotesis 3

Hasil analisis uji t untuk variabel biaya diperoleh nilai t hitung sebesar 0,643 < t tabel sebesar 2,045 dengan nilai probabilitas sebesar 0,525 yang berarti lebih besar dari 0,05 maka H0 diterima atau dapat dikatakan bahwa biaya tidak berpengaruh terhadap implementasi SIA komputerisasi.

Hasil uji hipotesis ini berlawanan dengan hasil penelitian dari ALshbiel dan Al-Awaqleh (2011: 50) menunjukan bahwa biaya mempunyai korelasi negatif yang signifikan terhadap sistem informasi akuntansi komputerisasi. Hal ini dapat disebabkan oleh kurangnya alokasi keuangan untuk perbaikan infrastruktur, kurangnya alokasi keuangan untuk pelatihan pegawai dan pengembangan jaringan modern dalam implementansi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

4. Pembahasan hipotesis 4

Hasil analisis uji t untuk variabel persepsi kebermanfaatan diperoleh nilai t hitung sebesar – 1,059 < t tabel sebesar 2,045 dengan nilai probabilitas sebesar 0,298 yang berarti lebih besar dari 0,05 maka H0 diterima atau dapat dikatakan bahwa persepsi kebermanfaatan tidak berpengaruh terhadap implementasi SIA komputerisasi.

Hasil uji hipotesis ini mendukung hasil penelitian dari Githinji (2014: 101) yang menunjukan bahwa pengaruh persepsi kebermanfaatan (persepsi kegunaan) tidak berpengaruh terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi di kota Nyeri, Kenya. Hal ini dapat menunjukkan bahwa pegawai mempunyai persepsi yang tidak peduli apakah mereka mengimplementasikan sistem informasi akuntansi komputerisasi

atau tidak mengimplementasikannya karena hal tersebut tidak dianggap sebagai penghalang dalam kinerjanya.

5. Pembahasan hipotesis 5

Hasil analisis uji t untuk variabel persepsi kemudahan diperoleh nilai t hitung sebesar 2,101 > t tabel sebesar 2,045 dengan nilai probabilitas sebesar 0,044 yang berarti lebih kecil dari 0,05 maka H0 ditolak atau dapat dikatakan bahwa persepsi kemudahan berpengaruh signifikan terhadap implementasi SIA komputerisasi.

Nilai koefisien regresi positif dalam hasil hipotesis ini dapat diartikan bahwa semakin tinggi persepsi kemudahan seseorang terhadap sistem tersebut, maka akan semakin mengoptimalkan implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi. Begitu pula sebaliknya, semakin rendah persepsi kemudahan seseorang terhadap sistem tersebut, maka akan semakin rendah pula pengoptimalan implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi tersebut.

Hasil uji hipotesis ini mendukung hasil penelitian dari Awosejo, dkk (2013) yang menunjukkan bahwa persepsi kemudahan memiliki pengaruh yang signifikan dalam implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi di lembaga keuangan Afrika Selatan.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah didapatkan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Infrastruktur, biaya, dan persepsi kebermanfaatan tidak berpengaruh terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.
2. Sumber daya manusia dan persepsi kemudahan berpengaruh positif secara signifikan terhadap implementasi sistem informasi akuntansi komputerisasi.

Saran yang dapat diberikan kepada peneliti selanjutnya adalah menggunakan jumlah sampel yang lebih banyak, menggunakan objek penelitian lebih dari satu tempat, menambahkan variabel independen lainnya, seperti kinerja manajerial, sistem pengendalian intern, minat dan sikap.

Sedangkan saran untuk objek yang diteliti sebaiknya menggunakan sistem informasi akuntansi komputerisasi secara optimal baik untuk perbaikan infrastruktur dan peningkatan sumber daya manusia melalui pelatihan-pelatihan yang dapat digunakan sebagai pengembangan dan perbaikan agar sistem yang digunakan menjadi lebih efisien dan efektif serta meningkatkan kinerja pegawai.

REFERENSI

ALshbiel, S. O., and Al-Awaqleh Q. A. (2011). Factors affecting the applicability of the computerized accounting system. *International Research Journal of Finance and Economics. ISSN 1450-2887 Issue 64.*

Armanda, R., dan Hermanto, S. B. (2015). Analisis faktor penerimaan dan penggunaan teknologi dalam sistem informasi akuntansi dengan pendekatan TAM. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi Vol. 4 No. 3.*

Awosejo, O. J., Kekwaletswe, R. M., Pretorius, P., and Zuva, T. (2013). The effect of accounting information systems in accounting. *International Journal of Advanced Computer Research*. *ISSN (print): 2249-7277 ISSN (online): 2277-7970) Volume-3 Number-3 Issue-12 September 2013.*

Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *Management Information Systems Quatyery Vol. 13, No.3 September 1989, pp. 319-340.*

Devi, N. L. N. S., dan Suartana, I. W. (2014). Analisis technology acceptance model (TAM) terhadap penggunaan sistem informasi di Nusa Dua Beach Hotel & SPA. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 6.1:167-184. ISSN: 2302-8556.*

Dharmayanti, N. M., dan Suardikha M. S. (2015). Analisis faktor faktor yang mempengaruhi kinerja manajemen akibat penggunaan sistem informasi akuntansi. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 12.2:409-421. ISSN: 2302-8556.*

Estiningrum, S. D. (2013). *Akuntansi*. Tulungagung: STAIN Tulungagung Press.

Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 20*. Semarang: BP UNDIP. ISBN 979.704.015.1.

_____ (2012). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 20*. Semarang: BP UNDIP. ISBN 979.704.015.1.

Githinji, C. K., Kiminda, R. W., Ofunya. F. A. (2014). Adoption of computerized accounting system by Coffee Societies in Nyeri County, Kenya. *European Journal of Business and Social Sciences, Vol. 3, No.3 , p.p 88-103, June 2014. ISSN: 2235 -767X*

Haleem, A. (2016). The factor affecting computerized accounting system with reference to government department in the Ampara District. *EPRA International Journal of Economic and Business Review Vol. 4, Issue. 7,July 2016. e-ISSN : 2347 - 9671, p- ISSN : 2349 – 0187.*

http://www.kppbumn.depkeu.go.id

Indriantoro, N., dan Supomo B. (2014). *Metode Penelitian Bisnis (Untuk Akuntansi dan Manajemen)*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Jogiyanto. (2009). *Sistem Teknologi Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset.

*Kejaksaan Limpahkan Berkas Korupsi SIDJP ke Tipiko*r. 11 Desember 2012. *http://news.liputan6.com*

Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: STIM YKPN.

Kurniawan. (2012). *Ahli IT jadi Saksi Kasus Sistem Informasi Ditjen Pajak*. 29 Agustus 2012. *http://news.okezone.com*.

Lestari, M., Kertahadi., dan Suyadi, I. (2013). Efektifitas sistem informasi direktorat jenderal pajak (SIDJP). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 6 No. 2 Desember 2013.*

Mardiana, I.G.E.P., Sinarwati, N.K., dan Atmadja, A.T. (2014). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja sistem informasi akuntansi (SIA) pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Kecamatan Susut. *E-Journal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Akuntansi S1, Volume: 2 No. 1 Tahun 2014.*

Mulyadi. (2010). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STIE YKPN.

Muslichah, I. (2015). Analisis anteseden pada sikap dan niat menggunakan Blackberry dengan dasar model penerimaan teknologi. *Jurnal Siasat Bisnis. Volume 19 No 2, Juli 2015. ISSN 0853-7666.*

Ratnaningsih, K. I., dan Suaryana, I. G. N. A. (2014). Pengaruh kecanggihan teknologi informasi, partisipasi manajemen, dan pengetahuan manajer akuntansi pada efektivitas sistem informasi akuntansi. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 6.1: 1-16. ISSN: 2302-8556.*

Rivai, V., dan Sagala, E. J. (2011). *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.

Romney, M. B., dan Steinbart, P. J. (2005). *Sistem Informasi Akuntansi (Ed. ke- 9)*. Jakarta: Salemba Empat.

Romney, M. B., dan Steinbart, P. J. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi (Ed. ke- 13)*. Jakarta: Salemba Empat.

Saputra, R., Astuti, E. S., dan Rahardjo, K. (2014). Analisis penggunaan aplikasi sistem informasi direktorat jenderal pajak (SIDJP) dan kinerja pegawai. *Jurnal Perpajakan Vol. 3 No. 1 November 2014.*

Soerosemito, V.N. (2014). *Pengaruh Infrastruktur, Sumber Daya Manusia, Kinerja Manajerial, E-Decision, dan Software terhadap Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Komputerisasi*. (Skripsi. Universitas Sebelas Maret Surakarta).

Sugiyono. (2014). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sulistyani, A. T., dan Rosidah. (2009). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Sulistyowati, L. (2013). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Implementasi Komputerisasi Sistem Informasi Akuntansi*. (Skripsi. Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Sutrisno, E. (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana.

Winidyaningrum, C., dan Rahmawati. (2010). Pengaruh sumber daya manusia dan pemanfaatan teknologi informasi terhadap keterandalan dan ketepatwaktuan pelaporan keuangan pemerintah daerah dengan variabel intervening pengendalian intern akuntansi. *Simposium Nasional Akuntansi XIII. 13-14 Oktober 2010.*

Wiyono, G. (2011). *Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis SPSS 17.0 dan Smart PLS 2.0*. Yogyakarta: STIM YKPN.

PENGARUH EFEKTIVTAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI, KESESUAIAN TUGAS DAN KEAHLIAN PEMAKAI TERHADAP KINERJA KARYAWAN DI PT. NASMOCO ABADI MOTOR

Chrisputri Widianti
Kartika Hendra Ts
Anita Wijayanti
Universitas Islam Batik Surakarta
Email: chrisputriwidianti@gmail.com

Abstract: *The purpose of this study is to know and analyze the effect of accounting information system effectiveness, suitability, and expertise of the user on employee performance. The population of this study is all employees of PT Nasmoco Abadi Motor using accounting information system. The sample method used in this study is saturated sampling with the number of respondents obtained as many as 57 employees. Based on the results of multiple linear regression test assisted with SPSS 19.0 program, the first hypothesis shows that accounting information system has no effect on employee performance. While the second hypothesis that kesesuai positive tasks on employee performance, and the third hypothesis that has no effect on employee performance.*

Keyword *:* e*ffectiveness of AIS,*suitability of task, user concept, *the performance of employees*

PENDAHULUAN

Sistem informasi mempunyai peranan yang sangat penting bagi instansi atau perusahaan. Keberhasilan penerapan suatu sistem informasi bergantung pada kemudahan dan pemanfaatan sistem tersebut oleh pemakai sistem karena teknologi sistem informasi diselenggarakan dalam suatu perusahaan untuk membantu individu dalam menyelesaikan tugasnya. Peran seorang karyawan sebagai elemen manusia yang mempunyai kemampuan memanfaatkan sistem informasi dalam penggunaan komputer sehari-harinya.

Dalam penelitian (Rizaldi 2015) pemanfaatan sistem informasi akuntansi sangat dipengaruhi oleh sumber daya manusia (SDM) yang dimilikiperusahaan tersebut. (Pratama dan Suardikha 2013) dengan penelitiannya hasilnya menunjukkan tingkat efektivitas sistem informasi akuntansi, keahlian pemakai komputer dan kenyamanan fisik berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Dalam penelitian (Parjanti, Titisari dan Nurlela 2014) semakin baik sistem informasi disuatu organisasi, maka semakin meningkat pula kinerja karyawan dalam perusahaan tersebut.

Teknologi sistem informasi digunakan dalam suatu perusahaan untuk mempermudah individu dalam menyelesaikan tugasnya. Kemudahan suatu sistem dan pemanfaatan dalam pengelolaan sistem tersebut oleh pemakai sistem merupakan penentu dari keberhasilan suatu sistem yang dimiliki suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi dalam suatu perusahaan menjadi sarana penting guna mempercepat kinerja karyawan dalam perusahaan serta meningkatkan kinerja karyawan dengan menyediakan informasi akuntansi dan keuangan (Viprapastha 2016).

Penggunaan sistem informasi akuntansi dalam perusahaan menuntut pemakai komputer (*user*) meningkatkan kemampuannya dalam menggunakan computer (Sari 2009). Dengan semakin lihai pengguna atau pemakai komputer (*user*) maka semakin efektif penerapan sistem informasi di suatu perusahaan. Kesesuaian tugas dan kepercayaan sistem informasi akuntansi masing-masing memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja individu (Ashianti dan Fani 2013). Oleh karena itu, perusahaan harus menumbuhkan lingkungan yang menguntungkan sehingga karyawan merasa senang yang memotivasi mereka untuk bekerja lebih berbakti kepada organisasi (Ali, Omar and Bakar 2016).

Tujuan dari penelitian pengaruh efektivitas sistem informasi akuntansi, gaya kepemimpinan dan kompleksitas tugas terhadap kinerja karyawan adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh efektivitas sistem informasi akuntansi terhadap kinerja karyawan.
2. Untuk mengetahui dan menganalisispengaruh kesesuian tugas terhadap kinerja karyawan.
3. Untuk mengetahui dan menganalisispengaruh keahlian pemakai terhadap kinerja karyawan.

KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Jogiyanto (2008), sistem adalah kumpulan dari prosedur-prosedur yang mempunyai tujuan tertentu. Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang berguna bagi para pemakainya. Sistem informasi merupakan suatu sistem yang menghasilkan informasi. Tujuan sistem informasi adalah menghasilkan informasi. Untuk menjadi suatu

informasi data yang diolah tersebut harus berguna bagi pemakainya, sehingga informasi harus didukung oleh tiga pilar yaitu relevan, tepat waktu dan akurat.

Menurut Widjajanto (2001), sistem informasi akuntansi adalah susunan berbagai formulir, catatan, peralatan termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tentang pelaksanaannya laporan yang terkoordinasi secara erat yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan yang dibutuhkan.

Dalam bukunya Bodnar dan Hopwood (2003: 5) menjelaskan bahwa sistem informasi mengarahkan pada penggunaan teknologi komputer di dalam organisasi untuk menyajikan informasi kepada pemakai. Sistem informasi berbasis komputer adalah kumpulan perangkat keras dan lunak yang dirancang untuk mengubah data menjadi informasi yang bermanfaat.

Menurut AICPA dalam Romney dan Steinbart (2009: 249), berikut tujuan sistem informasi akuntansi, yaitu:

a. Mengidentifikasi dan mencatat semua transaksi yang valid.
b. Mengklasifikasikan transaksi secara cepat.
c. Mencatat transaksi pada nilai moneter yang tepat.
d. Mencatat transaksi dalam periode akuntansi yang tepat.
e. secara tepat semua transaksi dan pengungkapan yang berkaitan dalam laporan keuangan.

Menurut Hall (2007: 12), subsistem sistem informasi akuntansi memproses berbagai transaksi keuangan dan transaksi non-keuangan yang secara langsung mempengaruhi pemrosesan transaksi keuangan yang terdiri dari:

a. Sistem Pemrosesan Transaksi *(Transaction Processing System)*
b. Sistem Buku Besar dan Pelaporan Keuangan
c. Sistem Pelaporan Manajemen

Menurut Cushing dialih bahasakan oleh Kosasi (1997 :440) bahwa sistem informasi yang baik harus memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Usefulness
2. Economy
3. Reliabilty
4. Customer Service
5. Capacity

6. Simplicity
7. Flexibility

Menurut Jones (2008), sistem informasi akuntansi yangefektif dan efisien didasarkan pada beberapa prinsip dasar yaitu:

a. Sistem akuntansi harus efektif, artinya manfaat harus lebih besar dari biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan sistem tersebut.
b. Agar berguna, maka informasi tersebut harus dapat dimengerti, relevan, dapat diandalkan, tepat waktu dan akurat.

Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi

Menurut O'Brien dan Marakas (2008), kesuksesan sebuah sistem informasi harus diukur berdasarkan keefektifan teknologi informasi dalam mendukung strategi bisnis organisasi, memungkinkan proses bisnisnya, mempertinggi struktur dan budaya organisasi, dan meningkatkan nilai pelanggan dan bisnis perusahaan. Dehghanzade *et al*. (2011) mendefinisikan efektivitas sistem informasi akuntansi sebagai persepsi pembuat keputusan bahwa output informasi yang tersedia kepada mereka melalui pemrosesan transaksi, pelaporan manajemen, dan sistem anggaran memenuhi kebutuhan mereka untuk koordinasi dan pengendalian organisasi.

Choe (1998) dalam Sajady *et al*., (2008) menyatakan bahwa efektivitas sistem informasi akuntansi dapat dianalisis pada tiga basis:

a. Lingkup informasi, yaitu informasi keuangan dan non-keuangan, informasi internal dan eksternal yang berguna dalam memprediksi kejadian masa depan.
b. Tepat waktu, yang berhubungan dengan kemampuan sistem informasi akuntansi untuk memenuhi kebutuhan informasi dengan memberikan laporan yang sistematis ke pengguna.
c. Agregasi informasi, yang dianggap sebagai sarana mengumpulkan dan meringkas informasi dalam jangka waktu tertentu.

Efektivitas sistem informasi akuntansi merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran sejauh mana target dapat dicapai dari suatu kumpulan sumber daya yang diatur untuk mengumpulkan, memproses dan menyimpan data elektronik, kemudian mengubahnya menjadi sebuah informasi yang berguna serta menyediakan laporan formal yang dibutuhkan dengan baik secara kualitas maupun waktu. Efektivitas sistem informasi akuntansi dinilai berdasarkan kualitas output dari sistem informasi yang dapat memuaskan kebutuhan pengguna (Sajady *et*

al., 2008). Sistem informasi yang digunakan dengan baik akan meningkatkan proses kinerja karyawan sehingga menghasilkan informasi yang berkualitas.

Kesesuaian Tugas

Tugas secara luas didefinisikan sebagai kegiatan yang dilakukan oleh individu dalam mengubah input menjadi output. Sedangkan teknologi dipandang sebagai alat yang digunakan oleh individu dalam mengerjakan tugasnya. Individu akan menggunakan teknologi untuk membantu mereka dalam meningkatkan kinerja (Goodhue dan Thompson, 1995).

Dalam bekerja dengan teknologi informasi, individu mencari solusi yang lebih sederhana, *user friendly*, andal dan stabil yang akan berguna untuk pekerjaan mereka (Tennakoon dan Syed, 2011). Goodhue (1995) dalam Hamzah (2009) membuat model *Task-Technology Fit* (TTF) yang merupakan korespondensi antara kebutuhan tugas, kemampuan individual, dan fungsi-fungsi teknologi dalam sistem informasi akuntansi perusahaan. Kebutuhan tugas harus sesuai dengan kemampuan individu yang didukung dengan fungsi-fungsi teknologi sistem informasi. Ketiga hal tersebut merupakan satu kesatuan, apabila salah satu tiada maka akan berakibat pada ketidakoptimalan kinerja individu maupun sistem informasi tersebut.

Goodhue dan Thompson (1995) mengemukakan bahwa agar suatu sistem informasi dan teknologi informasi dapat memberikan dampak yang positif terhadap kinerja individu maka teknologi tersebut harus dimanfaatkan dengan tepat dan harus mempunyai kecocokan dengan tugas yang didukungnya. Kebutuhan tugas, kemampuan individu, dan fungsi-fungsi teknologi sistem informasi merupakan satu kesatuan yang tidak boleh dipisahkan agar kinerja individu dapat optimal (Hamzah, 2009; Lindawati dan Salamah, 2012). Kesesuaian tugas-teknologi memicu pemanfaatan sistem informasi akuntansi untuk menyelesaikan tugas yang akhirnya akan meningkatkan kinerja individu.

Keahlian Pemakai

Keahlian pengguna sistem informasi merupakan kapasitas seseorang dalam mengerjakan berbagai macam tugas dan pekerjaannya dengan kemampuan yang ada kegiatan karyawan tidak akan menyimpang jauh dari kegiatan badan usaha sehingga memberikan kepuasan.Keahlian pemakai komputer yang dimaksud menurut

Indriantoro dalam (Asnan 2011) adalah kemampuan pemakai komputer (*user*) dalam hal aplikasi komputer dan menurut (Christianto, Satria and Sucahyo 2007)kemampuan individu memakai komputer/sistem informasi atau teknologi informasi.

Pemakai sistem informasi akuntansi menjadi fokus penting dalam penerapan sebuah sistem dalam perusahaan. Pemakai atau pengguna merupakan suatu hal yang tidak terlepas penerapan teknologi, selain itu keberadaan manusia sangat berperan penting dalam penerapan teknologi (Septriani, 2010).

Suatu sistem informasi dikatakan berhasil dan berkualitas ketika sistem tersebut dapat menyediakan layanan informasi serta menghasilkan informasi yang berkualitas pula. Informasi yang berkualitas haruslah memenuhi karakteristik kualitatif informasi akuntansi. Untuk memenuhi karakteristik tersebut, maka keahlian pemakai menjadi faktor yang sangat penting. Keahlian merupakan kombinasi dari pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan, pelatihan dan pengalaman seseorang dalam bidang tertentu yang digelutinya.

Kinerja Karyawan

Kinerja bisa diartikan sebagai tingkat keberhasilan seseorang dalam menjalankan tugasnya dan bisa dibandingkan dengan waktu sebelumnya. Seseorang bias dikatakan telah mencapai kinerja yang baik apabila seseorang bisa mencapai target yang diharapkan. Menurut Jogiyanto (2005), kinerja adalah feedback dari pekerjaan demi mencapai tujuan organisasi seperti efisien, kualitas dan kriteria efektifitas kerja lainnya.

Menurut Gibson (2007) dalam Jogiyanto (2010) kinerja adalah *feedback* daripekerjaan demi mencapai tujuan organisasi seperti efisien, kualitas dan criteria efektifitas kerja lainnya. Adapun cara pengukuran kinerja menurut Gomes (2003)ada 8 (delapan) kriteria primer yang dapat dipergunakan untuk mengukur kinerja:*Quantity of work*, *Quality of work*, *Job knowledge*, *Creativeness*, *Cooperation*,*Dependability*, *Initiative*, *Personal qualities*.

Istilah kinerja berasal dari kata *job performance* atau *actual performance* (prestasi kerja atau prestasi yang sesungguhnya dicapai oleh seseorang). As'ad (1991) dalam Sari (2009) beranggapan bahwa kinerja adalah hasil yang dicapai seseorang menurut aturan yang berlaku untuk pekerjaan yang bersangkutan. Menurut Cecilia (2006) dalam

Salamah (2012), kinerja individu mengacu pada prestasi kerja individu yang diatur berdasarkan stardar atau kriteria yang telah ditetapkan oleh suatu organisasi.

Penilaian kinerja merupakan faktor utama dalam mengembangkan suatu organisasi secara efektif dan efisien, karena adanya kebijakan atau program yang lebih baik atas sumber daya manusia yang ada dalam organisasi. Penilaian kinerja individu sangat bermanfaat bagi dinamika pertumbuhan organisasi secara keseluruhan. Penilaian kinerja dapat menunjukkan bagaimana kinerja individu secara nyata.

Hipotesis

H1 : Efektivitas sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

H2 : Kesesuaian tugas berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

H3 : Keahlian pemakai berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah metode kuantitatif. Metode kuantitatif yaitu data penelitian berupa angka- angka dan analisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2011).

Variabel Penelitian dan Pengukurannya

a. Variabel Dependen

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kinerja karyawan. Kinerja yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya (Mangkunegara, 2001 dalam Wikipedia Bahasa Indonesia). Indikator pengukuran untuk variabel kinerja karyawan adalah kualitas, kuantitas, ketepatan waktu, efektifitas, dan kemandirian.

b. Variabel Independen

Variabel independen yaitu variabel yang mempengaruhi variabel lain. Dalam penelitian yang menjadi variabel independennya adalah efektivitas sistem informasi, kesesuaian tugas, dan keahlian pemakai.

1) Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi

Efektivitas merupakan ukuran mengenai seberapa baik pekerjaan dapat dikerjakan dan sejauh mana seseorang mampu

menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Efektivitas sistem didasarkan pada kontribusinya dalam pembuatan keputusan, kualitas informasi akuntansi, evaluasi kinerja, pengendalian internal yang memfasilitasi transaksi perusahaan (Kristiani, 2012).Indikator-indikator dalam penelitian ini adalah:

a) Efektivitas
b) Kualitas Pelayanan
c) Kualitas Informasi

2) Kesesuaian Tugas

Kesesuaian tugas-teknologi adalah interaksi antara karakteristik-karakteristik seperti individual pemakai, teknologi yang digunakan, dan tugas yang berbasis teknologi (korespondensi antara kebutuhan tugas, kemampuan individual dan fungsi teknologi (Akbar *et al*., 2010). Indikator-indikator dalam penelitian ini adalah:

a) Lokabilitas
b) Otoritas
c) Ketepatan waktu
d) Keandalan sistem

3) Keahlian Pemakai

Keahlian pemakai komputer yang dimaksud menurut Indriantoro dalam (Asnan 2011) adalah kemampuan pemakai komputer (*user*) dalam hal aplikasi komputer dan menurut (Christianto *et al.,*2017) kemampuan individu memakai komputer/sistem informasi atau teknologi informasi.Indikator-indikator dalam penelitian ini adalah:

a) Manfaat
b) Kemampuan
c) Pengetahuan

Sumber Data dan Responden

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara) (Supomo, 2012:147). Data primer dalam penelitian ini diperoleh peneliti secara langsung dengan menyebarkan koesioner kepada responden. Jumlah kuesioner yang dissebarkan sebanyak 57 via whatsapp dan email.

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (Supomo, 2012:147). Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari jurnal-jurnal penelitian, skripsi, artikel- artikel maupun buku-buku yang berkaitan dengan topik penelitian ini.

Populasi dan Sampel

Populasi yang menjadi objek penelitian ini adalah karyawan PT Nasmoco Abadi Motor pengguna sistem informasi akuntansi yang berjumlah 57 orang.Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki karakteristik yang relatif sama dan dianggap bisa mewakili populasi (Indiantoro dan Supomo, 1999). Pemilihan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode *sampling jenuh*, yaitu semua populasi digunakan sebagai sampel sehingga diperoleh 57 responden.

Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa kuesioner berisi daftar pertanyaan yang dibuat cukup terperinci dan lengkap diadopsidari penelitian (Ocktotawwa 2015). Kuesioner yang digunakan berbentuk link via whatsapp atau email dimana responden memilih satu jawaban yang paling sesuai.Untuk mendapatkan data primer maka peneliti menggunakan angket atau kuesioner yang diukur dengan menggunakan Skala Likert yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena social (Sugiyono, 2014). Dengan Skala Likert, variabel yang diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Semua instrumen menggunakan Skala Likertuntuk mengukur respon seseotang kedalam 5 poin skala dengan rentang poin 1. Lima skala *likert* mulai dari sangat tidak setuju (point 1) sampai dengan sangat setuju (point 5).

Metode Analisis Data

1. Uji Instrumen Penelitian
   a. Uji Validitas

      Uji validitas merupakan suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan atau keabsahan suatu alat ukur. Pertanyaan dikatakan valid jika adanya korelasi signifikan dengan skor totalnya, hal ini menunjukan dukungan pertanyaan tersebut dalam mengungkap suatu yang ingin diungkap.

   b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu pengukuran tanpa bias (bebas kesalahan) dan karena itu menjamin pengukuran yang konsistenlintas waktu dan lintas beragam item dalam instrumen (Sekaran, 2006). Suatu pengukur dikatakan reliabel (dapat diandalkan) jika dapat dipercaya, maka hasil dari pengukuran harus akurat dan konsisten. Dikatakan konsisten jika beberapa pengukuran terhadap subyek yang sama diperoleh hasil yang tidak berbeda (Jogiyanto, 2011:hal. 120).

2. Uji Asumsi Klasik
   a. Uji Normalitas

      Menurut(Ghozali 2006), Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Seperti diketahui bahwa uji t dan F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Kalau asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil.Model regresi yang baik adalah model regresi yang berdistribusi normal. Penelitian ini akan menggunakan uji statistik non-parametrik *kolmogorov smirnov test.* Apabila diperoleh nilai signifikansi (*Asymp Sig*) lebih besar dari 0,05 maka distribusi variabel normal, tetapi jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka distribusi variabel tidak normal.

   b. Uji Multikolinearitas

      Menurut(Ghozali 2006), uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkolerasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol. Mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas, yaitu dengan menganalisis matriks korelasi variabel-variabel independen yang dapat dilihat melalui *Variance Inflation Factor (VIF)*. Nilai *VIF* yang bias ditoleransi adalah 10. Apabila VIF variabel-variabel independen < 10, berarti tidak ada multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedasitisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedasitisitas (Ghozali 2006). Cara ini adalah cara tidak formal, akan tetapi dapat digunakan sebagai adanya heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola jelas (titik- titik menyebar) maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi adalah sebuah analisis statistik yang dilakukan untuk mengetahui adalah korelasi variabel yang ada di dalam modek prediksi dengan perubahan waktu. Uji *Durbin Watson*akan menghasilkan nilai *Durbin Watson* (DW) yang nantinya akan dibandingkan dengan dua nilai *Durbin Watson* tabel yaitu *Durbin Upper* (DU) dan *Durbin Lower* (DL). Dikatakan tidak terdapat autokorelasi jika nilai DW > DU dan (4-DW) > DU atau bisa dinotasikan juga sebagai berikut : (4-DW) > DU < DW.

3. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis untuk penelitian pengaruh efektivitas sistem informasi akuntansi, kesesuaian tugas, dan keahlian pemakai terhadap kinerja karyawan peneliti menggunakan :

a. Analisis Regresi Berganda

Y = a+b1X1+b2X2+b3X3+ e

Keterangan:

a : konstanta

Y : kinerja karyawan

X1 : sistem informasi akuntansi

X2 : gaya kepemimpinan

X3 : kompleksitas tugas

b1, b2,b3 : koefisien regresi

e : standar error

b. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah model regresi yang kita buat signifikan atau tidak signifikan untuk mengetahui model layak digunakan atau tidak. Uji F dapat dilakukan dengan membandingkan F hitung dengan F tabel. Apabila nilai F hitung > F tabel dan signifikansi < 0,05 maka variabel bebas secara bersama – sama berpengaruh terhadap variabel terikatnya atau model layak digunakan. Apabila nila F hitung < F tabel dan signifikansi > 0,05 maka variabel bebas secara bersama – sama tidak berpengaruh terhadap variabel terikatnya atau model tidak layak digunakan.

c. Uji statistik *t*

Uji *t* bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh yangsignifikan dari variabel masing-masing independen yaitu efektivitas sistem informasi akuntansi, kesesuaian tugas, dan keahlian pemakai terhadap variabel dependen yaitu kinerja karyawan. Uji *t* digunakan untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh masing-masing parsial variabel independen terhadap variabel dependen (Prayitno, 2008).

d. Koefisien determinan (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengukur kemampuan variabel-variabel independen, yaitu efektivitas sistem informasi akuntansi, kesesuaian tugas dan keahlian pemakai komputer dalam menjelaskan variabel dependen, yaitu kinerja karyawan. Nilai koefisien determinasi (R^2) untuk menunjukkan persentase tingkat kebenaran prediksi dari pengujian regresi yang dilakukan. Nilai R^2, memiliki *range* antara 0 sampai 1. Jika nilai R^2 semakin mendekati 1 maka berarti semakin besar variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen, diukur dengan koefisien korelasi (R). Jika angka R di atas 0,5 maka korelasi atau hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen adalah kuat dan sebaliknya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji instrumen penelian

1. Uji validitas

   Pada penelitian ini jumlah sampel (n) = 57 pada signifikansi 0,05 dan 2 sisi, maka diperoleh rtabel= 0,261. Berdasarkan hasil uji validitas untuk semua variabel diperoleh hasil bahwa 58 item pertanyaan dinyatakan valid, karena nilai rhitung ≥ rtabel. Dengan demikian item- item pertanyaan semua variabel layak digunakan sebagai instrumen penelitian.

2. Uji reliabilitas

   Dalam penelitian ini diperoleh *Cronbach Alpha* untuk variabel efektivitas sistem informasi akuntansi sebesar 0,956, variabel kesesuaian tugas sebesar 0,916, variabel keahlian pemakai sebesar 0,945, dan variabel kinerja karyawan sebesar 0,956. Berdasarkan hasil tersebut, dapat dilihat bahwa item pertanyaan masing-masing variabel dinyatakan reliabel karena lebih besar dadi 0,261.

Hasil uji asumsi klasik

1. Uji normalitas data

   Berdasarkan hasil uji normalitas didapatkan level signifikansi dari Uji K-S sebesar 0,942. Angka tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan taraf signifikan 5% (0,05), maka dapat dinyatakan bahwa data-data penelitian telah memenuhi distribusi normal.

2. Uji multikolinearitas

   Berdasarkan hasil uji multikolinearitas diperoleh nilai torelance variabel efektivitas sistem informasi akuntansi sebesar 0,190, variabel kesesuaian tugas sebesar 0,288, variabel keahlian pemakai sebesar 0,275, dan variabel kinerja karyawan sebesar 0,956. Hal ini berarti nilai tolerance ketiga variabel lebih dari 0,10 dan dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi mulitkolinearitas antar variabel.

3. Uji heteroskesdastisitas

   Hasil dari uji heteroskesdastisitas dengan menggunakan grafik *Scatterplo*t menjelaskan di mana titik-titik tidak membentuk pola dan menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskesdastisitas antar variabel dan bisa digunakan untuk penelitian.

4. Uji autokorelasi

Berdasarkan hasil uji statistik yang telah dilakukan Nilai DW dari hasil pengujian didapat 1,852. Untuk nilai dL dan dU dapat dilihat pada tabel signifikansi 0.05 dengan n (jumlah data)=57 dan k (jumlah variabel independen)=3, maka didapat nilai dL adalah 1,4637 dan dU adalah 1.6845, maka 4-dU=2.3155. Hal ini berarti nilai DW sebesar 1,852 berada pada daerah dU dan 4-dU atau dU < DW < 4-dU yaitu 1,852 lebih besar dari 1.6845 dan 1,852 lebih kecil dari 2,3155, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi ini tidak terjadi autokorelasi.

Uji Hipotesis

1. Model regresi

Y=10,567+0,176X1+0,686X2+0,314X3

Dari persamaan regresi yang dihasilkan, dapat disimpulkan bahwa konstanta sebesar 10,567 yang berarti bahwa jika variabel yang lain dianggap konstan maka variabel kinerja karyawan akan konstan sebesar 10,567 yang berarti kinerja karyawan baik. Koefisien regresi X1 sebesar 0,176 menunjukkan bahwa kenaikan variabel efektivitas sistem informasi akuntasi sebesar 1% akan mempengaruhi kenaikan variabel kinerja karyawan sebesar 17,6% dengan asumsi nilai koefisien variabel independen lainnya dianggap tetap atau sama dengan nol. Hal ini berarti semakin efektif sistem informasi akuntansi yang digunakan, maka kinerja karyawan tersebut akan semakin meningkat. Koefisien regresi X2 sebesar 0,686 menunjukkan bahwa kenaikan variabel kesesuaian tugas sebesar 1% akan mempengaruhi kenaikan variabel kinerja karyawan sebesar 68,6% dengan asumsi nilai koefisien variabel independen lainnya dianggap tetap atau sama dengan nol. Hal ini berarti semakin sesuai tugas yang dikerjakan, maka kinerja karyawan tersebut akan semakin meningkat. Koefisien regresi X3 sebesar 0,314 menunjukkan bahwa kenaikan variabel keahlian pemakai sebesar 1% akan mempengaruhi kenaikan variabel kinerja karyawan sebesar 31,4% dengan asumsi nilai koefisien variabel independen lainnya dianggap tetap atau sama dengan nol. Hal ini berarti semakin ahli karyawan dalam menggunakan sistem informasi akuntansi dan teknologi yang digunakan, maka kinerja karyawan tersebut akan semakin meningkat.

2. Hasil uji F

   Berdasarkan hasil uji statistik didapat nilai F hitung < F tabel, yaitu sebesar 28,349 < 2,78 dengan tingkat signifikansi 0,000 < 0,05. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa model regresi dapat digunakan untuk memprediksi kinerja karyawan. Dapat juga dikatakan bahwa ketiga variabel independen, yaitu efektivitas sistem informasi akuntansi, kesesuaian tugas, dan keahlian pemakai secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.

3. Hasil uji t

   Dalam pengujian hipotesis untuk model regresi, derajat bebas ditentukan dengan rumus Df = n-k, di mana n = banyak sampel sedangkan k = banyaknya variabel bebas dan terikat. Berdasarkan tabel uji hipotesis di atas, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

   H1 : Efektivitas sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

   Hasil pengujian menunjukkan nilai t hitung (1,249) < t tabel (2,00575) dan signifikansi 0,217 atau lebih besar dari 0,05. Hal ini berarti variabel efektivitas sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

   H2 : Kesesuaian tugas berpengaruh terhadap kinerja karyawan

   Hasil pengujian menunjukkan nilai t hitung (2,503) > t tabel (2,00575) dan signifikansi 0,015 atau lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti variabel kesesuaian tugas berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja karyawan.

   H3 : Keahlian pemakai berpengaruh terhadap kinerja karyawan

   Hasil pengujian menunjukkan nilai t hitung (1,204) > t tabel (2,00575) dan signifikansi 0,234 atau lebih besar dari 0,05 yang berarti variabel keahlian pemakai tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

4. Hasil uji koefisien determinasi

   Hasil uji koefisien determinasi menunjukan informasi tentang besarnya seluruh variabel independen terhadap variabel dependen. Berdasarkan output SPSS diperoleh nilai Adjusted R^2sebesar 0,594 atau 59,4% yang berarti kinerja karyawan dipengaruhi oleh efektivitas sistem informasi, kesesuaian tugas, dan keahlian pemakai

sebesar 59,4%,sedangkan sisanya sebesar 40,6% dipengaruh oleh faktor lainnya.

Pembahasan

1. Efektivitas sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

   Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian (Ashianti dan Fani 2013) yang mengatakan bahwa efektivitas sistem informasi akuntansi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja individu. Namun, hasil penelitian ini bertentangan dengan penelitian (Parjanti *et al*., 2014) yan menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap kinerja karyawan dan signifikan.

   (Novita 2011) menyebutkan bahwa semakin efektif sistem informasi akuntansi akan membuat kinerja semakin tinggi. Akan tetapi, menurut (DeLone dan Mcclean 1992) dalam (Puja dan Suardikha 2013) menyatakan bahwa suatu sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektifharus memenuhi persyaratan, yaitu informasi yang dihasilkan harus berkualitas dan harus berkaitan dengan output sistem informasi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengguna sistem informasi akuntansi di PT Nasmoco Abadi Motor tidak dapat mengukur sejauh mana kualitas output atau informasi yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi yang tersedia untuk kinerjanya.

2. Kesesuaian tugas berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja karyawan.

   Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan (Ashianti dan Fani 2013)yang menyatakan bahwa kesesuaian tugas-teknologi memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja individu. Penelitian (Geovannie *et al*., 2016) juga menyatakan bahwa kesesuaian tugas teknologi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja individual pegawai pajak.Kesesuaian tugas berhubungan dengan sejauh mana kemampuan individual menggunakan teknologi informasi untuk meningkatkan kinerja individual dalam melaksanakan tugas(Rahmawati 2008).Karyawan yang mempunyai keahlian sesuai bidang tugasnya akan sangat mempengaruhi kinerjanya.

   Goodhue dan Thompson (1995) mengemukakan bahwa agar suatu sistem informasi dan teknologi informasi dapat memberikan

dampak yang positif terhadap kinerja individu maka teknologi tersebut harus dimanfaatkan dengan tepat dan harus mempunyai kecocokan dengan tugas yang didukungnya. Oleh karena itu kesesuaian tugasdapat meningkatkankinerja karyawan untuk menyelesaikan tugas agar menghasilkan output atau keputusan yang sesuai kebutuhan perusahaan.

3. Keahlian pemakai tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

   Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Pratama dan Suardikha 2013) yang menyatakan bahwa keahlian pemakai komputer berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan, apabila keahlian pemakai komputer meningkat, maka kinerja karyawan juga meningkat. Menurut (Junaedi dan Purwaningsih 2008) dalam (Febriana 2013), karyawan yang mempunyai keahlian dalam menggunakan teknologi informasi akan mampu menyelesaikan pekerjaan dengan tepat, hal ini dapat meningkatkan kinerja mereka.

   Untuk meningkatkan keahlian karyawan, maka perusahaan dapat memberikan pelatihan pemahaman terhadap sistem yang digunakan agar pemakai akan lebih memiliki sistem yang digunakan itu. Akan tetapi, dalam penelitian ini para pemakai sistem kurang menyadari seberapa jauh kemampuan dan pengetahuan pada sistem informasi akuntansi yang diterapkan di perusahaan. Serta kurangnya kesadaran akan sistem informasi akuntansi yang ada dengan kualitas baik yang dapat mempercepat dalam penyelesaian tugas.

KESIMPULAN

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh efektivitas sistem informasi akuntansi, kesesuaian tugas, dan keahlian pemakai terhadap kinerja karyawan di PT Nasmoco Abadi Motor. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 57 orang karyawan yang bekerja menggunakan sistem informasi akuntansi.Berdasarkan hasil pengujian, menyatakan bahwa efektifitas sistem informasi tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan. Hal ini dikarenakan para karyawan belum dapat mengukur seberapa efektif informasi dan laporan yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi untuk kinerja yang lebih baik. Kesesuaian tugas berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan. Hasil ini mengindikasikan bahwa jika tugas

yang dikerjakan dengan sistem informasi sesuai dengan prosedur yang ditetapkan, maka semakin meningkat kinerja karyawan di perusahaan tersebut.Keahlian pemakai tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan. Hal ini berarti keahlian pemakai tidak menjamin meningkatnya kinerja karyawan. Para pemakai sistem kurang menyadari seberapa jauh kemampuan dan pengetahuan pada sistem informasi akuntansi yang diterapkan di perusahaan. Serta kurangnya kesadaran akan sistem informasi akuntansi yang ada dengan kualitas baik yang dapat mempercepat dalam penyelesaian tugas.

DAFTAR PUSTAKA

Ali, Basel J. A., Wan Ahmad Wan Omar, and Rosni Bakar. 2016. "Accounting Information System (AIS) And Organizational Performance Moderating Effect Of Organizational Culture." *International Journal of Economics, Commerce and Management* Vol. IV, Issue 4.

Ashianti, Agnes, dan Albertus Fani. 2013. "Pengaruh Kesesuaian Tugas-Teknologi, Kepercayaan dan Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Individu pada Pasar Swalayan di Kota Tangerang." *Ultima Accounting* Vol 5. No.2.

Asnan, A. 2011. *Pengaruh Computer Anxiety Terhadap Keahlian Karyawan Dalam Penggunaan Komputer: Tinjauan Perspektif Gender (Survey pada KPP Pratama Yogyakarta).* Skripsi, Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Negeri.

Baridwan, Zaki. 2003. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode.* Kelima. Yogyakarta: BPFE.

Chan, Siew H., Qian Song, and Lee J. Yao. 2014. "The Impact Of Task Complexity, Task Motivation, Decision Support System (DSS) Motivation, And DSS Use On Performance." *Pacific Asia Conference on Information Systems (PACIS).*

Christianto, H, R Satria, and Y. G. Sucahyo. 2007. "Pengaruh Implementasi Sistem Informasi/Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Operasional Perusahaan. Study kasus pada perusahaan jasa pengiriman." *Jurnal Sistem Informasi MTI UI* 3(2).

Dita, Made Ambara, and I Wayan Putra. 2016. "Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan Dengan

Integritas Karyawan Sebagai Variabel Pemoderasi." *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana.*

Efendi, David, Indrian Supheni, and Risa Wida Astutik. 2013. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Kinerja Karyawan Terhadap Keefektifan Pengendalian Internal Di Koperindo Jatim Cabang Nganjuk." *Cahaya Aktiva* Vol.03 No.2.

Esmeray, Azize. 2016. "The Impact of Accounting Information Systems on Firm Performance: Empirical Evidence in Turkish Small and Medium Sized Enterprises." *International Review of Management and Marketing* 233-236.

Geovannie, Himawan Lufthi, Kertahadi, dan Rizki Yudhi Dewantara. 2016. "Pengaruh Pemanfaatan Teknologi Informasi Dan Kesesuaian Tugas – Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Individual Instansi Pemerintahan (Studi Kasus Pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Malang Selatan)." *Jurnal Perpajakan (JEJAK)* Vol. 8:No. 1.

Ghozali, I. 2006. *Aplikasi analisis multivariate dengan program SPSS.* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Grande, Elena Urquía, Raquel Perez Estebanez, and Clara Munoz Colomina. 2011. "The impact of Accounting Information Systems (AIS) on performance measures: empirical evidence in Spanish SMEs." *The International Journal of Digital Accounting Research* Vol. 11: pp. 25 - 43.

Harash, Emad, Suhail Al-Timim, and Ahmed Hussein Radhi. 2014. "The Influence of Accounting Information Systems (AIS) on Performance of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Iraq." *Journal of Business & Management* (Science and Education Centre of North Americ) Volume 3 (Issue 4): 48-57.

Indralesmana, Kadek Wahyu, and I.G.N. Agung Suaryana. 2014. "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Kinerja Individu Pada Usaha Kecil Dan Menengah Di Nusa Penida." *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 7.2.*

Jumaili, Salman. 2005. "Kepercayaan terhadap teknologi sistem informasi baru dalam evaluasi kinerja individual." *Simposium Nasional Akuntansi VIII.*

Maryana, Ferra, dan Saidatun Nisa. 2015. "Pengaruh Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komuter Menggunakan System Application And Product Data Processing (SAP) Terhadap Kinerja

Indvidu Pada PT. Tigaraks Satria Tbk Cabang Banjarmasin." *Dinamika Ekonomi Jurnal Ekonomi dan Bisnis* Vol.8 No.2.

Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi.* Edisi ke-3. Jakarta: Salemba Empat.

Ocktotawwa, Aghni Tasya. 2015. "Pengaruh Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi, Pemanfaatan, Kesesuaian Tugas, dan Keahlian Pemakai Komputer terhadap Kinerja Karyawan." *Jurnal Ekonomi Universitas Pasundan.*

Parjanti, Eny, Kartika Hendra Titisari, dan Siti Nurlela. 2014. "Pengaruh Sistem Informasi AKuntansi, Gaya Kepemimpinan Dan Kompleksitas Tugas Terhadap Kinerja Karyawan." *Jurnal Paradigma* Vol. 12: 57.

Pratama, Gede Aditya Puja, dan I Made Sadha Suardikha. 2013. "Kehlian Pemakai Komputer Dan Kenyamanan Fisik Dan Tingkat Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan." *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana* 361-381.

Rizaldi, Fahmi. 2015. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan CV Teguh Karya Utama Surabaya." *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi* Vol. 4 No. 10.

Sari, Maria M. Ratna. 2009. "Pengaruh Efektivitas Penggunaan dan Kepercayaan terhadap Teknologi Sistem Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Individual pada Pasar Swalayan di Kota Denpasar." *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis* 4(1).

Soundani, S N. 2012. "The usefulness of an accounting information system for effective organisational performance." *International Journal of Economics and Finance* 4(5). pp: 136-145.

Sunarta, I Nyoman, and Pratiwi Dwi Astuti. 2005. "Pengujian Terhadap Technology-To-P Erformance Chain: Pendekatan Structural Equation Modeling." *Simposium Nasional Akuntansi VIII.* Solo.

Suratini, Ni Putu Eka, Ni Kadek Sinarwati, dan Ananta Wikrama Atmadja Atmadja. 2015. "Pengaruh Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Dan Penggunaan Teknologii Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Individual Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Bali Kantor Cabang Singaraja." *e-Journal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha* Volume : 3 No 1.

Viprapastha, Tiksnayana. 2016. "Pengaruh faktor-faktor kinerja individual karyawan terhadap efektivitas penggunaan sistem

informasi akuntansi." *e-journal akuntansi universitas udayana* Vol. 15, No.2, 1826-1855.

PENGARUH PERTUMBUHAN PERUSAHAAN, LIKUDITAS DAN KUALITAS AUDIT TERHADAP OPINI AUDIT *GOING CONCERN*: STUDI EMPIRIS PADA INDUSTRI PROPERTI DAN *REAL ESTATE* DI BURSA EFEK INDONESIA

Mega Kristiani
Herlina Lusmeida
Fakultas Ekonomi, Universitas Pelita Harapan Tangerang - Banten
Email: Megakristiani05@gmail.com, Herlina.Lusmeida@uph.edu

Abstact: *This study aims to see the effect of corporate growth, liquidity and audit quality to going concern audit opinion. The independent variables in this research are company growth, liquidity and audit quality. The dependent variable is going concern audit opinion. The sample in this research is property and real estate company which is listed in Indonesian Stock Exchange (IDX) from 2010-2016. The total population of companies that meet the criteria is 10 companies with the number of observations is 70 samples of the company. Sample chosen by using purposive sampling method and sample processed by using program SPSS version 22. Technical analysis of data used in this research is logistic regression analysis technique. The results of this study indicate the company's growth and liquidity does not affect the going concern audit opinion, while the audit quality has an effect on going concern audit opinion*.

Keywords : *going concern audit opinion, corporate growth, liquidity, audit quality*

PENDAHULUAN

Investor, kreditor dan pihak ketiga lainnya merupakan bagian dari perusahaan yang memegang peranan penting bagi pertumbuhan, perkembangan serta kemajuan sebuah perusahaan. Pendanaan dari investor, kreditor dan pihak ketiga ini berguna untuk mendanai kegiatan operasional perusahaan baik dalam jangka panjang maupun dalam jangka pendek. Investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini, dengan tujuan memperoleh sejumlah keuntungan di masa yang akan datang.

Untuk mendapatkan keuntungan dari investasi nya dan juga memastikan jika dana yang di investasikan akan memberikan hasil secara berkelanjutan, investor memiliki beberapa pertimbangan nya sendiri, baik dari segi laporan keuangan maupun dari segi yang lainnya, contohnya dari segi eksternal yaitu faktor ekonomi makro. Informasi yang berasal dari laporan keuangan salah satu contohnya adalah opini audit.perusahaan. Opini auditor mengenai laporan keuangan perusahaan menjadi suatu bagian yang penting dalam

pertimbangan investor, karena di dalam laporan keuangan tersebut mencerminkan keadaan perusahaan, sehingga informasi-informasi yang berada di dalam laporan keuangan harus dibuat secara transparan, sesuai dengan standart yang ada, jelas, berisi data yang relevan dan dapat dipercaya agar dapat membantu pihak investor, kreditor ataupun pengguna laporan keuangan lainnya untuk mengambil keputusannya. Dengan menggunakan laporan keuangan yang telah diaudit sebagai salah satu acuan dalam mengambil keputusan, pengguna laporan keuangan akan mengambil keputusan dengan benar sesuai dengan kenyataan yang ada (Susanto, 2009). Auditor berperan untuk menjembatani antara kepentingan investor dan perusaaan, oleh karena itu peran auditor menjadi suatu hal yang amat penting. Investor sebagai pengguna laporan keuangan dan perusahaan yang sebagai penyedia laporan keuangan. Opini audit merupakan hasil akhir dari seorang auditor.

Dalam melaksanakan proses-proses audit, seorang auditor diharuskan untuk tidak hanya melihat hal-hal yang nampak jelas di laporan keuangan perusahaan, tetapi dituntut untuk melihat hal-hal yang jauh kedepannya. Seorang auditor harus dapat melihat masalah eksistensi dan kontinuitas perusahaan, sebab seluruh aktivitas perusahaan, transaksi yang dilakukan oleh perusahaan baik yang sedang terjadi maupun transaksi yang akan terjadi di kedepannya itu dapat memengaruhi kelangsungan perusahan. Oleh karena itu, auditor secara cermat harus menilai apakah ada hal-hal tertentu yang terjadi yang dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan untuk suatu periode tertentu, sehingga opini audit yang dihasilkan bisa menjadi sebuah opini yang berkualitas dan dapat dipercaya oleh para pengguna laporan keuangan.

Going concern juga merupakan salah satu konsep penting yang melandasi pelaporan keuangan (Gary dan Manson, 2000 dalam Praptitorini dan Januarti, 2011), dan laporan keuangan tersebut merupakan tanggung jawab manajemen perusahaan dengan menerapkan kebijakan akuntansi dan pengendalian intern terhadap kegiatan operasi perusahaan. Opini audit dengan penjelasan *going concern* memberikan informasi kepada investor yang merupakan pengguna laporna keuangan untuk menilai kondisi suatu perusahaan dari sisi pihak yang independen. Bahkan ketika kondisi ekonomi

negara sedang mengalami penurunan atau menghadapi gejolak ekonomi yang tidak pasti, para investor mengharapkan auditor untuk memberikan *early warning* akan kegagalan keuangan perusahaan. Jadi, apabila perusahaan mendapatkan opini audit *going concern* atas laporan keuangannya maka ini berarti auditor menemukan adanya sebuah kesangsian besar terhadap kemampuan perusahaan dalam mempertahahankan kelangsungan hidup perusahaannya.

Pengeluaran opini audit *going concern* yang tidak sesuai dengan harapan perusahaan, dapat berdampak terhadap beberapa aspek, contohnya adalah kemunduran pada harga saham yang telah diterbitkan, kesulitan dalam mendapatkan dana tambahan, berkurangnya kepercayaan pihak eksternal (investor, kreditor, customer) dan pihak internal (karyawan) kepada manajemen perusahaan, dengan hilangnya kepercayaan publik terhadap perusahaan juga dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Oleh sebab itulah apabila perusahaan mendapatkan opini audit *going concern* maka haruslah dilakukan hal-hal untuk tidak mendapatkan kembali opini ini di kemudian hari.

Faktor yang memengaruhi auditor mengeluarkan opini audit *going concern* penting untuk diketahui karena opini ini dapat dijadikan referensi investor berkaitan dengan investasinya, atau pengguna laporan keuangan lainnya dalam mengambil keputusannya. Penelitian ini akan menguji mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian opini audit *going concern* oleh auditor. Faktor pendorong pada penelitian ini adalah pertumbuhan perusahaan, likuiditas, dan kualitas audit.

Penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Widyantari (2011) "Opini Audit *Going Concern* dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi: Studi Pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia)".

KAJIAN PUSTAKA

Teori Agensi

Teori keagenan (*agency theory*) pada dasarnya merupakan teori yang muncul karena adanya konflik kepentingan antara *principal* dan *agent.* Kontrak kerja dibuat dengan detail dan jelas agar dapat

menyelaraskan kepentingan antara kedua belah pihak. Teori ini mengasumsikan bahwa masing-masing individu semata-mata termotivasi oleh kepentingan dirinya sendiri sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara *principal* dan *agent. Principal* mengontrak *agent* untuk melakukan pengelolaan sumber daya yang terdapat di dalam perusahaan, mengolah sumber daya tersebut dan juga bertanggung jawab atasnya dan dari pihak *principal* berkewajiban untuk memberikan imbalan kepada *agent* atas kewajiban yang telah dilaksanakannya. Konsep *agency theory* menurut Anthony dan Govindarajan dalam Yusnaini (2011) adalah hubungan atau kontrak antara *principal* dan *agent. Principal* memperkerjakan *agent* untuk melakukan tugas untuk kepentingan *principal,* termasuk pendelegasian otorisasi pengambilan keputusan dari *principal* kepada *agent.*

Opini Audit

Opini audit merupakan bagian dari laporan audit yang merupakan informasi utama dari laporan audit dan dinyatakan dalam paragraph pendapat. Opini audit diberikan oleh auditor setelah melakukan beberapa tahapan audit sehingga auditor dapat memberikan keputusannya atas opini yang harus diberikan atas laporan keuangan yang diauditnya.

Opini Auditor terdiri atas 5 jenis (Mulyadi, 2002 dalam Lensa, 2014):

1. Pendapat Wajar Tanpa Pengecualian (*Unqualified Opinion*)
2. Pendapat Wajar Tanpa Pengecualian dengan Bahasa Penjelas (*Unqualified Opinion with Explanatory Paragraph*)
3. Pendapat Wajar dengan Pengecualian (*Qualified Opinion*)
4. Pendapat Tidak Wajar (*Adverse Opinion*)
5. Tidak Memberikan Pendapat (*Disclaimer of Opinion*)

Going Concern

Going concern menurut Belkaoi (2000) dalam Ramadhany (2004) adalah suatu dalil yang menyatakan bahwa kesatuan usaha akan menjalankan terus operasinya dalam jangka waktu yang cukup lama untuk mewujudkan proyeknya, tanggung jawab serta aktivitas-aktivitasnya yang tidak berhenti.

Teori ini memberi gambaran bahwa suatu perusahaan diharapkan dapat beroperasi dalam jangka waktu yang tidak terbatas atau tidak

diarahkan menuju ke arah likuidasi. Menurut Saptyohadi (2008) dalam suatu proses audit, auditor dapat menghadapi macam-macam resiko, diantaranya adalah:

1. Kekeliruan (*error*)
2. Kecurangan (*fraud*)
3. *Going concern problem*

Pada resiko ini adalah perusahaan yang kemungkinan tidak dapat lagi melanjutkan usahanya.

Diperlukannya suatu operasi yang berlanjut dan berkesinambungan untuk menciptakan suatu konsekuensi bahwa laporan keuangan yang terbit di suatu periode mempunyai sifat sementara sebab masih merupakan satu rangkaian laporan keuangan yang berkelanjutan.

Going concern adalah kelangsungan hidup suatu entitas. Dengan adanya *going concern* maka suatu entitas dianggap akan mampu mempertahankan kegiatan usahanya dalam jangka panjang atau tidak akan dilikuidasi dalam jangka pendek. Suatu entitas dianggap *going concern* apabila perusahaan dapat melanjutkan operasinya dan memenuhi kewajibannya.

Opini Audit *Going Concern*

Opini audit modifikasi mengenai *going concern* merupakan opini audit yang dalam pertimbangan auditor terdapat ketidakmampuan atau ketidakpastian signifikan atas kelangsungan hidup perusahaan dalam menjalankan operasinya pada kurun waktu yang pantas, tidak lebih dari satu tahun sejak tanggal laporan keuangan yang sedang diaudit (SA 341, 2011).

Pertumbuhan Perusahaan

Pertumbuhan perusahaan ditunjukan dari seberapa baik perusahaan mempertahankan posisi ekonomi dalam suatu industri maupun kegiatan ekonomi secara keseluruhan (Setyarno *et al.,* 2006). Pertumbuhan perusahaan ini dapat dilihat dari rasio pertumbuhan laba yang positif. Perusahaan yang mempunyai rasio pertumbuhan laba yang positif cenderung memiliki potensi untuk mendapatkan opini yang baik lebih besar. Pertumbuhan laba yang baik ini dapat

menunjukkan kemampuan perusahaan dalam bertahan di kondisi persaingan yang amat ketat.

Perusahaan dengan *negative growth* mengindikasikan kecenderungan yang lebih besar kearah kebangkrutan. Untuk mengukur pertumbuhan perusahaan, dalam penelitian ini peneliti menggunakan rasio pertumbuhan laba. Rasio pertumbuhan laba digunakan karena dapat menggambarkan keadaan perusahaan yang sedang baik. Jika rasio pertumbuhan laba positif, maka auditor cenderung tidak memberikan opini audit *going concern* (Santosa dan Wedari, 2007).

Likuiditas

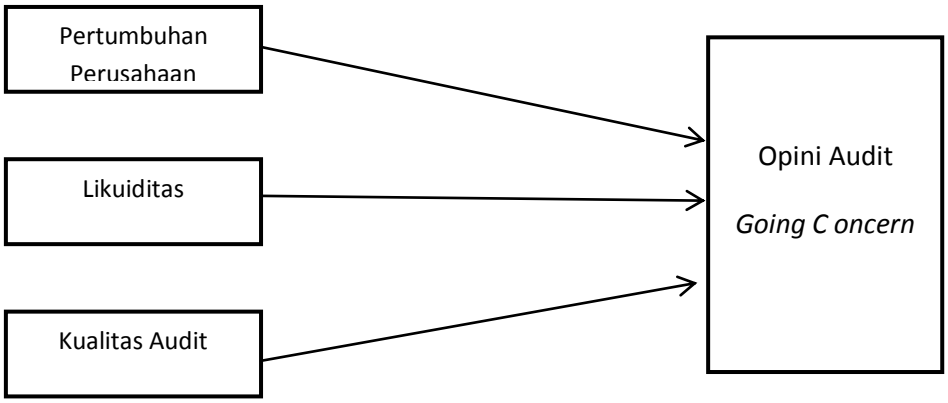
Likuiditas dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendeknya. Pengertian likuiditas menurut Subramanyam (2010) dalam Arma (2008) adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kas dalam jangka waktu yang pendek untuk memenuhi kewajibannya dan bergantung pada arus kas perusahaan serta komponen aset serta kewajiban lancarnya.

Kualitas Audit

Berdasarkan teori agensi yang berasumsi bahwa manusia itu selalu *self interest*, maka dengan adanya kehadiran pihak ketiga yang independen yang berperan sebagai mediator pada hubungan antara prinsipal dengan agen itu sangat diperlukan, dalam hal ini pihak yang independen adalah auditor. Investor akan lebih cenderung meyakini data akuntansi yang dihasilkan dari kualitas audit yang tinggi (Khotimah, 2015). Reputasi Kantor Akuntan Publik (KAP) merupakan hal yang dianggap memiliki pengaruh terhadap opini audit going concern.

Model Hipotesis

Gambar 1. Kerangka Pemikiran



Hipotesis Penelitian

H1 **:** Pertumbuhan perusahaan (X1) berpengaruh negative terhadap penerimaan opini audit *going concern(Y).*

H2 : Likuiditas (X2) berpengaruh negative terhadap penerimaan opini audit *going concern(Y)*.

H3 : Kualitas audit (X3) berpengaruh positif terhadap penerimaan opini audit *going concern (Y).*

Metode

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan *go public* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang bergerak dalam bidang properti dan *real estate* pada tahun 2010-2016. Dengan memilih tahun 2010-2016 peneliti ingin menggali lebih dalam kecenderungan pemberian opini *going concern* dalam rentang waktu yang lebih panjang. Sampel penelitian ini adalah perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang bergerak dalam bidang properti dan *real estate* pada tahun 2010-2016 yang dipilih dengan metode *purposive sampling*. Sampel dipilih dengan kriteria sebagai berikut : (1) Perusahaan properti dan *real estate* yang sudah terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sebelum 1 Januari 2010 ; (2) Perusahaan properti dan *real estate* yang delisting dari Bursa Efek Indonesia selama periode penelitian (tahun 2010-2016) ; (3) Mengalami laba bersih setelah pajak yang negatif sekurangnya 1

periode laporan keuangan (1 tahun) selama periode penelitian (tahun 2010–2016). Hal ini dikarenakan auditor hampir tidak pernah mengeluarkan opini *going concern* pada perusahaan yang mempunyai laba bersih setelah pajak positif.

Sumber Data

Data penelitian ini merupakan data sekunder , sehingga data yang diambil bersumber dari BEI untuk periode penelitian serta menggunakan laporan keuangan yang sudah diaudit dari perusahaan yang dijadikan sampel.

Model Empiris Penelitian

$$GCO = \alpha + \beta_1 GROWTH + \beta_2 LK + \beta_3 KA + \varepsilon \quad \text{.....(1)}$$

Keterangan:

- GCO : Opini audit *going concern*
- α : Konstanta
- $\beta_1, \beta_2, \beta_3$: Koefisien regresi
- GROWTH : Pertumbuhan perusahaan
- LK : Likuiditas
- KA : Kualitas audit
- ε : *Error*

Definisi Variabel Operasional

- Opini Audit *Going Concern*

  Opini audit modifikasi mengenai *going concern* merupakan opini audit yang dalam pertimbangan auditor terdapat ketidakmampuan atau ketidakpastian signifikan atas kelangsungan hidup perusahaan dalam menjalankan operasinya pada kurun waktu yang pantas, tidak lebih dari satu tahun sejak tanggal laporan keuangan yang sedang diaudit (SA seksi 341).

Perusahaan yang mendapat opini *going concern* diberi kode 1, sedangkan perusahaan yang tidak mendapat opini *going concern* diberi kode 0.

- Pertumbuhan Perusahaan

  Rasio pertumbuhan laba yang digunakan untuk mengukur pertumbuhan perusahaan adalah sebagai berikut (Alichia, 2013):

  Growth = $\frac{\text{Laba Bersih}_{t} - \text{Laba bersih}_{t-1}}{\text{Laba Bersih}_{t-1}}$ ……..(2)

- Rasio *current ratio* yang digunakan untuk mengukur likuiditas adalah sebagai berikut (Widyantari, 2011):

  Current Ratio = $\frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}}$ …… (3)

Teknik Analisa Data

Data diolah dengan menggunakan regresi logistik

HASIL

Tabel 1. Variabel Persamaan

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I.for EXP(B)	
								Lower	Upper
Step 1[a]	GROWTH	.041	.040	1.057	1	.304	1.042	.963	1.128
	LK	-.064	.067	.930	1	.335	.938	.823	1.069
	KA	3.394	.860	15.587	1	.000	29.787	5.524	160.616
	Constant	-2.970	.748	15.778	1	.000	.051		

Sumber: data diolah SPSS (2017)

Berdasarkan Tabel di atas dapat diinterpretasikan hasil sebagai berikut ini:

- Hasil pengujian menunjukkan variabel pertumbuhan perusahaan yang diproksikan dengan pertumbuhan laba memiliki koefisien regresi positif sebesar 0,041 dengan tingkat signifikansi 0,304 yang lebih besar dari (5%). Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh pada opini audit *going concern* atau dengan kata lain H_1 ditolak.
- Hasil pengujian menunjukkan variabel likuiditas yang diproksikan dengan *current ratio* memiliki koefisien regresi negatif sebesar -0,064 dengan tingkat signifikansi 0,335 yang lebih besar dari (5%). Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel likuiditas tidak berpengaruh pada opini audit *going concern* atau dengan kata lain H_2 ditolak.
- Hasil pengujian menunjukkan variabel kualitas audit yang diukur dari berafiliasi atau tidak dengan KAP Big10 memiliki koefisien regresi positif sebesar 3,394
- dengan tingkat signifikansi 0,000 yang lebih kecil dari (5%). Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas audit berpengaruh secara positif pada opini audit *going concern* atau dengan kata lain H_3 diterima.

PEMBAHASAN

Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan terhadap Opini Audit *Going Concern*

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh terhadap penerimaan opini audit *going concern*. Hasil tersebut tidak mendukung hipotesis pertama di dalam penelitian ini. Pertumbuhan perusahaan itu berfokus pada jangka pendek, bukan jangka panjang oleh karena sebagai auditor harus melihat hal-hal yang jauh kedepannya, pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh terhadap opini audit *going concern.* Hal ini berarti jika perusahaan mengalami laba bersih yang negatif dalam jumlah tertentu dan tempo waktu tertentu, auditor tidak memberikan opini audit *going concern,* karena kerugian yang dialami oleh perusahaan

disebabkan oleh banyak hal misalkan ada hutang yang jatuh tempo yang harus dibayarkan sehingga mengurangi pendapatan perusahan. Tetapi perusahaan yang dapat mengalami laba bersih positif berarti dapat mengelola pendapatan dan bebannya dengan baik, sehingga investor, kreditor, dan pihak ketiga lainnya tidak perlu ragu akan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya. Kenaikan atau penurunan laba tidak memberikan efek secara signifikan dalam mempengaruhi auditor untuk memberikan opini audit *going concern*.

Hasil penelitian tersebut sejalan dengan temuan penelitian yang dilakukan oleh Santosan dan Wedari (2007), Alichia (2013) dan Sutedja (2010) yang menyatakan bahwa pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh pada opini audit *going concern.*

Pengaruh Likuiditas terhadap Opini Audit *Going Concern*

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa likuiditas tidak berpengaruh terhadap penerimaan opini audit *going concern*. Hasil penelitian ini bertentangan atau tidak mendukung hipotesis kedua di dalam penelitian ini. Likuiditas dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan *current ratio*. Makin rendah nilai *current ratio* menunjukkan semakin rendah kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya. Tetapi dari hasil penelitian dibuktikan jika apabila perusahaan tidak dapat melunasi kewajiban jangka pendeknya, maka belum tentu perusahaan tidak dapat melanjutkan kelangsungan hidup usahanya, auditor dalam memberikan opini nya menilai dari keseluruhan performa perusahaan dalam melunasi segala hutangnya baik yang jangka pendek maupun jangka panjang. Fokus likuiditas yang jangka pendek saja juga ikut berpengaruh terhadap ditolaknya hipotesis ini.

Hasil penelitian tersebut sejalan dengan temuan penelitian yang dilakukan oleh Widyantari (2011) yang menyatakan bahwa likuiditas tidak berpengaruh, begitu juga dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Sutedja (2010) menemukan likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap penerimaan opini audit *going concern.*

Pengaruh Kualitas Audit terhadap Opini Audit *Going Concern*

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa kualitas audit berpengaruh secara positif terhadap penerimaan opini audit *going concern*. Hasil penelitian ini mendukung hipotesis ketiga di dalam penelitian ini. Kualitas audit yang diukur dengan melihat perusahaan yang menggunakan jasa KAP yang berafiliasi dengan KAP *Big10,* hal ini berarti KAP yang berafiliasi dengan KAP *Big10* lebih cenderung menerbitkan opini audit *going concern* pada perusahaan yang mengalami *financial distress* dibandingkan KAP *non-Big10*. Hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa kualitas audit dapat dijadikan sebagai faktor yang dapat memengaruhi opini audit *going concern*. Hal ini berarti bahwa KAP yang berafiliasi dengan KAP *Big10* memberikan kualitas audit yang lebih baik dan bersikap independen dalam mengeluarkan opini audit *going concern*.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Januarti (2009) yang menemukan jika kualitas audit memiliki pengaruh terhadap penerimaan opini audit *going concern*.

KESIMPULAN

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian, landasan teori, hipotesis dan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan:

1. Pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh terhadap penerimaan opini audit *going concern*. Jadi jika perusahaan mengalami pertumbuhan laba yang negatif dalam jangka waktu tertentu tidak mempengaruhi auditor dalam memberikan opini auditnya. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Santosa dan Wedari (2007), Alichia (2013) dan Sutedja (2010).
2. Likuiditas tidak berpengaruh terhadap penerimaan opini audit *going concern.* Walaupun nilai likuiditas yang rendah berarti adanya kemungkinan perusahaan tidak dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya, tetapi auditor memberikan opini auditnya bukan saja dilihat dari kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek, tetapi juga kemampuan perusahaan dalam memenuhi segala kewajibannya, baik yang jangka pendek maupun yang jangka panjang. Hal ini sejalan

dengan penelitian yang dilakukan oleh Widyantari (2011) dan Sutedja (2010).

3. Kualitas audit berpengaruh secara positif terhadap penerimaan opini audit *going concern.* Hal ini berarti KAP yang berafiliasi dengan KAP *Big10* memberikan kualitas audit yang lebih baik dan lebih independen dalam memberikan opini audit *going concern* nya dibandingkan dengan KAP yang tidak berafiliasi dengan KAP *Big10*. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Januarti (2009).

DAFTAR PUSTAKA

Alichia, Y. P. 2013. Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, dan Opini Audit Tahun Sebelumnya Terhadap Opini Audit Going Concern. JurnalAkuntansi, (Online), Vol. 1, No. 1, (http://ejournal.unp.ac.id/students/index.php/akt/search/authors/view?firstName=Yashinta&middleName=Putri&lastName=Alichia&affiliation=Program%20Studi%20Akuntansi%0D%0AFakultas%20Ekonomi%20UNP&country= ID, diakses 10 Mei 2017)

Arma, E. U. (2008). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Penerimaan Opini Audit *Going Concern* (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia). Thesis Universitas Negeri Padang, (Online), (http://ejournal.unp.ac.id/students/index.php/akt/article/viewFile/679/436, diakses 15 Juli 2017)

Ghozali, I. (2006). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Khotimah, O. R. K. (2015). Pengaruh Kualitas Audit, Kondisi Keuangan Perusahaan, Opini Audit Tahun Sebelumnya dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Opini Audit *Going Concern* (Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2011-2013). Naskah Publikasi, (Online), (http://eprints.ums.ac.id/39189/1/NASKAH%20PUBLIKASI.pdf, diakses 17 Agustus 2017)

Praptitorini, M. D., & Januarti, I. (2011). Analisis Pengaruh Kualitas Audit, Debt Default, dan Opinion Shopping terhadap Penerimaan Opini Going Concern. Jurnal UNDIP, (Online),

(file:///C:/Users/USER/Downloads/157-248-2-PB.pdf, diakses 10 Mei 2017)

Ramadhany, A. (2004). "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan Opini Going Concern Pada Perusahaan Manufaktur Yang Mengalami Financial Distress di BEJ". Thesis Program Magister Akuntansi, (Online), (http://eprints.undip.ac.id/35058/1/JMAKSI_Agt_2004_10_Alexander_Rama dhany.pdf, diakses 07 Mei 2017)

Santosa, A. F., & Wedari, L. K. (2007). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Kecenderungan Penerimaan Opini Audit Going Concern. Jurnal Ilmiah Akuntansi, (Online), (http://journal.uii.ac.id/index.php/JAAI/article/view/217/213, diakses 06 Mei 2017)

Saptyohadi, O. (2008). Pengaruh Kualitas Audit dan *Going Concern* terhadap Opini Audit, (Online), (http://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/7054, diakses 01 September 2017)

SA seksi 508 (2002). Laporan Auditor atas Laporan Keuangan Audit

SA seksi 341 (2011). Pertimbangan Auditor atas Kemampuan Entitas dalam Mempertahankan Kelangsungan Hidupnya

Setyarno, E. K., Januarti, I., & Faisal. (2006). Pengaruh Kualitas Audit, Kondisi Keuangan Perusahaan, Opini Audit Tahun Sebelumnya, Pertumbuhan Perusahaan terhadap Opini Audit Going Concern, (Online), (https://smartaccounting.files.wordpress.com/2011/03/k-audi02.pdf, diakses 07 Mei 2017)

Susanto, Y. K. (2009). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penerimaan Opini Audit *Going Concern* pada Perusahaan Publik Sektor Manufaktur. Jurnal Bisnis dan Akuntansi, (Online), (http://www.tsm.ac.id/JBA/JBA11.3Desember2009/2_Artikel_JBA11.3Dese mber2009.pdf, diakses 23 September 2017)

Sutedja, C. (2010). Faktor- Faktor yang Berpengaruh Terhadap Pemberian Opini Audit *Going Concern* pada Perusahaan Manufaktur. Jurnal AkuntansiKontemporer, (Online), (http://journal.wima.ac.id/index.php/JAKO/article/view/442/415, diakses 05 Agustus 2017)

Widyantari, A. A. A. P. (2011). Opini Audit Going Concern dan Faktor-Faktor yangMemengaruhi: Studi pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia.Thesis. Universitas Udayana, (Online), (http://pps.unud.ac.id/thesis/pdf_thesis/unud-790-tesisputriwidyantari.pdf, diakses 13 Juli 2017)

Yusnaini. 2011. *Agency Theory* dan *Management Control Systems* dalam Konteks Budaya Asia. Jurnal Ekonomi dan Informasi Akuntansi,

(Online), (http://news.palcomtech.com/wp-content/uploads/2012/01/YUSNAINI-JEO1012011.pdf, diakses 27 September 2017

ANALISIS FAKTOR AUDIT MUTU INTERNAL ISO 9001:2015

Septiani Fransisca
Sabeli Aliya
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang
Email: septiani.fransisca@binadarma.ac.id
sably@binadarma.ac.id

Abstract: *Many companies have implemented ISO 9001: 2015 but no research has focused on the factors that make up the internal audit quality variables. This research took place at the Rumah Sakit Umum Daerah of Kayu Agung of Ogan Komering Ilir Regency. This research uses quantitative descriptive method. The population is stakeholders related to the entity, the sample using cluster sampling and simple random sampling. The data used are primary data derived from the dispersed questionnaire. The distribution of questionnaire was conducted in 2018. The technique of data analysis using normality test and factor analysis. In analyzing the researchers using KMO and Bartletts Test, Communalities, Anti-Image Matrices, The Scree Plot, and Component Matrix. Factors tested consisted of customer focus, leadership, HR involvement, process approach, continuous improvement, fact-based decision making, and stakeholder relationships. The results showed all the factors have a very good correlation of above 0.870 to the variables studied.*

Keywords: *Audit Mutu Internal, ISO 9001:2015, Analisis Faktor*

PENDAHULUAN

Laju arus globalisasi yang kian cepat dan padat ini, menyebabkan kebutuhan manusia menjadi semakin beragam serta kompleks sifatnya. Berbagai hal bisa saja tersaji dengan cepat (*instant*), namun tetap terkendali. Artian terkendali di sini adalah adanya pengaturan yang baik serta profesional di belahan bumi manapun. Menelaah hal ini maka dibutuhkan standar baku atau layanan terpadu yang mampu menghasilkan produk dan jasa seragam serta bisa difungsikan dimana pun keberadaan kita. Standar baku universal inilah yang kemudian disebut ISO. Merupakan kepanjangan dari *International Organization for Standardization* (Suryatama, 2014).

Kualitas pada saat ini banyak digunakan sebagai strategi dalam memenangkan persaingan. Menawarkan produk/jasa dengan kualitas yang relatif lebih tinggi dan harga yang relatif sama dari pesaing dapat

menjadi modal bagi entitas untuk memperluas pangsa pasarnya. Namun kualitas juga bisa menjadi pemborosan bagi entitas. Produk berkualitas rendah (tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan) akan membutuhkan berbagai tambahan sumber daya (tenaga, bahan, waktu, dan sebagainya) untuk menjadikan produk/jasa tersebut mencapai kualitas yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Oleh sebab itu, produk/jasa yang dihasilkan dengan kualitas yang rendah merupakan salah satu sumber pemborosan bagi perusahaan (Bayangkara, 2016).

Penerapan Sistem Manajemen Mutu di Indonesia telah memberikan dampak yang baik bagi semua jenis entitas yang ada di Indonesia. Peningkatan mutu tak jarang menjadi prasyarat dalam penilaian baik oleh pemerintah maupun pengguna. Jaminan mutu kualitas produk maupun jasa dalam negeri diperoleh dari penerapan sistem mutu secara berkesinambungan. Peran auditor melalui audit internal sangat dibutuhkan untuk menjaga keberlangsungan kualitas entitas.

Audit sangat bermanfaat bagi entitas untuk menjaga konsistensinya terhadap efisiensi serta efektifitas yang selama ini telah berhasil diraih, baik entitas dalam sektor komersil maupun entitas dalam sektor publik. Melalui audit diketahui sampai sejauh mana para penanggung jawab di entitas harus bekerja sesuai dengan ketentuan kerja, standar yang ditetapkan, prosedur dan instruksi kerja yang nyata. Selain itu juga harus memenuhi kondisi lingkungan kerja yang harus dipatuhi dan disiplin terhadap dokumen-dokumen yang digunakan. Karena audit memiliki prinsip bahwa pengecekan terhadap auditi harus memberikan bukti-bukti yang nyata (Priyadi, 2012).

Adanya penerapan ISO 9001:2015 disinyalir dapat meminimalkan risiko pada lingkungan Rumah Sakit Umum Daerah Kayu Agung Kabupaten Ogan Komering Ilir. Selain itu, sebagai salah satu instansi pemerintah yang menjadi andalan masyarakat Kabupaten Ogan Komering Ilir, maka RSUD Kayu Agung berbenah diri dengan mengikuti sertifikasi ISO 9001:2015 demi meningkatkan pelayanan kepada masyarakat. ISO 9001:2015 dianggap mampu memperbaiki bukan hanya dari internal tetapi juga bagi pihak eksternal. Karena itulah, sangat menarik untuk mengetahui bagaimana analisis faktor audit mutu internal

ISO 9001:2015 pada RSUD Kayu Agung Kabupaten Ogan Komering Ilir dengan cara audit internal.

Agar tidak menyimpang jauh dari permasalahan diatas, maka disini peneliti membatasi permasalahan hanya yang terkait dengan analisis faktor Audit Mutu Internal ISO 9001:2015 pada RSUD Kayu Agung Kabupaten Ogan Komering Ilir dengan berfokus pada pelanggan, kepemimpinan, keterlibatan sumber daya manusia, pendekatan proses, perbaikan yang berkelanjutan, pembuatan keputusan berdasarkan fakta, serta hubungan dengan pemangku kepentingan.

KAJIAN PUSTAKA

Definisi ISO

Menurut pengertiannya, ISO adalah sebuah kata yang berasal dari bahasa Yunani (Greek), yaitu *isos* yang berarti 'sama' atau '*equal*'. Awalan kata "iso-" juga banyak kita jumpai misalnya pada kata "*isometric"*, "*isomer*", "*isonomy*" dan sebagainya. Banyak pihak yang melihat ketidakcocokan antara nama lengkap "*International Organization for Standardization*" dengan kependekannya yaitu 'ISO' yang lazimnya disingkat 'IOS'. Anggapan itu akan menjadi benar bila penetapan nama didasarkan pada kependekan atau singkatan. Akhirnya, sebutan ISO bukan lagi suatu kependekan, tetapi merupakan nama sebuah organisasi berkelas internasional (Suryatama, 2014).

ISO sebagai nama satuan organisasi juga dimaksudkan untuk menghindari penyingkatan bila diterjemahkan ke dalam bahasa lain dari Negara-negara anggota. Misalnya ISO menjadi IOS dalam bahasa inggris, atau OIN (*Organisation Internationale de Normalisation*) dalam bahasa Prancis. Ataupun menjadi OSI (Organisasi Standardisasi Internasional) dalam bahasa Indonesia. Karenanya, apapun berbagai bahasa yang digunakan, organisasi ini tetap berjulukan ISO. Dengan begitu, ISO dapat disimpulkan sebagai koordinasi standar kerja internasional, publikasi standar harmonisasi internasional, dan promosi pemakaian standar internasional (Suryatama, 2014).

ISO 9001

ISO 9001 adalah *Quality Management System*, atau Sistem Penjaminan Mutu. ISO 9001 merupakan mekanisme standar yang disusun, disepakati,

dan diterapkan oleh suatu organisasi dalam menjalankan aktivitas suatu entitas. Sistem ISO 9001 menjelaskan bagaimana entitas beroperasi. Bagaimana pekerjaan mengalir dari satu aktivitas ke aktivitas lain. Penanganan pekerjaan mulai dari pelanggan, input ke dalam masing-masing proses, dan output yang dihasilkan dari setiap proses. Parameter-parameter fisik dari hasil pekerjaan , yang menentukan apakah hasil tersebut memenuhi prasyarat kualitas yang ditentukan dan disepakati atau belum. Penerapan implementasi ISO 9001 tidak hanya sekedar *copy paste* prosedur yang ditetapkan. Jika perusahaan ingin mendapatkan nilai tambah dari sistem ISO 9001, implementasinya harus benar-benar dijalankan secara maksimal dan memerlukan komitmen manajemen yang bagus (Suryatama, 2014).

Manfaat Standar Internasional

Berikut ini merupakan manfaat-manfaat yang dapat dirasakan entitas jika menerapkan Standar Internasional menurut Suryatama (2014):

- Penghematan biaya, standar internasional membantu mengoptimalkan operasional usaha entitas;
- Meningkatkan kepuasan pelanggan, standar internasional membantu meningkatkan kualitas, serta meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan penjualan;
- Akses ke pangsa pasar baru, standar internasional membantu mencegah hambatan perdagangan dan membuka pasar global;
- Peningkatan pangsa pasar, standar internasional membantu meningkatkan produktivitas dan keunggulan kompetitif.
- Manfaat lingkungan, standar internasional membantu mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan.

ISO 9001:2015

Menurut Bayangkara (2016) standar ini mendasarkan Manajemen Kualitas pada 7 (tujuh) prinsip manajemen kualitas yang terdiri atas:

- Fokus pada Pelanggan;
- Kepemimpinan;
- Keterlibatan Sumber Daya Manusia;
- Pendekatan Proses;
- Perbaikan yang Berkelanjutan;
- Pembuatan Keputusan berdasarkan Fakta;
- Hubungan dengan Pemangku Kepentingan.

Audit

Audit adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis oleh pihak yang independen, terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen beserta catatan-catatan pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya, dengan tujuan untuk dapat memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut (Agoes, 2014).

Audit adalah suatu proses sistematik untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara objektif mengenai pernyataan-pernyataan tentang kegiatan dan kejadian ekonomi dengan tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan, serta penyampaian hasil-hasilnya kepada pemakai yang berkepentingan (Mulyadi, 2016).

METODE

Metode deskriptif kuantitatif merupakan metode yang digunakan dalam penelitian ini. Karena dalam penelitian ini data penelitian berupa angka-angka dan kemudian dianalisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2014). Populasi dalam penelitian ini adalah *stakeholders* (pihak-pihak

yang berkepentingan) pada RSUD Kayu Agung Kabupaten Ogan Komering Ilir. Populasi dapat berasal dari manajemen Rumah Sakit, Tenaga Medis, Tenaga Non Medis, Pasien, Masyarakat, pihak instansi lain, dsb. Sedangkan sampel dalam penelitian menggunakan dua teknik sampling. Pertama menggunakan *Cluster Sampling* (Sampling Area) terhadap lingkungan Rumah Sakit yang cukup besar. Sehingga responden diambil dari perwakilan masing-masing bagian yang ada di Rumah Sakit. Setelah di *Cluster Sampling*, peneliti kemudian menggunakan *Simple Random Sampling* (Sampling Acak Sederhana) maksudnya ketika peneliti telah ke Bagian Poli tertentu yang ada pada Rumah Sakit, maka siapapun pihak *Stakeholders* yang bersedia mengisi kuisioner akan dipersilahkan untuk mengisi kuisioner hingga jumlah kuisioner dirasa cukup mewakili dari bagian tersebut (Sugiyono, 2014).

Sumber Data

Pengumpulan data yang langsung dilakukan oleh peneliti terhadap sumber data dinamakan data primer (Sugiyono, 2014). Penelitian ini didukung oleh data primer dengan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Pertama, peneliti melakukan wawancara pada bagian terkait, kemudian menyebarkan kuisioner kepada sampel yang dituju. Penyebaran kuisioner berfokus pada faktor-faktor Audit Mutu Internal ISO 9001:2015. Tipe pengisian kuisioner adalah *Self Administrated Questionnaire*, dimana kuisioner diisi sendiri oleh subjek penelitian. Dalam hal ini adalah pihak *Stakeholders* yang terkait dengan RSUD Kayu Agung Kabupaten Ogan Komering Ilir.

Teknik Analisis Data

Data-data yang didapatkan hasil kuisioner kemudian akan diuji normalitasnya menggunakan Uji Normal Kolmogorov-Smirnov. Uji normalitas data ini sebaiknya dilakukan sebelum data diolah berdasarkan model penelitian. Uji normalitas ini bertujuan untuk mengetahui distribusi data dalam variabel yang akan digunakan dalam

penelitian. Data yang baik dan layak digunakan dalam penelitian adalah data yang memiliki distribusi normal (Sujarweni, 2016).

Setelah mendapatkan hasil uji normalitas, maka tahapan berikutnya adalah melakukan analisis data. Penulis dalam kesempatan ini menggunakan teknis analisis faktor dalam melakukan analisa data. Analisis faktor menurut Sujarweni (2016) merupakan analisis statistik yang bertujuan untuk mengidentifikasikan, mengelompokkan, dan meringkas faktor-faktor yang merupakan dimensi suatu variabel, definisi dan sebuah fenomena tertentu. Fungsi lain analisis faktor adalah dapat mengurangi atau peringkasan sejumlah variabel menjadi lebih kecil jumlahnya. Pengurangan dilakukan dengan cara melihat interdependensi beberapa variabel yang dapat dijadikan satu yang disebut faktor, sehingga nantinya akan diperoleh variabel-variabel atau faktor-faktor yang dominan atau penting untuk dianalisis lebih lanjut.

Analisa menggunakan analisis faktor tidak terdapat variabel bebas dan variabel tergantung/terikat, karena analisis faktor tidak mengklasifikasikan variabel ke dalam kategori variabel bebas dan variabel tergantung/terikat, melainkan mencari hubungan interdependensi antar variabel agar dapat mengidentifikasikan dimensi-dimensi atau faktor-faktor yang menyusunnya (Sujarweni, 2016).

HASIL

Uji Normalitas Data

Uji normalitas data ini sebaiknya dilakukan sebelum data diolah berdasarkan model penelitian. Uji normalitas ini bertujuan untuk mengetahui distribusi data dalam variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Data yang baik dan layak digunakan dalam penelitian adalah data yang memiliki distribusi normal. Normalitas data dapat dilihat dengan menggunakan Uji Normal Kolmogorov-Smirnov (Sujarweni, 2016). Dalam penelitian ini data telah diuji normalitasnya dan mendapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 1.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Faktor_1	Faktor_2	Faktor_3	Faktor_4	Faktor_5	Faktor_6	Faktor_7
N		93	93	93	93	93	93	93
Normal Parameters[a,b]	Mean	12.67	12.30	13.41	13.43	14.08	13.82	13.52
	Std. Deviation	3.797	4.388	3.902	4.385	3.618	4.366	4.622
Most Extreme Differences	Absolute	.120	.119	.109	.115	.128	.134	.121
	Positive	.080	.119	.066	.069	.071	.083	.080
	Negative	-.120	-.118	-.109	-.115	-.128	-.134	-.121
Kolmogorov-Smirnov Z		1.161	1.151	1.048	1.107	1.232	1.289	1.162
Asymp. Sig. (2-tailed)		.135	.141	.222	.172	.096	.072	.134

a. Test distribution is Normal. b. Calculated from data.

Dari hasil perhitungan menggunakan *one-sample Kolmogorov-Smirnov Test* menunjukkan bahwa Sig data untuk Faktor_1 (Fokus pada Pelanggan) adalah sebesar 0.135 maka lebih besar dari 0.005 sehingga sebaran data dikatakan normal. Hasil Sig data untuk Faktor_2 (Kepemimpinan) adalah sebesar 0.141 > 0.005 sehingga dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal. Hasil Sig data untuk Faktor_3 (Keterlibatan Sumber Daya Manusia) adalah sebesar 0.222 > 0.005 sehingga dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal. Hasil Sig data untuk Faktor_4 (Pendekatan Proses) adalah sebesar 0.172 > 0.005 sehingga dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal. Hasil Sig data untuk Faktor_5 (Perbaikan yang berkelanjutan) adalah sebesar 0.096 > 0.005 sehingga dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal. Hasil Sig data untuk Faktor_6 (Pembuatan Keputusan Berdasarkan Fakta) adalah sebesar 0.072 > 0.005 sehingga dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal. Dan begitu pula hasil Sig data untuk Faktor_7

(Hubungan dengan Pemangku Kepentingan) adalah sebesar 0.134 > 0.005 sehingga dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal. Hal ini membuat peneliti dapat melakukan uji analisis ke tahap berikutnya menggunakan analisis faktor.

Hasil Analisis Faktor

Output bagian KMO and Bartletts Test

KMO merupakan suatu nilai yang merupakan ukuran untuk kelayakan data. Nilai KMO yang kecil mengindikasikan bahwa penggunaan analisis faktor harus dipertimbangkan kembali, karena korelasi antar peubah asal tidak dapat diterangkan oleh peubah lain (Sujarweni, 2016). Kriteria pengukuran bahwa KMO sebesar 0.9 adalah sangat bagus; 0.8 adalah bagus; 0.7 adalah cukup; 0.6 adalah kurang; 0.5 adalah jelek; dan di bawah 0.5 tidak dapat diterima. Jika besar KMO lebih dari 0.5 maka penggunaan analisis faktor sudah cocok untuk data tersebut.

Tabel 2.

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.901
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	698.455
	df	21
	Sig.	.000

Dari tabel KMO and Bartlett's Test didapat nilai KMO sebesar 0.901. Ini berarti bahwa analisis Faktor sangat bagus untuk menganalisis matrix data yang bersangkutan.

Output bagian Communalities

Komunalitas merupakan proporsi keragaman peubah asal ke-I yang dapat dijelaskan oleh faktor umum, dan sisanya yang tidak dapat

dijelaskan oleh faktor umum dijelaskan oleh faktor khusus yang melalui ragam khusus (*Spesific Variance*).

Tabel 3.
Communalities

	Initial	Extraction
Fokus Pada Pelanggan	1.000	.792
Kepemimpinan	1.000	.823
Keterlibatan SDM	1.000	.757
Pendekatan Proses	1.000	.868
Perbaikan Berkelanjutan	1.000	.802
Pembuatan Keputusan berdasarkan Fakta	1.000	.770
Hubungan dengan Pemangku Kepentingan	1.000	.786

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Komunalitas adalah jumlah varian yang disumbangkan oleh suatu variabel dengan seluruh variabel lainnya dalam analisis. Bisa juga disebut propoesi atau bagian dari varian yang dijelaskan oleh *common factor* atau besarnya sumbangan suatu faktor terhadap varian seluruh variabel.

Dari tabel "communalities" di atas, maka pada kolom Extraction bisa dijelaskan bahwa Faktor 'Berfokus pada Pelanggan' terhadap jumlah seluruh varians adalah sebesar 0.792. Demikian pula halnya dengan variabel lainnya. Faktor 'Kepemimpinan' terhadap jumlah seluruh varians adalah sebesar 0.823 terhadap seluruh varians. Faktor 'Keterlibatan SDM' terhadap jumlah seluruh varians adalah sebesar 0.757 terhadap seluruh varians. Faktor 'Pendekatan Proses' terhadap jumlah seluruh varians adalah sebesar 0.868 terhadap seluruh varians. Faktor 'Perbaikan Berkelanjutan' terhadap jumlah seluruh varians adalah sebesar 0.802 terhadap seluruh varians. Faktor 'Pembuatan Keputusan berdasarkan Fakta' terhadap jumlah seluruh varians adalah sebesar 0.770 terhadap seluruh varians. Dan Faktor 'hubungan dengan Pemangku Kepentingan' terhadap jumlah seluruh varians adalah sebesar 0.786 terhadap seluruh varians.

Output bagian Anti-Image Matrices

Berikut ini merupakan data hasil output Anti-Image Matrices:

Tabel 4.
Anti-image Matrices

		Fokus Pada Pelanggan	Kepemimpinan	Keterlibatan SDM	Pendekatan Proses	Perbaikan Berkelanjutan	Pembuatan Keputusan berdasarkan Fakta	Hubungan dengan Pemangku Kepentingan
Anti-image Covariance	Fokus Pada Pelanggan	.215	-.096	-.011	-.042	-.019	.051	-.042
	Kepemimpinan	-.096	.174	-.089	.008	.002	-.046	-.009
	Keterlibatan SDM	-.011	-.089	.231	-.060	-.010	-.058	.061
	Pendekatan Proses	-.042	.008	-.060	.161	-.071	-.009	-.057
	Perbaikan Berkelanjutan	-.019	.002	-.010	-.071	.231	-.034	-.052
	Pembuatan Keputusan berdasarkan Fakta	.051	-.046	-.058	-.009	-.034	.253	-.095
	Hubungan dengan Pemangku Kepentingan	-.042	-.009	.061	-.057	-.052	-.095	.208
Anti-image Correlation	Fokus Pada Pelanggan	.899[a]	-.497	-.047	-.224	-.084	.220	-.200
	Kepemimpinan	-.497	.880[a]	-.444	.049	.009	-.221	-.048
	Keterlibatan SDM	-.047	-.444	.885[a]	-.309	-.044	-.242	.280
	Pendekatan Proses	-.224	.049	-.309	.910[a]	-.370	-.043	-.311
	Perbaikan Berkelanjutan	-.084	.009	-.044	-.370	.941[a]	-.142	-.236
	Pembuatan Keputusan berdasarkan Fakta	.220	-.221	-.242	-.043	-.142	.906[a]	-.416
	Hubungan dengan Pemangku Kepentingan	-.200	-.048	.280	-.311	-.236	-.416	.886[a]

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Perhatikanlah baris *Anti-Image Correlation,* dimana nilai MSA ditandai dengan huruf a. Rincian hasilnya sebagai berikut:

- Fokus pada Pelanggan 0.899 > 0.5
- Kepemimpinan 0.880 > 0.5
- Keterlibatan Sumber Daya Manusia 0.885 > 0.5
- Pendekatan Proses 0.910 > 0.5
- Perbaikan yang Berkelanjutan 0.941 > 0.5
- Pembuatan Keputusan berdasarkan Fakta 0.906 > 0.5

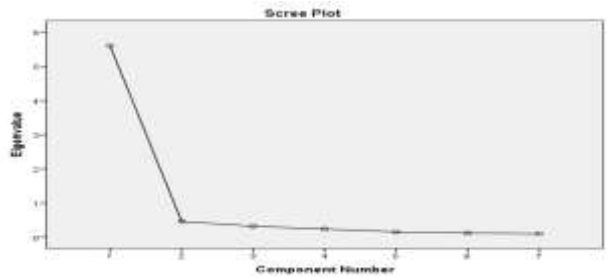
- Hubungan dengan Pemangku Kepentingan 0.886 > 0.5

Berdasarkan hasil rangkuman MSA di atas, maka semua variabel dapat dianalisis lebih lanjut karena masing-masing nilainya lebih besar dari 0.5.

Output bagian Sree Plot

Scree plot merupakan plot dari eigen value sebagai sumbu vertical dan banyaknya faktor sebagai sumbu horizontal, untuk menentukan banyaknya faktor yang bisa ditarik (*factor extraction*). Berikut ini merupakan hasil dari Scree Plot:

Gambar 1.



Hasil percobaan di atas menunjukkan bahwa titik pada tempat dimana The Scree mulai terjadi, menunjukkan banyaknya faktor yang benar. Hal ini ditunjukkan pada saat The Scree mulai merata/mendatar. Bisa kita lihat garis yang muncul pada gambar The Scree lebih didominasi oleh garis mendatar, menandakan bahwa faktor yang dianalisis sangatlah tepat.

Output bagian Component Matrix

Berikut ini merupakan hasil dari *Component Matrix*:

Tabel 5.
Component Matrix[a]

	Component
	1
Fokus Pada Pelanggan	.890
Kepemimpinan	.907

Keterlibatan SDM	.870
Pendekatan Proses	.932
Perbaikan Berkelanjutan	.895
Pembuatan Keputusan berdasarkan Fakta	.878
Hubungan dengan Pemangku Kepentingan	.886

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Dapat kita lihat bersama bahwa korelasi antar variabel independen dengan faktor yang hendak membentuknya. Faktor 'Fokus pada Pelanggan' memiliki korelasi 0.890 terhadap variabel. Faktor 'Kepemimpinan' memiliki korelasi 0.907 terhadap variabel. Faktor 'Keterlibatan SDM' memiliki korelasi 0.870 terhadap variabel. Faktor 'Pendekatan Proses' memiliki korelasi 0.932 terhadap variabel. Faktor 'Perbaikan Berkelanjutan' memiliki korelasi 0.895 terhadap variabel. Faktor 'Pembuatan Keputusan berdasarkan Fakta' memiliki korelasi 0.878 terhadap variabel. Dan faktor 'Hubungan dengan Pemangku Kepentingan' memiliki korelasi 0.886 terhadap variabel.

PEMBAHASAN

Hubungan Interdependensi Faktor-Faktor yang Menyusun Variabel Audit Mutu Internal ISO 9001:2015

Menurut Bayangkara (2016) bahwa banyaknya organisasi yang telah menerapkan ISO 9001 sebagai standar untuk mengembangkan sistem manajemen kualitasnya dimana akan terintegrasi ke dalam strategi bisnis entitas itu sendiri. Penerapan standar ini sangat membantu tercapainya tujuan strategi bisnis perusahaan. Hal ini berarti bahwa telah terjadi peningkatan nilai tambah terhadap entitas.

Faktor-faktor yang membentuk ISO 9001:2015 antara lain berfokus pada pelanggan, kepemimpinan, keterlibatan SDM, pendekatan proses, perbaikan berkelanjutan, pembuatan keputusan berdasarkan fakta, serta hubungan dengan pemangku kepentingan. Semua faktor ini ketika diuji pada *stakeholders* RSUD Kayu Agung Kabupaten Ogan

Komering Ilir, menunjukkan hasil yang sejalan dengan teori. Semua faktor yang membentuk variabel memiliki korelasi di atas 0.870. Ini artinya faktor-faktor yang membentuk Variabel Audit Mutu Internal ISO sudah sangat baik. Hasil The Scree Plot juga menunjukkan konsistensi sumbu horizontal yang jelas. Gambar The Scree Plot juga menunjukkan apakah faktor-faktor yang membentuk sudah benar. Garis menunjukkan nyaris horizontal sempurna, hal ini berarti memang faktor berfokus pada pelanggan, kepemimpinan, keterlibatan SDM, pendekatan proses, perbaikan berkelanjutan, pembuatan keputusan berdasarkan fakta, serta hubungan dengan pemangku kepentingan yang dikembangkan pada banyak Audit Mutu Internal memanglah sesuai untuk mewakili Manajemen Kualitas suatu entitas.

Audit mutu internal ISO 9001:2015 pada RSUD Kayu Agung Kabupaten Ogan Komering Ilir bisa dikatakan telah memiliki faktor-faktor yang tepat untuk mewakili variabelnya. *Stakeholders* yang memiliki kepentingan terhadap pihak RSUD Kayu Agung Kabupaten Ogan Komering Ilir dapat memantau mutu internal RSUD dengan mengamati ketujuh faktor dalam penelitian ini.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil beberapa uji dan pembahasan yang dijelaskan sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa faktor-faktor seperti berfokus pada pelanggan, kepemimpinan, keterlibatan SDM, pendekatan proses, perbaikan berkelanjutan, pembuatan keputusan berdasarkan fakta, serta hubungan dengan pemangku kepentingan merupakan faktor-faktor yang sangat tepat untuk mewakili Audit Mutu Internal ISO 9001:2015. Korelasi dari hasil pengujian menunjukkan hasil yang sangat memadai. Maka kita bisa meyakini kesemua faktor ini jika sebuah entitas jenis manapun mampu mewujudkan dengan maksimal, bukan tidak mungkin kualitas terbaiklah yang akan dihasilkan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Agoes, Sukrisno. 2014. *Auditing Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik Edisi ke 4 Buku 1.* Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Bayangkara, IBK. 2016. *Audit Manajemen Prosedur dan Implementasi Edisi 2*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Priyadi, Gilang. 2012. *Panduan Audit Sistem Mutu*. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara.

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Sujarweni, V.Wiratna. 2016. *Kupas Tuntas Penelitian Akuntansi dengan SPSS*. Yogyakarta: Penerbit Pustaka Baru Press.

Suryatama, Erwin. 2014. *Aplikasi ISO Sebagai Standar Mutu*. Jakarta: Penerbit Kata Pena.

PENGARUH KOMISARIS INDEPENDEN, KOMITE AUDIT DAN KUALITAS AUDIT TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK (STUDI EMPIRIS PADA SEKTOR INDUSTRI BARANG KONSUMSI YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2012-2016)

Mutya Sakina Mahareny
Anita Wijayanti
Endang Masitoh W
Universitas Islam Batik Surakarta
Email: bayuzala@gmail.com

Abstract: *Tax avoidance can lead to loss of reputation and corporate image, and a decline in stock prices (Kim and Chae, 2016: 284). The purpose of this research is to know the influence of independent commissioner, audit committee and audit quality to tax avoidance (Empirical Study on Consumer Goods Industry Sector Listed on Indonesia Stock Exchange Period 2012-2016). This research is a quantitative research with kind of causal associative research. The research population is all of the entire consumer goods industry sector listed in Indonesia Stock Exchange period 2012-2016, which is 24 companies. Sampling technique using purposive sampling. Companies that have met the criteria are as many as 22 companies, so the data obtained as much as 110 data. The classical assumption test uses normality test, multicollinearity, autocorrelation and heteroscedasticity. Data analysis technique using Multiple Linear Regression, F test, t test and coefficient of determination (R2). The results of multiple linear regression analysis indicate that independent commissioners, audit committee and audit quality simultaneously have significant effect on tax evasion (Empirical Study on Consumer Goods Industry Sector Listed in Indonesia Stock Exchange Period 2012-2016). Partially indicates that Independent Commissioners have a significant effect on tax evasion. Audit Committee has a significant effect on tax evasion. Audit quality has no significant effect on tax evasion. R Square value of 0.288. This indicates that the independent commissioner's variables, audit committee and audit quality have contributed (can explain) the effect on tax evasion variable of 28.8%. While the rest of 71.2% received contributions from other variables outside the study, namely information transparency, firm size, profitability, fiscal loss compensation, leverage, and financial ratios.*

Keywords: *independent commissioner, audit committee, audit quality, tax evasion, consumer goods industry sector, BEI*

PENDAHULUAN

Penghindaran pajak adalah rekayasa '*tax affairs*' yang masih tetap berada dalam bingkai ketentuan perpajakan (*lawful*). *Tax avoidance* dianggap tidak melanggar peraturan perpajakan dan suatu tindakan yang legal karena perusahaan hanya memanfaatkan kelemahan dalam undang-undang perpajakan (Puspita dan Meiriska, 2017: 39). Penghindaran pajak (*tax avoidance*) dapat menyebabkan hilangnya reputasi dan citra perusahaan, dan penurunan harga saham (Kim dan Chae, 2016: 284).

Tata kelola perusahaan dapat mempengaruhi cara perusahaan dalam memenuhi kewajiban perpajakannya. Hubungan antara tata kelola perusahaan dengan tindakan penghindaran pajak bersifat negatif. Hubungan negatif ini lebih banyak terjadi pada perusahaan-perusahaan yang memiliki tingkat tata kelola perusahaan rendah, yang dalam pengelolaannya sifat oportunis manajer diduga merupakan faktor yang dominan. Tata kelola perusahaan yang menjelaskan hubungan antara pemilik dan manager perusahaan dalam menentukan arah kinerja perusahaan disebut *corporate governance*. *Corporate governance* diwakili oleh kepemilikan institusional, dewan komisaris, kualitas audit, dan komite audit (Eksandy, 2017: 2).

Hasil penelitian Puspita dan Meiriska (2017) diperoleh bahwa nilai rata-rata komposisi komisaris independen yang dimiliki perusahaan sampel sebesar 36,15%. Perusahaan telah mematuhi perundang-undangan Perseroan Terbatas No. 40 tahun 2007, peraturan BAPEPAM No. IX.1.5 tahun 2004 dan peraturan BEJ No. 1 A tahun 2004, yang menyatakan bahwa perusahaan yang sahamnya terdaftar di BEI harus memiliki sekurang-kurangnya 30% Dewan Komisaris Independen dari seluruh anggota Dewan Komisaris. Semakin banyak jumlah komisaris independen maka semakin besar pengaruhnya untuk mengawasi kinerja manajemen. Maka keputusan untuk melakukan penghindaran pajak akan menurun, tetapi pengawasan internal secara langsung cukup sulit mempengaruhi penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan. Hal ini dikarenakan komisaris independen hanya dapat mengawasi kinerja manajemen tetapi yang mengambil keputusan tetaplah manajemen itu sendiri. Wewenang komisaris independen tidak dapat secara langsung mengurangi keinginan manajemen untuk melakukan penghindaran pajak.

Hasil penelitian Calvin dan Made (2015) dalam (Eksandy, 2017: 17) menyatakan bahawa komite audit berperan melakukan pengawasan dan membantu dewan komisaris dalam melakukan yang menuntut maka manajemen akan menghasilkan informasi yang berkualitas dan dapat melakukan pengendalian untuk meminimalisir terjadinya konflik kepentingan diperusahaan yang salah satunya adalah penghematan pajak berupa *tax avoidance*. Demikian juga hasil penelitian Annisa (2012), Dewi

(2014) dan Maharani & Suardana (2014) dalam (Subagiastra dkk, 2016: 179) menguji pengaruh kualitas audit terhadap *tax avoidance*. Hasilnya menunjukkan bahwa kualitas audit berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Hasil penelitian tersebut mengindikasikan bahwa kualitas audit yang tinggi dapat mengurangi praktik penghindaran pajak.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Komisaris Independen, Komite Audit dan Kualitas Audit Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016).

KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Pengaruh Komisaris Independen Terhadap Penghindaran Pajak

Teori keagenan menyatakan bahwa bahwa semakin besar jumlah komisaris independen pada dewan komisaris, maka semakin baik mereka bisa memenuhi peran mereka di dalam mengawasi dan mengontrol tindakan-tindakan para direktur eksekutif. Premis dari teori keagenan adalah bahwa komisaris independen dibutuhkan pada dewan komisaris untuk mengawasi dan mengontrol tindakan-tindakan direksi, sehubungan dengan perilaku oportunistik mereka (Santoso dan Dul, 2014: 3).

Dalam penelitian Minnick dan Noga (2010) menjelaskan bahwa adanya nilai positif terhadap nilai perusahaan setelah pajak, yang kemudian meningkatkan kekayaan pemegang saham serta memberikan pendorong yang signifikan dari kinerja *bottom line*. Penelitiannya Eksandy (2017) mengemukakan hasil komisaris independen berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*). Secara aktif komisaris independen dapat mendorong manajemen untuk mematuhi peraturan perundangan pajak yang berlaku dan mengurangi risiko seperti rendahnya kepercayaan investor.

Berdasarkan tinjauan tentang pengaruh komisaris independen terhadap penghindaran pajak, maka hipotesis pertama yang diajukan adalah:

H1 : Komisaris independen berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak

Pengaruh Komite Audit Terhadap Penghindaran Pajak

Komite audit merupakan alat yang efektif untuk melakukan mekanisme pengawasan, yang dapat mengurangi *agency cost* serta meningkatkan kualitas pengungkapan perusahaan. Pengungkapan perusahaan yang dilakukan oleh komite audit menunjukkan bahwa perusahaan telah bekerja berdasarkan aturan yang telah ditetapkan dan tidak melanggar hukum yang berlaku (Subagiastra, 2016: 178).

Prakosa (2014) menguji pengaruh komite audit terhadap *tax avoidance*. Hasilnya menunjukkan komite audit tidak signifikan berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berbeda dengan hasil penelitiannya Diantari dan IGK (2016) menunjukkan bahwa komite audit berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Semakin tinggi keberadaan komite audit dalam suatu perusahaan akan meningkatkan kualitas *good corporate governance* (GCG) di dalam perusahaan, sehingga akan mengurangi kemungkinan terjadinya praktik *tax avoidance*.

Berdasarkan tinjauan tentang pengaruh komite audit terhadap penghindaran pajak, maka hipotesis kedua yang diajukan adalah:

H2 : Komite audit berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak

Pengaruh Kualitas Audit Terhadap Penghindaran Pajak

Kualitas audit berupa transparansi mensyaratkan adanya pengungkapan yang akurat. Salah satu bentuk monitoring yang dapat menurunkan biaya agensi adalah audit. Transparansi terhadap pemegang saham dalam hal pajak semakin dituntut oleh otoritas *public* (Eksandy, 2017: 5).

Annisa (2012), Dewi (2014) dan Maharani & Suardana (2014) menguji pengaruh kualitas audit terhadap *tax avoidance*. Hasilnya menunjukkan bahwa kualitas audit berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Ini berarti kualitas audit yang tinggi dapat mengurangi praktik penghindaran pajak. Hasil penelitian Nuralifmida (2010) dalam (Eksandy: 2017: 16) menyatakan kualitas audit berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Berdasarkan tinjauan tentang pengaruh kualitas audit terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*), maka hipotesis ketiga yang diajukan adalah:

H3 : Kualitas audit berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal, yaitu menjelaskan hubungan yang bersifat sebab akibat dari variabel independen atau variabel yang mempengaruhi dan dependen atau dipengaruhi melalui pengujian hipotesis Sugiyono (2016). Variabel dependen yang diteliti dalam penelitian ini adalah penghindaran pajak (Y) dihitung melalui CASH ETR (*Cash Effective Tax Rate*) perusahaan yaitu kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak. Variabel independen yang diteliti pada penelitian ini adalah: komisaris independen (X1) merupakan seberapa

banyak laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan. Independensi Dewan Komisaris diukur dengan (Bakhri, 2008) dalam (Oktofian, 2015: 21):

$$\text{KDKI} = \frac{\text{Jumlah Anggota Komisaris Independen}}{\text{Total Anggota Dewan Komisaris}}$$

Komite Audit (X2) adalah orang atau sekelompok orang sekurang kurangnya tiga orang yang independen di dalam perusahaan yang dipilih juga secara independen yang mempunyai kapabilitas dan kompetensi dalam bidang akuntansi dan keuangan, komite audit bertanggung jawab kepada dewan komisaris (Subagiastra dkk, 2016: 180). Data diperoleh dari profil komite audit dalam laporan keuangan, sebagai alat ukur (Subagiastra, 2016: 180-181):

Komite Audit = Jumlah Komite Audit

Kualitas audit (X3) merupakan fitur *corporate governance* yang mengendalikan tindakan manajer dan menghalangi manipulasi akuntansi dan adanya kegiatan yang curang (Gaaya dkk, 2017: 735). Perusahaan yang diaudit oleh auditor KAP *The Big Four* memiliki tingkat kecurangan yang lebih rendah dibandingkan dengan perusahaan yang diaudit oleh auditor KAP *non The Big Four* (Subagiastra, 2016: 175):

Kualitas Audit:

a. Diaudit oleh *The Big Four* = 2
b. Diaudit oleh *non The Big Four* = 1

Sumber data penelitian ini adalah data sekunder. Responden dari penelitian ini adalah perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2016. Data yang diambil berasal dari *webside* yaitu *www.idx.co.id.* Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode dokumentasi. Metode ini dilakukan dengan cara mengadakan pengkopian (pencatatan) dokumen yang disediakan oleh sumber data yang berupa data sekunder. Perusahaan yang telah memenuhi kriteria untuk dijadikan sampel pada penelitian ini adalah sebanyak 22 perusahaan, sehingga data yang diperoleh sebanyak 110 data. Metode analisis data menggunakan statistik deskriptif, uji asumsi klasik (normalitas, multikolinieritas, autokorelasi dan heteroskedastisitas). Uji hipotesis dengan analisis regresi linier berganda (uji-F, uji-t dan koefisien determinasi).

HASIL PENELITIAN

Statistik Deskriptif

Tabel 1
Hasil Perhitungan Deskriptif Variabel Penelitian

No	Variabel	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
1.	Komisaris Independen (KI)	51	0,17	0,80	0,361	0,09668
2.	Komite Audit (KOA)	51	1	4	2,92	0,523
3.	Kualitas Audit (KUA)	51	1	2	1,31	0,469
4.	Penghindaran Pajak (PP)	51	0,14	0,52	0,261	0,05493

Berdasarkan hasil perhitungan statistik deskriptif pada tabel 1 di atas variabel komisaris independen, komite audit, kualitas audit dan penghindaran pajak selama pengamatan periode 2012 – 2016 menunjukkan tidak terjadi penyimpangan data, dikarenakan nilai standar deviasinya lebih kecil daripada mean (rata-rata). Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi lebih kecil daripada mean, maka data variabel komisaris independen, komite audit, kualitas audit dan penghindaran pajak mengindikasikan hasil yang baik, hal tersebut dikarenakan standart deviasi yang mencerminkan penyimpangan dari data variabel tersebut sangat kecil karena lebih kecil daripada nilai rata-ratanya.

Uji F

Nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ (6,344 > 2,84) dan nilai probabilitas sebesar 0,001 < 0,05 maka variabel komisaris independen, komite audit dan kualitas audit secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016).

Uji Regresi Linier Berganda

Tabel 2. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Variabel	b	Beta	t_{hitung}	Sig	Kesimpulan
Konstan	0,495				
Komisaris Independen (X_1)	-0,168	-0,296	-2,197	0,033	**H_1 diterima**
Komite Audit (X_2)	-0,059	-0,560	-4,247	0,000	**H_2 diterima**
Kualitas Audit (X_3)	-0,001	-0,011	-0,086	0,932	**H_3 ditolak**
F_{hitung}	=	6,344	*p* =	0,001	
F_{tabel}	=	2,84			

t_{tabel}	=	2,012
R^2	=	0,288

Dari hasil pengolahan dapat disusun persamaan sebagai berikut:
$Y = 0,495 - 0,168X_1 - 0,059X_2 + 0,001X_3$

Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ (-2,197 > 2,012) dan nilai probabilitas < 0,05 (taraf signifikansi 5%), maka H_1 diterima artinya bahwa komisaris independen berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016).
$t_{hitung} > t_{tabel}$ (-4,247 > 2,012) dan nilai probabilitas < 0,05 (taraf signifikansi 5%), maka H_2 diterima artinya bahwa komite audit berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016).
$t_{hitung} < t_{tabel}$ (-0,086 < 2,012) dan nilai probabilitas > 0,05 (taraf signifikansi 5%), maka H_3 ditolak artinya bahwa kualitas audit berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap penghindaran pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016).
R^2 sebesar 0,288 ini menunjukkan bahwa variabel komisaris independen, komite audit dan kualitas audit mempunyai kontribusi (dapat menjelaskan) pengaruh terhadap variabel penghindaran pajak sebesar 28,8%. Sedangkan sisanya sebesar 71,2% mendapat kontribusi dari variabel lain di luar penelitian, yaitu transparansi informasi, ukuran perusahaan, profitabilitas, kompensasi rugi fiskal, *leverage*, dan rasio keuangan.

PEMBAHASAN

Komisaris Independen Berpengaruh Signifikan Terhadap Penghindaran Pajak

Hasil penelitian menunjukkan bahwa komisaris independen berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016). Hal tersebut mengasumsikan bahwa komisaris independen memiliki efek yang berarti terhadap penghindaran pajak. Kehadiran dewan komisaris dapat meningkatkan pengawasan terhadap kinerja direksi dimana dengan semakin banyaknya jumlah komisaris independen maka pengawasan dari manajemen akan semakin ketat, sehingga penghindaran pajak dapat ditekan. Hasil penelitian saat ini sejalan dengan penelitiannya Diantari dan IGK (2016), yang menunjukkan bahwa proporsi komisaris independen berpengaruh

negatif terhadap *tax avoidance*. Demikian juga penelitiannya Eksandy (2017) mengemukakan hasil komisaris independen berpengaruh terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*). Namun berbeda dengan hasil penelitiannya Puspita Deanna (2017) bahwa komposisi komisaris independen tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.

Teori keagenan menyatakan bahwa bahwa semakin besar jumlah komisaris independen pada dewan komisaris, maka semakin baik mereka bisa memenuhi peran mereka di dalam mengawasi dan mengontrol tindakan-tindakan para direktur eksekutif. Premis dari teori keagenan adalah bahwa komisaris independen dibutuhkan pada dewan komisaris untuk mengawasi dan mengontrol tindakan-tindakan direksi, sehubungan dengan perilaku oportunistik mereka (Santoso dan Dul, 2014: 3). Dengan pengawasan yang semakin besar, manajemen akan berhati-hati dalam mengambil keputusan dan transparan dalam menjalankan perusahaan sehingga penghindaran pajak dapat diminimalkan.

Komite Audit Berpengaruh Signifikan Terhadap Penghindaran Pajak

Hasil penelitian menunjukkan bahwa komite audit berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016). Hal tersebut mengasumsikan bahwa komite audit memiliki efek yang berarti terhadap penghindaran pajak. Kehadiran komite audit diharapkan dapat memberikan pandangan mengenai masalah-masalah yang berhubungan dengan kebijakan keuangan, akuntansi dan pengendalian intern. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitiannya Eksandy Arry (2017) bahwa komite audit tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance* dan Prakosa (2014) bahwa komite audit tidak signifikan berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Namun berbeda dengan hasil penelitiannya Diantari dan IGK (2016) menunjukkan hasil bahwa komite audit berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

Pengungkapan perusahaan yang dilakukan oleh komite audit menunjukkan bahwa perusahaan telah bekerja berdasarkan aturan yang telah ditetapkan dan tidak melanggar hukum yang berlaku (Subagiastra, 2016: 178). Komite audit berfungsi memberikan pandangan mengenai masalah yang berhubungan dengan kebijakan keuangan, akuntansi, dan pengendalian internal perusahaan. Selain itu, komite audit juga berfungsi dalam membantu dewan komisaris untuk memenuhi tanggung jawab dalam memberikan pengawasan secara menyeluruh (Diantari, 2016: 711). Semakin tinggi keberadaan komite audit dalam suatu perusahaan akan meningkatkan kualitas *good corporate governance* (GCG) di dalam

perusahaan, sehingga akan mengurangi kemungkinan terjadinya praktik *tax avoidance*.

Kualitas Audit Tidak Berpengaruh Signifikan Terhadap Penghindaran Pajak

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas audit tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016). Hal tersebut mengasumsikan bahwa kualitas audit tidak memiliki efek yang berarti terhadap penghindaran pajak. Kualitas audit ditentukan oleh akurasi informasi dari auditor dimana akurasi informasi tersebut harusnya sesuai dengan *standar auditing* yang berlaku. Hasil ini tidak sejalan dengan hasil penelitiannya Annisa (2012), Dewi (2014) dan Maharani & Suardana (2014) bahwa kualitas audit berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Demikian juga hasil penelitian Nuralifmida (2010) dalam (Eksandy: 2017: 16) menyatakan kualitas audit berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Auditor berkualitas tinggi memiliki lebih sedikit insentif untuk terlibat dalam penghindaran pajak perusahaan, karena akan menimbulkan konsekuensi berbahaya jika otoritas pajak mendeteksi posisi agresif. Mereka mungkin mengalami kehilangan reputasi dan kepercayaan setelah keterbukaan informasi tentang perilaku penghindaran pajak menunjukkan bahwa perusahaan pajak yang agresif dapat mengekspos auditor eksternal mereka ke biaya risiko dan litigasi yang lebih tinggi (Gaaya dkk, 2017: 735). Ini berarti kualitas audit yang tinggi dapat mengurangi praktik penghindaran pajak.

KESIMPULAN

Penelitian ini meneliti tentang ”Pengaruh Komisaris Independen, Komite Audit dan Kualitas Audit Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016)”. Tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh komisaris independen, komite audit dan kualitas audit terhadap penghindaran pajak. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal. Populasi penelitian adalah seluruh perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2016, yaitu 24 perusahaan. Teknik pengambilan sampel *purposive sampling* didasarkan pada kriteria penelitian untuk dijadikan sampel sebanyak 22 perusahaan, sehingga data yang diperoleh sebanyak 110 data. Hasil analisis regresi linier berganda dapat disimpulkan bahwa komisaris independen, komite audit dan kualitas audit secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak (Studi Empiris pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Periode 2012-2016). Komisaris independen berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Komite audit berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Kualitas audit tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Nilai *R Square* sebesar 0,288. Hal ini menunjukkan bahwa variabel komisaris independen, komite audit dan kualitas audit mempunyai kontribusi (dapat menjelaskan) pengaruh terhadap variabel penghindaran pajak sebesar 28,8%. Sedangkan sisanya sebesar 71,2% mendapat kontribusi dari variabel lain di luar penelitian, yaitu transparansi informasi, ukuran perusahaan, profitabilitas, kompensasi rugi fiskal, *leverage*, dan rasio keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

Annisa, Nuralifmida Ayu. 2012. Pengaruh Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi dan Auditing*, *Vol. 8, No. 2, Mei 2012, hal 95-189*.

Ardyaksa, Theo Kusuma dan Kiswanto. 2014. Pengaruh Keadilan, Tarif Pajak, Ketepatan Pengalokasian, Kecurangan, Teknologi dan Informasi Perpajakan Terhadap Tax Evasion. *Accounting Analysis Journal 3 (4) (2014). ISSN 2252-6765. http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/aaj*.

BAPEPAM. 2004. Keputusan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal No. KEP- 29/PM/2004 (Peraturan No IX.I.5) tentang *Pembentukan dan Pedoman Pelaksanaan Kerja Komite Audit*. Jakarta.

Diantari, Putu Rista dan IGK, Agung Ulupui. 2016. Pengaruh Komite Audit, Proporsi Komisaris Independen, dan Proporsi Kepemilikan Institusional Terhadap Tax Avoidance. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana. Vol.16.1. Juli (2016): 702-732. ISSN: 2302-8556.

Eksandy, Arry. 2017. Pengaruh Komisaris Independen, Komite Audit, dan Kualitas Audit Terhadap Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*) (Studi Empiris Pada Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2014). *Competitive, Vol. 1 No. 1, Januari – Juni 2017*.

Gaaya, Safa, Nadia Lakhal dan Faten Lakhal. 2017. Does family ownership reduce corporate tax avoidance? The moderating effect of audit quality. *Managerial Auditing Journal, Vol. 32 Issue: 7, pp.731-744, https://doi.org/10.1108/MAJ-02-2017-1530*.

Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program SPSS*. Cetakan ke IV. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Ghozali, Imam. 2009. *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Gravelle, Jane G. 2015. *Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion*. Washington, DC: Congressional Research Service.

James, A.Hall. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit Salemba Empat: Jakarta.

Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta No Kep.305/BEJ/07-2004 tanggal 19 Juli 2004. Peraturan Nomor I-A Tentang *Pencatatan Saham dan Efek Bersifat Ekuitas Selain Saham Yang Diterbitkan Oleh Perusahaan Tercatat*. Jakarta.

Kim, Jeong Ho dan Chae, Chang Im. 2016. Corporate Tax Avoidance in SME: The Effect of Listing. *International Journal of u- and e- Service, Science and Technology. Vol. 9, No. 6 (2016), pp.283-294.http://dx.doi.org/10.14257/ijunesst.2016.9.6.26*.

Maharani, Cahya. dan Suardana, Alit. 2014. Pengaruh Corporate Governance, Profitabilitas dan Karakteristik Eksekutif Pada Tax Avoidance Perusahaan Manufaktur. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 9.2, 2014, hal 525-539*.

Minnick, Kristina dan Tracy Noga. 2010. Do Corporate Governance Characteristics Influence Tax Management?. *Journal of Corporate Finance,Vol. 16, h. 703-718*.

Oktofian, Muhammad. 2015. Pengaruh Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris Pada Sektor Perbankan yang Terdaftar di BEI Periode Tahun 2009-2013). *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.33/POJK.04/2014 Tentang Direksi dan Dewan Komisaris Emiten atau Perusahaan Publik. Jakarta.

Pohan, Chairul Anwar. 2013. *Manajemen perpajakan*, *Strategi Perencanaan Pajak dan Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.

Prakosa, Kesit Bambang. 2014. Pengaruh Profitabilitas, Kepemilikan Keluarga, dan Corporate Governance Terhadap Penghindaran Pajak di Indonesia. *Jurnal Simposium Nasional Akuntansi XVII*. Mataram.

Puspita, Deanna dan Meiriska, Febrianti. 2017. Faktor-faktor yang Memengaruhi Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi. Vol. 19, No. 1, Juni 2017, Hlm. 38-46. ISSN: 1410-9875.http://www.tsm.ac.id/JBA*.

Rinaldi dan Charoline, Cheisviyanny. 2015. Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI Tahun 2010-2013). *SNEMA-2015. ISBN: 978-602-17129-5-5. Available Online at http://fe.unp.ac.id/Book of Proceedings published by (c)*.

Santoso, Titus Bayu dan Dul, Muid. 2014. Diponegoro Journal of Accounting. *Volume 3, Nomor 4, Tahun 2014. ISSN (Online): 2337-3806. http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting*.

Subagiastraa, Komang, I Putu Edy Arizonab dan I Nyoman Kusuma Adnyana Mahaputra. 2016. Pengaruh Profitabilitas, Kepemilikan Keluarga, dan Good Corporate Governance Terhadap Penghindaran Pajak (Studi pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Ilmiah Akuntansi. Vol. 1, No. 2, Hal: 167-193. Desember 2016*.

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Cetakan ke-8 April 2016. Bandung: Alfabeta.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2007 Tentang *Perseroan Terbatas*. Jakarta.

Yossi, Septiriani. 2012. Pengaruh Independensi dan Kompetensi Auditor Terhadap Kualitas Audit Studi Kasus Auditor KAP Di Sumatera Barat. *Jurnal Akuntansi & Manajemen Vol 7*.

PENGARUH PENGETAHUAN PERPAJAKAN DAN *TAX AMNESTY* TERHADAP KEPATUHAN PERPAJAKAN WAJIB PAJAK ORANG PRIBADI PASCA *TAX AMNESTY*

Beny Faturahman
Siti Nurlaela
Endang Masitoh
Universitas Islam Batik Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia
Email: bennyfaturahman77@gmail.com

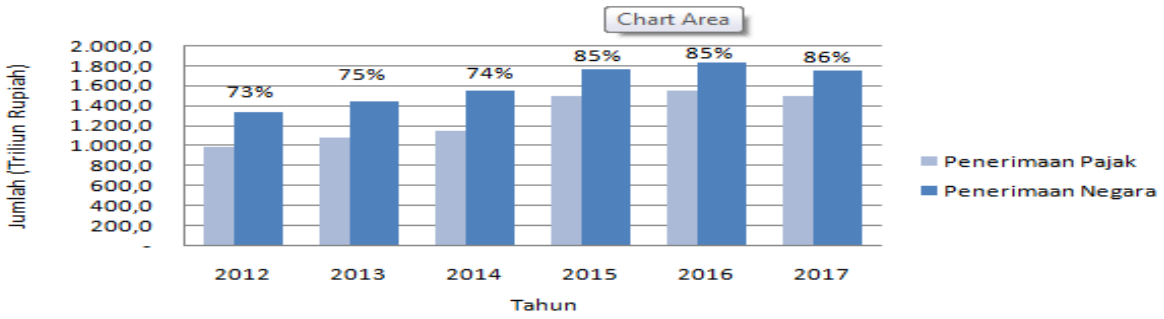
Abstract: *This study aims to determine the significance of the influence of taxation knowledge and tax amnesty on individual taxpayer tax compliance after tax amnesty. This study uses a questionnaire with an individual taxpayer population registered at the Sukoharjo Pratama Tax Service Office. The sample in this study is an individual taxpayer who follows the tax amnesty program registered at the Sukoharjo Pratama Tax Service Office. The sampling technique uses Non-Probability Sampling with a sample of 87 respondents. The data used in this study is a questionnaire using a Likert scale of 1 to 5. The data analysis technique used in this study is multiple linear regression using SPSS version 17 for Windows. Based on the results of the analysis carried out shows that there is influence of taxation knowledge and tax amnesty on individual taxpayer tax compliance after tax amnesty.*

Keywords: *Tax Knowledge, Tax Amnesty, Tax Compliance*

PENDAHULUAN

Pajak di Indonesia merupakan salah satu sumber pendapatan negara terbesar, lebih dari 80% dana APBN berasal dari penerimaan pajak. Di dalam penggunaannya penerimaan pajak digunakan untuk membiayai pengeluaran negara diantaranya untuk melayani publik dan pembangunan nasional (Kementerian Keuangan 2017). Penerimaan Negara dari sektor pajak memegang peranan yang sangat penitng untuk kelangsungan sistem pemerintahan suatu negara. Adapun menurut Undang-Undang Nomor 6 Tahun (1983) Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 dalam pasal 1 berbunyi bahwa "*pajak adalah kontribusi wajib kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya untuk kemakmuran rakyat.*".

Berikut disajikan dalam Gambar proporsi penerimaan pajak terhadap penerimaan negara dalam enam tahun sejak tahun 2012 hingga 2017:



Gambar.1
Sumber : Kementrian Keuangan, 2017

Berdasarkan gambar di atas penerimaan pajak dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan. Pajak memberikan kontribusi yang cukup tinggi dalam penerimaan negara selama enam tahun terakhir dari tahun 2012-2017 yaitu dengan presentase di atas 70%, bahkan mencapai 86% di tahun 2017. Hal ini mencerminkan bahwa pajak sangat berperan dalam APBN. Kepatuhan wajib pajak menurut Mangoting & Sadjiarto (2013) dapat dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari wajib pajak sendiri dan berhubungan dengan karakteristik individu yang menjadi pemicu dalam menjalankan kewajiban perpajakannya. Sedangkan faktor eksternalnya adalah faktor yang berasal dari luar diri wajib pajak, seperti situasi dan lingkungan di sekitar wajib pajak.

Menurut Tarjo & Indra Kusumawati (2006), rendahnya kepatuhan dan kesadaran wajib pajak ini bisa terlihat dari kecilnya jumlah masyarakat yang memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan masyarakat yang melaporkan Surat Pemberitahuan (SPT). Direktorat Jenderal Pajak (DJP) terus berupaya meningkatkan pendapatan melalui berbagai kebijakan yang mendukung kesadaran masyarakat dalam menunaikan kewajiban perpajakan salah satu strategi untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia adalah melalui kebijakan fiskal berupa program amnesti pajak(Brodjonegoro 2016). Program *Tax Amnesty* merupakan salah satu bentuk pemberian keringanan pajak yang ditujukan kepada wajib pajak sebagai upaya peningkatan kepatuhan pajak. Menurut UU No 11 Tahun (2016) Tentang Pengampunan Pajak "*Tax Amnesty* adalah penghapusan pajak yang seharusnya terutang, tidak dikenai sanksi administrasi perpajakan dan sanksi pidana di bidang perpajakan, dengan cara mengungkap harta dan membayar uang tebusan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini".

Tax amnesty merupakan kebijakan pemerintah di bidang perpajakan yang memberikan penghapusan pajak yang seharusnya terutang dengan membayar tebusan dalam jumlah tertentu. Pengampunan pajak bertujuan untuk memberikan tambahan penerimaan pajak dan kesempatan bagi wajib pajak yang tidak patuh menjadi wajib pajak patuh (Devano, Sony dan Kurnia Rahayu 2006). Tujuan *tax amnesty* antara lain adalah meningkatkan pertumbuhan ekonomi melalui repatriasi asset, memperluas basis data perpajakan yang lebih valid, komprehensif dan terintegrasi serta meningkatkan penerimaan pajak.

Penelitian yang dilakukan oleh Ngadiman dan Daniel Huslin tahun (2015) *tax amnesty* dan sanksi pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Sedangkan berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Viega Ayu Permata Sari dan Fidiana tahun (2017) menunjukkan bahwa ada pengaruh positif *tax amnesty* dan pengetahuan perpajakan terhadap kepatuhan wajib pajak. Sedangkan pelayanan fiskus tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal yang sama pun juga disampaikan dalam penelitian yang dilakukan oleh Siti Nurlaela, Bambang Mursito, Solichul Hadi, Kartika Hendra tahun (2017) dengan judul "*Effect of Understanding, Knowledge and Tax Amnesty to pay Tax Compliance With Individual Parliament Regional in Indonesia".* Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa pemahaman, pengetahuan, dan *tax amnesty* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan pembayar pajak orang pribadi dalam membayar kewajiban pajaknya.

Seperti yang dijelaskan pada uraian di atas, bahwa pengetahuan perpajakan dan *tax amnesty* mempunyai pengaruh positif terhadap kepatuhan pelaporan wajib pajak. Hal tersebut menjadi dasar penulis untuk melakukan penelitian ini, dari beberapa penelitian terdahulu seperti yang dijelaskan diatas maka penulis tertarik untuk mengusulkan penelitian dengan judul "*Pengaruh Pengetahuan Perpajakan dan Tax Amnesty Terhadap Kepatuhan Perpajakan Wajib Pajak Orang Pribadi Pasca Tax Amnesty*".

KAJIAN PUSTAKA

Pengetahuan Perpajakan

Pengetahuan pajak adalah informasi pajak yang dapat digunakan wajib pajak sebagai dasar untuk bertindak, mengambil keputusan, dan untuk menempuh arah atau strategi tertentu sehubungan dengan pelaksanaan hak dan kewajibannya dibidang perpajakan. Menurut Rahayu (2010) konsep pengetahuan pajak ada 3 :

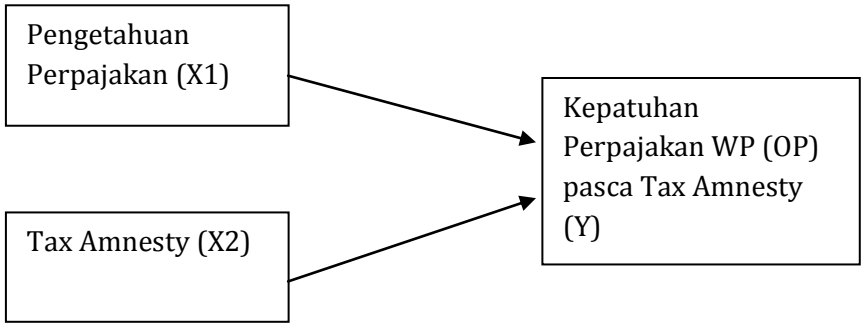
- Pengetahuan mengenai Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (KUP), yaitu pengetahuan mengenai kewajiban dan hak wajib pajak, SPT, NPWP, dan Prosedur Pembayaran, Pemungutan, serta Pelaporan Pajak;
- Pengetahuan mengenai sistem perpajakan di Indonesia, sistem perpajakan yang diterapkan di Indonesia saat ini yaitu *self assesment system*;
- Pengetahuan mengenai fungsi perpajakan, yaitu mengetahui bahwa fungsi pajak adalah sebagai sumber penerimaan negara dan sebagai alat untuk mengatur kebijakan di bidang sosial dan ekonomi.

Tax Amnesty

Tax amnesty merupakan kebijakan pemerintah dibidang perpajakan yang memberikan penghapusan pajak yang seharusnya terutang dengan membayar tebusan dalam jumlah tertentu. Menurut Devano, et al., (2006) pengampunan pajak bertujuan untuk memberikan tambahan penerimaan pajak dan kesempatan bagi wajib pajak yang tidak patuh menjadi wajib pajak patuh. Berdasarkan PMK No. 118/ PMK.03/ 2016 *tax amnesty* adalah penghapusan pajak yang seharusnya terutang, tidak dikenai sanksi administrasi perpajakan dan sanksi pidana di bidang perpajakan, dengan cara mengungkap Harta dan membayar Uang Tebusan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Pengampunan Pajak.

Model Hipotesis

Model hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 2 : Model Hipotesis

Hipotesis Penelitian

H1. Ada pengaruh Pengetahuan Perpajakan (X_1) terhadap Kepatuhan Perpajakan Wajib Pajak Orang Pribadi Pasca Tax Amnesty (Y)
H2. Ada pengaruh Tax Amnesty (X_2) terhadap Kepatuhan Perpajakan Wajib Pajak Orang Pribadi Pasca Tax Amnesty (Y)

METODE

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian yang didasarkan pada data kualitatif berupa pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam bentuk kuesioner dan dihitung secara numerikal menggunakan perhitungan skala likert (Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis 2014). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh wajib pajak orang pribadi yang terdaftar mengikuti program *tax amnesty* di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Sukoharjo sampai dengan tahun 2017. Penelitian ini menggunakan tehnik *sampling non-probability*. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner yang disebar kepada responden yaitu Wajib Pajak Orang Pribadi yang mengikuti program *tax amnesty* yang terdaftar di KPP Pratama Sukoharjo. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Metode analisis yang digunakan yaitu analisis statistic yang perhitungannya dilakukan dengan menggunakan SPSS 17. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis regresi linier berganda karena variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini lebih dari satu variabel.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Uji Instrumen yang terdiri dari : Uji Validitas, Uji Reliabilitas
- Uji Asumsi Klasik yang terdiri dari: Uji Normalitas, Uji Autokolerasi, Uji Heteroskedasitisitas, Uji Multikolinearitas.
- Analisis Regresi Linier Berganda
  - Model Regresi Berganda

    Analisis regresi linier berganda adalah teknik melalui koefisien parameter untuk mengetahui besarnya variabel independen terhadap variabel dependen.
  - Uji Kelayakan Model

    Uji Kelayakan Model (F) merupakan tahap awal untuk mengindentifikasi model regresi tersebut apakah layak atau tidak.
  - Uji Hipotesis (Uji t)

    Uji statistik t digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial.
  - Uji Koefisien Determinasi Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur sejauh mana kemampuan model menerangkan variasi variabel dependen.

HASIL ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

- **Deskripsi Umum Data Penelitian**

  Penelitian yang dilakukan penulis mengenai pengaruh pengetahuan perpajakan dan *tax amnesty* terhadap kepatuhan perpajakan wajib pajak orang pribadi pasca *tax amnesty* di KPP Pratama Sukoharjo. Pengambilan data dan penyebaran kuesioner dilakukan pada bulan Februari 2018. Data penelitian ini diambil dengan menyebarkan kuesioner secara langsung pada responden dengan mendatangi Wajib Pajak Orang Pribadi yang berada di KPP Pratama Sukoharjo.

- **Hasil Pengujian Hipotesis/Penelitian**
  - **Uji Validitas dan Reliabilitas**

    Berdasarkan nilai koefisien korelasi diperoleh hasil bahwa item-item pertanyaan pada penelitian ini valid. Hal ini dibuktikan dari nilai signifikansi di bawah 0,05. Sedangkan berdasarkan nilai alpha cronbach menunjukkan bahwa bersarnya nilai *cronbach alpha* pada setiap variabel penelitian nilainya lebih besar dari r tabel, dengan demikian item-item pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel penelitian dinyatakan reliable.

  - **Hasil Uji Asumsi Klasik**

    Uji asumsi klasik terdiri atas uji normalitas, autokorelasi, multikolinearitas dan heteroskedastisitas.

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas

Variabel	*N*	*Kolmogorov-Smirnov*	*Sig*	*Kesimpulan*
Unstandardized Residual	*87*	*0,848*	*0,469*	*Data Normal*

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil uji normalitas dengan *one sample kolmogorov-smirnov test*, dapat dilihat nilai signifikannya adalah 0,469 > 0,05, maka hasilnya adalah normal.

Tabel 2. Hasil Uji Autokorelasi

D-W	***dL***	***dU***	***4-dL***	***4-dU***	***Kesimpulan***
1,824	*1,6046*	*1,6985*	*2,3954*	*2,3015*	*Tidak Terdapat Autokorelasi*

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan tabel 2 dapat dilihat bahwa DW adalah 1,824. Untuk nilai dU dan dL dapat dilihat dari DW tabel pada signifikansi 0,05 dengan n (jumlah data) = 87 dan k(jumlah variabel independen) = 2 didapatkan nilai dL adalah 1,6046 dan nilai dU adalah 1,6985. Jadi nilai 4-dL = 2,3954 dan 4-dU = 2,3015. Hal ini berarti nilai DW 1,824 terletak antara dU =1,6046 dan 4-dU = 2,3015, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada autokorelasi.

Tabel 3. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	*Tolerance*	*Variance Inflation Factor (VIF)*	*Kesimpulan*

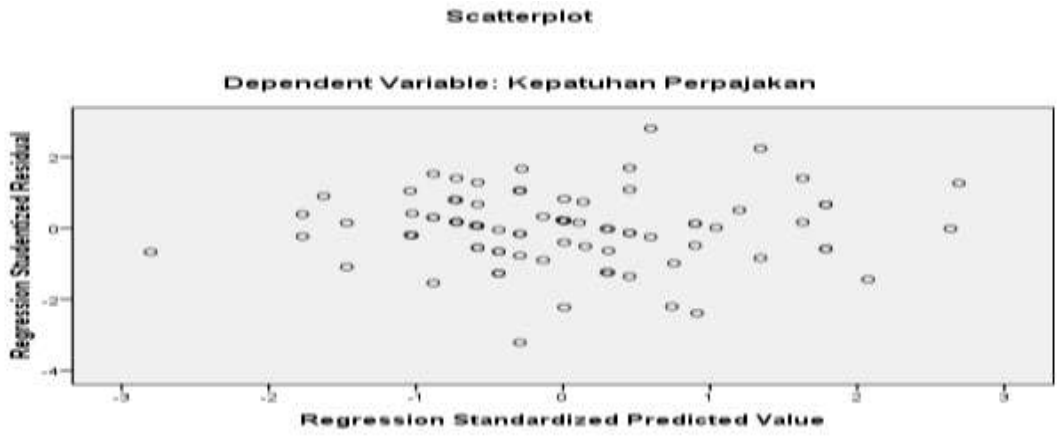
Pengetahuan Perpajakan (X1)	*0,999*	*1,001*	*Tidak Ada Multikolinearitas*
Tax Amnesty (X2)	*0,999*	*1,001*	*Tidak Ada Multikolinearitas*

Sumber : Data yang diolah

Nilai yang direkomendasikan untuk menunjukkan tidak adanya masalah multikolinearitas adalah nilai *Tolerance* harus lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF harus lebih kecil dari 10. Berdasarkan tabel 3 dapat diketahui bahwa tidak terjadi multikolinearitas dalam penelitian ini. Hal ini dapat ditunjukan dengan nilai *tolerance* lebih besar dari standar dan nilai VIF lebih kecil dari standar.

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada gambar 3 berikut :



Gambar 3
Uji Heteroskedastisitas
Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan gambar di atas dengan menggunakan scatterplot terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar secara baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa sebaran titik-titik dinyatakan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

- **Analisis Regresi Linier Beganda**

Menurut Ghazali (2011) dalam analisis regresi khususnya uji hipotesis dan kelayakan model sangat dipengaruhi nilai residual yang mengikuti distribusi normal. Apabila data menyimpang dari distribusi normal, maka hasil uji statistik akan menjadi tidak valid.

Tabel 4. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

	Unstandardized Coefficients			
Model	*B*	*Std. Erorr*	*t*	*Sig.*

(Constant)	*10,589*	*2,700*	*3,922*	*0,000*
Pengetahuan Perpajakan	*0,570*	*0,081*	*6,998*	*0,000*
Tax Amnesty	*-0,184*	*0,092*	*-1,993*	*0,049*

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan tabel diatas maka diperoleh regresi linier berganda pada penelitian sebagai berikut :

Y = 10,589 + 0,570 X1 - 0,184 X2 + e

Nilai konstanta adalah 10,589 : artinya jika pengetahuan perpajakan dan *tax amnesty* bernilai 0, maka peringkat akan bernilai tetap 10,589. Nilai koefisien regresi dari variabel pengetahuan perpajakan bernilai positif, yang berarti setiap kenaikan sebesar 1% akan meningkatkan kepatuhan perpajakan sebesar 0,570. Sedangkan nilai koefisien regresi dari variabel *tax amnesty* bernilai negatif, yang berarti setiap kenaikan sebesar 1% akan menurunkan kepatuhan perpajakan sebesar 0,184.

Tabel 5. **Hasil Uji Kelayakan Model**

F count	*Sig.*	*F table*	*Kesimpulan*
25,982	*0,000*	*3,11*	*Model Layak*

Sumber : Data yang diolah

Hasil pengujian menunjukan bahwa nilai F hitung > F tabel (25,982 > 3,11), sehingga dapat disimpulkan bahwa Ho ditolak dan Ha diterima. Hasil ini berati model dalam penelitian ini telah memenuhi uji kelayakan model.

Tabel 6. **Hasil Uji t**

Model	*T hitung*	*T tabel*	*Sig.*	*Standar*	*Kesimpulan*
Pengetahuan Perpajakan	*6,998*	*1,987*	*0,000*	*0,05*	*Diterima*
Tax Amnesty	*-1,993*	*1,987*	*0,049*	*0,05*	*Diterima*

Sumber : Data yang diolah

Uji t digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap dependen dari masing-masing variabel. Dengan menggunakan t tabel pada uji t, nilai hitung akan dibandingkan dengan nilai t tabel. Kriteria pengujian jika –t tabel ≤ t hitung ≤ t tabel maka H0 diterima, jika –t hitung <- t tabel atau t hitung > t tabel maka H0 ditolak. Berdasarkan hasil pengujian di atas, dapat disimpulkan bahwa pengetahuan perpajakan dan *tax amnesty* berpengaruh terhadap kepatuhan perpajakan wajib pajak orang pribadi pasca *tax amnesty*.

Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R2)

R	*R Square*	*Adjusted R Square*	*Std. Erorr of The Estimate*	*Kesimpulan*
0,618[a]	*0,382*	*0,367*	*1,64954*	*Berpengaruh sebesar 36,70%*

Sumber : Data yang diolah

Dari tabel 7 diatas dapat dilihat bahwa nilai koefisien determinasi (R^2) adalah sebesar 0,367, sehingga dapat diketahui bahwa variabel dependen dalam ini peringkat obligasi dapat dipengaruhi sebesar 36,70% oleh variabel independen. Hal ini terlihat dari adjusted R Square sebesar 0,367. Sedangakn 63,30% variabel dependen dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

PEMBAHASAN

- **Pengaruh Pengetahuan Perpajakan Terhadap Kepatuhan Perpajakan Wajib Pajak Orang Pribadi Pasca *Tax Amnesty* (H1)**

Pengetahuan perpajakan berpengaruh secara signifikan terhadap kepatuhan perpajakan wajib pajak orang pribadi pasca *tax amnesty*. Hasil ini mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Viega Ayu Permata Sari dan Fidiana (2017) yang hasilnya terdapat pengaruh positif dan signifikan pada persepsi wajib pajak tentang pengetahuan perpajakan terhadap kepatuhan wajib pajak. Semakin banyak pengetahuan perpajakan yang dimiliki wajib pajak maka wajib pajak juga semakin mengetahui kewajibannya dalam hal perpajakan baik pelaporan maupun membayar pajak.

- **Pengaruh *Tax Amnesty* Terhadap Kepatuhan Perpajakan Wajib Pajak Orang Pribadi Pasca *Tax Amnesty* (H2)**

Tax Amnesty berpengaruh secara signifikan terhadap kepatuhan perpajakan wajib pajak orang pribadi pasca *tax amnesty*. Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Ngadiman dan Daniel (2015) yang hasilnya terdapat pengaruh positif dan signifikan *tax amnesty* terhadap kepatuhan perpajakan wajib pajak orang pribadi pasca *tax amnesty.* Semakin banyak wajib pajak yang mengikuti program *tax amnesty* maka semakin meningkat pula pemahaman perpajakan wajib pajak akan kewajiban membayar pajaknya. Upaya yang dilakukan pemerintah lewat program ini memberikan dampak positif, selain meningkatkan pendapatan negara dari sektor pajak juga *tax amnesty* digunakan sebagai alat transisi menuju sistem perpajakan yang baru.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menjelaskan bahwa pengetahuan perpajakan berpengaruh secara signifikan terhadap kepatuhan perpajakan wajib pajak orang pribadi pasca *tax amnesty*, hasil penelitian ini mendukung penelitian Viega Ayu Permata Sari dan Fidiana (2017). T*ax amnesty* berpengaruh secara signifikan terhadap kepatuhan perpajakan wajib pajak orang pribadi pasca *tax amnesty*, hasil penelitian ini sesuai penelitian Ngadiman dan Daniel (2015).

DAFTAR PUSTAKA

Ayu Permata Sari, Viega, dan Fidiana. "Pengaruh Tax Amnesty, Pengetahuan Perpajakan, dan Pelayanan Fiskus Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak." *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 2017: Vol:6 ;No.2 ; ISSN : 2460-0585.

Brodjonegoro, B. *Kebijakan Tax Amnesty Tahun 2016.* 2016. http://www.pajak.go.id/ (diakses November 22, 2017).

Devano, Sony, dan Siti Kurnia Rahayu. *Perpajakan Konsep, Teori dan Isu.* Jakarta: Primadi Media Group, 2006.

Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19 Edisi Kelima.* Semarang: Universitas Diponegoro, 2011.

Husnurrosyida, dan Ulfah Nuraini. "Pengaruh Tax Amnesty Dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Pajak Di Bmt Se-Karesidenan Pati." *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2016: Vol: 4; No.2 ;211-226.

Kementerian Keuangan, Republik Indonesia. *Informasi APBN 2017.* Jumat Agustus 2017. (diakses 11 24, 2017).

Mangoting, dan Sadjiarto. "Pengaruh Postur Motivasi Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 2013: Vol: 15; No.2; 106-116.

Ngadiman, dan Daniel Huslin. "Pengaruh Sunset Policy, Tax Amnesty, dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak." *Jurnal Akuntansi*, 2015: Vol:XIX No:02 :225-241.

Nurlaela, Siti. "Pengaruh Pengetahuan dan Pemahaman, Kesadaran, Persepsi Terhadap Kemauan Membayar Pajak Wajib Pajak Orang Pribadi Yang Melakukan Pekerjaan Bebas." *Jurnal Ekonomi Paradigma*, 2015.

Nurlaela, Siti; Mursito, Bambang; Hadi, Solichul; , Kartika Hendra. "Effect Of Understanding, Knowledge and Tax Amnesty to Pay Complience With Individual Parliament Regionalin Indonesia." *Account and Financial Management Journal*, 2017: ISSN: 2456-3374.

Pramushinta, dan B Siregar. "Pengaruh Layanan Fiskus dan Pelaksanaan Sunset Policy Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Dalam Upaya Peningkatan Pajak." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2011: 5 (2): 173-189.

Putri, Dina Sari. "Pengaruh Pengetahuan Pajak, Pemeriksaan Pajak dan Tarif Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Badan (studi empiris pada wajib pajak badan yang terdaftar di KPP Pratama Bukittinggi)." *Artikel Ilmiah*, 2014.

Soeprijadi, dan Efri Andini. "Pengaruh Implementasi Tax Amnesty, Pengetahuan Perpajakan dan Sanksi Perpajakan Terhadap Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Di Wilayah Kota Jakarta Pusat." *Artikel Ilmiah Mahasiswa*, 2017.

Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis.* Bandung: Alfabeta, 2014.

Tahar, Afrizal, dan Wilie Sandy. "Pengaruh Persepsi Wajib Pajak Atas Pelayanan KPP, Sanksi Perpajakan Dan Pengetahuan Atas Penghasilan Kena Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak." *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, 2012: Vol:12; Nomor.2; halaman: 185-196.

Undang-Undang No.11. *Tentang Pengampunan Pajak.* 2016.

Undang-Undang Nomor 6. *Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan.* 1983.

KESEDERHANAAN PAJAK DAN PEMAHAMAN WAJIB PAJAK FINAL TERHADAPKEPATUHAN WAJIB PAJAK (STUDI KASUS PADA UKM DI KOTA MALANG)

Vitana Tarisati
Sri Andriani

Fakultas EkonomiUniversitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Email:vitanatarisati@gmail.com
sriandriani@akuntansi.uin-malang.ac.id

ABSTRACT

Tax compliance is the main purpose of the tax audit. So that the examination results will be known the level of tax compliance. The higher level of simplicity and understanding of the taxpayer against the tax laws then the less likely the taxpayer to violate these rules, which in turn will increase the level of tax compliance. Thus this study aims to determine the effect of tax simplicity and understanding of the taxpayer on Government Regulation No. 46 Year 2013 on tax compliance on UMKM in Malang.

The population in this study were UMKM registered in Bappeda Kota Malang 2017. The samples were taken by using non-probability sampling, which amounts to 90 UMKM. This research is quantitative. Data analysis method used is descriptive analysis while data analysis used is multiple regression analysis denagan SPSS 16.0.

The results showed that the simplicity of the tax on PP No. 46 Year 2013 has no effect on tax compliance on UMKM in Malang. This suggests that while the simplicity of the tax or not, will not affect the taxpayer. Instead of understanding the taxpayer on Government Regulation No. 46 Year 2013 positive and significant impact on tax compliance on UMKM in Malang. In other words, if taxpayers understand the tax it will improved its tax compliance, however, if the taxpayer does not understand the tax then the taxpayer will likely not comply with their tax obligations.

Keywords *: Taxpayer Compliance, Tax Simplicity, Understanding Taxpayer*

PENDAHULUAN

Pembangunan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah dengan tujuan menciptakan masyarakat yang adil dan makmur, sudah banyak perubahan dan perbaikan yang dilakukan melalui reformasi. Namun indikator ekonomi makro dan politik Indonesia juga belum menunjukkan data yang memuaskan. Penerimaan pajak merupakan sumber utama pendapatan Negara. Pemerintah menargetkan penerimaan perpajakan yang berasal dari pajak dan bea cukai pada tahun 2018 sebesar Rp 1.609,4 triliun atau tumbuh 9,3 persen dari target tahun 2017 sebesar Rp 1.472,7 triliun. Berasal dari Pajak Penghasilan (PPh) minyak dan gas sebesar Rp 35,9 triliun serta PPh non-migas sebesar Rp 1.379,4 triliun (Fiki:2017). Sementara untuk kepabeanan dan cukai sendiri ditargetkan sebesar Rp 194,1 triliun. Data dari Lakip DJP, 2016 menyebutkan bahwa realisasi terbesar pada PPh badan (24.05%) dan kedua PPh final sebesar 24% (Dwijugiasteadi:2016).

Persentase tingkat kepatuhan wajib pajak pada tahun 2012 masih tergolong rendah, tidak jauh berbeda dari tahun-tahun sebelumnya. Menteri Keuangan, Agus dalam kunjugannya ke Medan pada Tahun 2013 mengatakan bahwa orang pribadi yang seharusnya membayar pajak atau yang mempunyai penghasilan diatas Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) sebanyak 60 juta orang, tetapi jumlah yang mendaftarkan dirinya sebagai wajib pajak hanya 20 juta orang dan yang membayar pajaknya/melapor. Sementara badan usaha yang terdaftar sebanyak 5 juta, yang mendaftarkan dirinya sebagai wajib pajak hanya 1,9 juta dan yang membayar pajak/melapor. Kepatuhan pajak merupakan masalah klasik yang dihadapi otoritas pajak di seluruh dunia (Ferryanto:2013). Penyebab rendahnya kepatuhan terhadap pajak lebih dikarenakan persepsi bahwa pajak tidak adil dan pajak tidak digunakan untuk kepentingan rakyat.

Rendahnya kepatuhan ini tercermin pada para pelaku UMKM. UMKM merupakan penopang perekonomian Indonesia dikarenakan kontribusinya yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan merupakan sektor yang tangguh dalam menghadapi krisis ekonomi namun tidak demikian dari penerimaan pajaknya. Dalam upaya untuk mendorong kepatuhan perpajakan secara sukarela (*voluntary compliance*) serta mendorong kontribusi penerimaan pajak dari UMKM, pemerintah mengeluarkan PP No. 46 Tahun 2013 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang memiliki Peredaran Bruto Tertentu.Peraturan ini berlaku bagi Wajib Pajak orang pribadi atau Wajib Pajak badan tidak termasuk bentuk usaha tetap, termasuk UMKM yang menerima penghasilan dari usaha dengan peredaran bruto tidak melebihi

Rp.4.800.000.000 dalam 1 (satu) tahun dikenakan pajak dengan tarif sebesar 1% bersifat final. Penghasilan bruto ini sebagai dasar pengenaan PP No. 46 Tahun 2013.Penerapan PP No. 46 Tahun 2013 bertujuan untuk memberikan kemudahan dan penyederhanaan perpajakan, memberikan edukasi masyarakat untuk tertib administrasi, memberikan adukasi masyarakat untuk tranparansi, dan memberikan kesempatan masyarakat untuk berkontribusi dalam penyelenggaraan negara.

Penerapan PP No. 46 Tahun 2013 ini menimbulkan pro dan kontra (Pajakumkm:2015). Pemerintah berniat untuk memberikan kemudahan dan penyederhanaan aturan perpajakan serta memberikan kemudahan dan penyederhanaan dalam penyelenggaraan negara yang sepertinya tidak disambut dengan baik bagi masyarakat (Imaniati:2016). Selain itu, wajib pajak akan memenuhi kewajibannya jika wajib pajak memahami ketentuan umum dan tata cara perpajakan yang ada di Indonesia. Di Indonesia, secara keseluruhan belum semua wajib pajak memiliki pengetahuan dan memahami perpajakan dengan baik. Pemahaman perpajakan meliputi perhitungan pajak, penyetoran pajak dan pengisian SPT. Semua hal tersebut dapat dilakukan oleh wajib pajak secara mudah jika wajib pajak memiliki pemahaman tentang perpajakan yang berlaku sehingga wajib pajak pun juga akan merasakan kesederhanaan yang tibul dari perpajakan itu sendiri.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan sebelumnya, maka peneliti mengambil penelitian yang berjudul "Kesederhanaan Pajak dan Pemahaman Wajib Pajak Final Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Kasus pada UKM di Kota Malang".

KAJIAN PUSTAKA

Kesederhanaan Pajak

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kesederhanaan adalah hal (keadaan atau sifat). Kata dasar dari kesederhanaan sendiri adalah sederhana, yang berarti bersahaja dan tidak berlebih-lebihan. Rahmanto (1988:2) menjelaskan bahwa kesederhanaan adalah pola fikir serta pola hidup proporsional, tidak berlebihan-lebihan dan mampu memprioritaskan sesuatu yang lebih dibutuhkan. Kemampuan untuk lebih ikhlas menerima yang telah ada, berusaha untuk berlaku adil maupun bersyukur atas setiap rezeki yang diberikan dengan sehingga tetap menggunakannya pada hal-hal yang bermanfaat dan berarti. Kemampuan tersebut yang memberikan manfaat dan menjadi energi dalam kehidupan kita. Sedangkan menurut Rosdiana dan Irianto (2011) yang dikatakan kesederhanaa yaitu dalam memberikan kemudahan untuk dipahami, kesederhanaan untuk dilaksanakan oleh aparat maupun pemenuhan kewajiban oleh wajib pajak.

PP No. 46 Tahun 2013 mehilangkan paradigma bahwa melakukan kewajiban perpajakan itu susah melainkan sederhana dan sangat mudah (indrapajak.blogspot.co.id). Sehingga, diharapkan dapat meningkatkan kepatuhan wajib pajak dalam melakukan kewajibannya dalam membayar pajak. Beberapa kesederhanaan dalam PP No. 46 Tahun 2013 yaitu:

1. Menghitung pajak bulanan sangat gampang. Bagi wajib pajak yang memiliki penghasilan dari usaha dengan peredaran bruto (omset) kurang dari 4,8 miliar setahun cukup mengalikan tarif 1% terhadap omsetnya perbulan. Hal ini dijelaskan dalam PP No. 46 Tahun 2013 pasal 3 ayat 1. Wajib pajak cukup melakukan pencatatan atas penjualan atau penyerahan barang atau jasa selama sebulan, tidak membutuhkan keahlian khusus untuk melkaukannya.
2. Tidak perlu lapor SPT Masa PPh pasal 4 ayat 2 jika telah melakukan setoran PPh final PP No. 46 Tahun 2013. Wajib pajak yang sudah melakukan setoran PPh final sesuai dengan PP No. 46 Tahun 2013 dianggap sudah melaporkan SPT Masa PPh pasal 4 ayat 2. Apabila telah setor maka dianggap telah lapor. Hal ini sebagaimana telah diatur dalam PP No. 46 Tahun 2013 pasal 9. Terdapat pula Peraturan Menteri Keuangan No. 107/PMK.011/2013 pasal 10 ayat 3 tentang Tata Cara Perhitungan, Penyetroran dan Pelaporan Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak Dengan Peredaran Bruto Tertentu, sehingga wajib pajak perlu memperhatikan batas waktu setor dan lapor agar tidak terkena sanksi administrasi atas terlambat lapor.
3. Tidak wajib lapor SPT Masa PPh pasal 4 ayat 2 jika tidak ada omset pada bulan itu. Khusus untuk wajib pajak kategori PP No. 46 Tahun 2013 yang tidak memperoleh penghasilan sama sekali dalam suatu masa pajak atau nihil tidak wajib melaporkan SPT Masa PPh pasal 4 ayat 2. Hal ini diatur dalam huruf F angka 5 Surat Edaran Nomor SE-42/PJ/2013 tentang Pelaksanaan PP No. 46 Tahun 2013.

Pemahaman wajib pajak terhadap peraturan perpajakan adalah cara wajib pajak dalam memahami peraturan perpajakan yang telah ada. Wajib pajak yang tidak memahami peraturan perpajakan secara jelas cenderung akan menjadi wajib pajak yang tidak taat. Setiap wajib pajak yang memahami peraturan dengan baik, biasanya akan melakukan aturan perpajakan yang sesuai dengan apa yang tercantum di dalam peraturan yang ada. Indikator pemahaman akan peraturan perpajakan antara lain:Pemahaman wajib pajak yang mau membayar pajak harus mempunyai NPWP; Pemahaman akan hak dan kewajiban perpajakan; Pemahaman akan sanksi perpajakan jika mereka lalai akan kewajibannya ;Pemahaman PTKP, PKP dan tarif pajak; Pemahaman akan SSP, faktur pajak, surat pemberitahuan harus dicantumkan NPWP; Paham akan pemberian kode NPWP yang terdiri dari 15

digit;Pemahaman akan peraturan perpajakan melalui sosialisasi yang dilakukan oleh KPP.

Pemahaman Wajib Pajak

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pemahaman berarti proses, perbuatan, cara memahami atau memahamkan. Sedangkan menurut Gardner (2010: 31) pemahaman adalah salah satu aspek dalam belajar yang digunakan sebagai dasar mengembangkan model pembelajaran dengan memperhatikan indikator pemahaman. Pemahamann wajib pajak juga dapat diartikan sebagai pandangan wajib pajak pada pengetahuan perpajakan yang dimiliki.

Kepatuhan Wajib Pajak

Dalam KBBI, kepatuhan berarti tunduk atau patuh pada ajaran atau aturan. Sedangkan kepatuhan menurut Shaw dalam Umami (2010: 25) adalah kepatuhan berhubungan dengan harga diri seseorang di mata orang lain. Konsep yang telah dimiliki seseorang bahwa dirinya adalah pemurah, akan menjadi malu apabila dia menolak memberikan sesuatu ketika orang lain meminta sesuatu kepadanya. Dalam pajak, aturan yang berlaku adalah Undang-undang Perpajakan. Jadi, kepatuhan wajib pajak merupakan kepatuhan sesorang, dalam hal ini wajib pajak terhadap peraturan atau Undang-undang Perpajakan.

Menurut KUP wajib pajak patuh adalah wajib pajak yang ditetapkan oleh Direktorat Jenderal Pajak sebagai Wajib Pajak yang memenuhi kriteria tertentu yang dapat diberikan pengambilan pendahuluan atas kelebihan pembayaran pajak. Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 192/PMK.03/2007, wajib pajak dimasukkan dalam kategori wajib pajak patuh apabila memenuhi kriteria sebagai berikut: (1) Tepat waktu dalam menyampaikan SPT untuk semua jenis pajak dalam dua tahun terakhir, (2) Tidak mempunyai tunggakan pajak untuk semua jenis pajak, kecuali telah memperoleh izin untuk mengangsur atau menunda pembayaran pajak, (3) Tidak pernah dijatuhi hukuman karena melakukan tindak pidana di bidang perpajakan dalam jangka waktu 10 bulan terakhir, (4) Dalam dua tahun terakhir menyelenggarakan pembukuan sebagaimana dimaksudkan dalam UU No. 28 tahun 2007 KUP pasal 28, dan dalam hal terhadap wajib pajak pernah dilakukan pemeriksaan, koreksi pada pemeriksaan yang terakhir untuk tiap-tiap jenis pajak yang terutang paling banyak lima persen, (5) Wajib pajak laporan keuangannya untuk dua tahun terakhir diaudit oleh akuntan publik dengan pendapat wajar tanpa pengecualian atau pendapat dengan pengecualian sepanjang tidak mempengaruhi laba rugi fiskal.

Pajak

Dalam bahasa Arab pajak disebut *kharaj* yang berasal dari kata خرجyang berarti mengeluarkan. Menurut Manan (1993:250) secara etimologis *kharaj* adalah sejenis pajak yang dikeluarkan pada tanah yang ditaklukkan dengan kekuatan senjata, terlepas dari apakah si pemilik seorang muslim. Dalam pengertian lain, kharaj adalah sesuatu yang dikeluarkan. Misalnya dikeluarkannya pungutan dari hasil tanah pertanian. Dapat dikatan pula bahwa *kharaj* adalah hasil bumi yang dikenakan pajak atas tanah yang dimiliki oleh non muslim.

Dalam rangka memberikan kesederhanaan dalam pemungutan pajak dan pemerataan dalam pengenaan pajaknya serta memperhatikan perkembangan ekonomi dan moneter, pemerintah perlu memberikan perlakuan tersendiri terhadap pengenaan pajak atas penghasilan dari jenis transaksi tertentu. Direktorat Jendral Pajak membuat peraturan baru yang mengatur tentang penghasilan yang dikenakan pajak bersifat final ke dalam PP No. 46 Tahun 2013. PP No. 46 Tahun 2013 merupakan kebijakan pemerintah untuk mengatur mengenai Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu. Pajak Penghasilan yang diatur dalam PP No. 46 Tahun 2013 termasuk dalam PPh 4 ayat 2 bersifat final. Setoran bulanan dimaksud merupakan PPh 4 ayat 2, bukan PPh pasal 25. Penghasilan semata-mata dikenai PPh final, tidak wajib PPh pasal 25.

UMKM

UMKM di atur dalam Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Menurut Undang-undang pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) adalah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang atau perseorangan dan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan sebgaimana diatur dalam Undang-undang.

Berikut dijelaskan mengenai klasifikasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah berdasarkan UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM:

Tabel 1. Klasifikasi UMKM Berdasarkan UU No.20 Tahun 2008

Ukuran Usaha	Asset	Omset
Usaha Mikro	Minimal 50 jt	Maksimal 300 jt
Usaha Kecil	>50 jt – 500 jt	Maksimal 3 M
Usaha Menengah	>500 jt – 10 M	>25 – 50 M

Sumber: UU No.20 Tahun 2008

METODOLOGI PENELITIAN

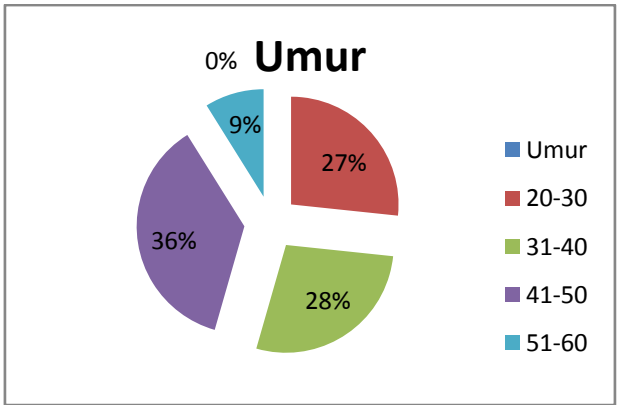
Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan regresi berganda. Lokasi penelitian ini berada di Wilayah Malang. Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM yang telah terdaftar di Bappeda Kota Malang. Diketahui dari data yang dimiliki oleh Bappeda Kota Malang memiliki populasi sebanyak 892 UMKM. Sedangkan Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah UMKM yang berada di Kota Malang dengan penghasilan kurang dari 4,8 Miliar per tahun.

Data primer diperoleh melalui kuesioner yang dibagikan kepada pelaku UMKM yang berada di Kota Malang kemudian data diolah menggunakan software SPSS 16.0. Sedangkan untuk data sekunder bersumber dari studi kepustakaan.

PEMBAHASAN

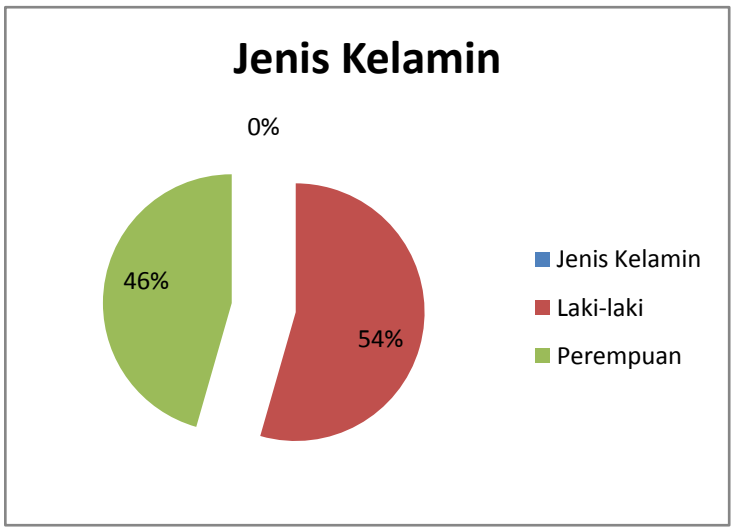
Analisis Deskriptif

Deskripsi dari karakteristik responden dapat dilihat melalui demografi dari responden itu sendiri. Demografi dalam penelitian ini meliputi umur responden, jenis kelamin, pendidikan terakhir, jenis kepemilikan usaha, kepemilikan NPWP, omset per tahun, dan lama usaha tersebut berjalan. Pengklasifikasian responden berdasarkan karakteristik umum tersebut bertujuan untuk memperoleh data yang lebih valid mengenai latar belakang responden. Data yang dapat dihimpun dari 90 responden sebagai berikut:



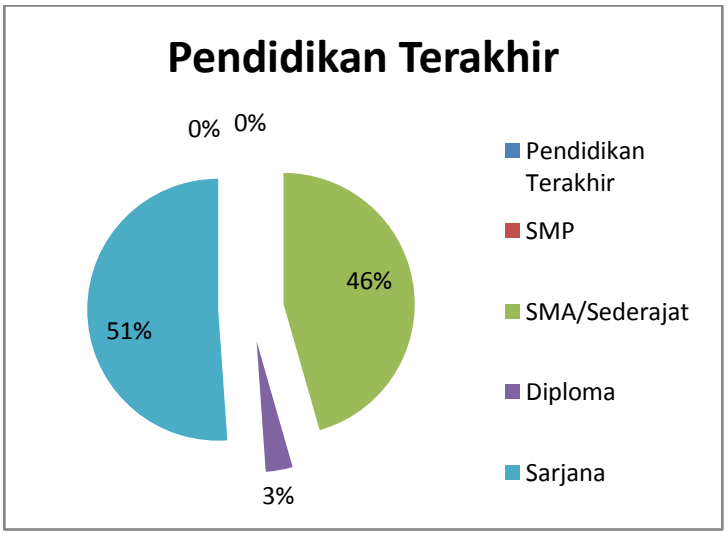
Gambar 1. Rekapitulasi Responden Berdasarkan Umur
Sumber: Data primer yang diolah

Dari diagram di atas dapat diketahui bahwa responden dengan umur 41-50 tahun banyak menekuni UMKM yang ada di Kota malang dibandingkan responden dengan umur 51-60 tahun karena kebanyakan dari mereka dimungkinkan menyerahkan usaha kepada anak-anaknya.



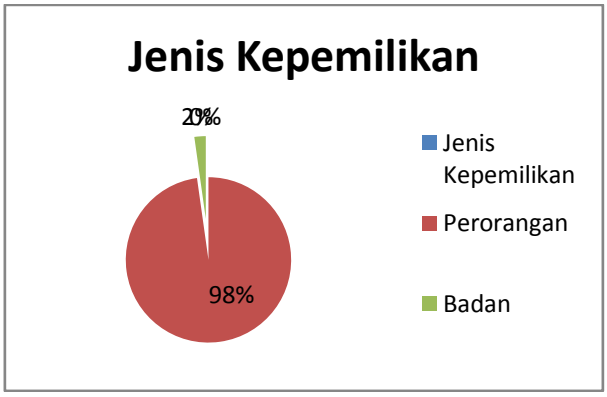
Gambar 2. Rekapitulasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin
Sumber: Data primer yang diolah

Dari diagram di atas dapat disimpulkan bahwa responden dengan jenis kelamin laki-laki merupakan responden yang paling banyak menekuni UMKM yang ada di Kota Malang.



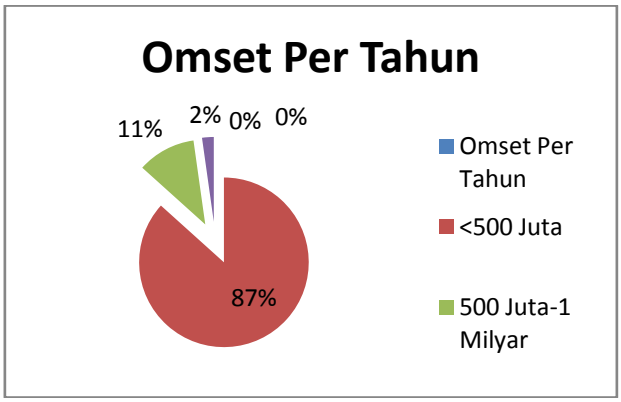
Gambar3. Rekapitulasi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir
Sumber: Data primer yang diolah

Dari diagram di atas dapat diketahui bahwa mayoritas pelaku UMKM di Kota Malang memiliki pendidikan terakhir Sarjana dengan presentase sebesar 55%.



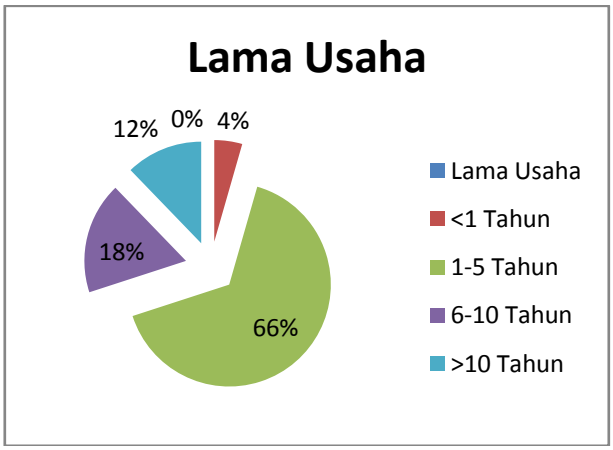
Gambar 4. Rekapitulasi Responden Berdasarkan Jenis Kepemilikan
Sumber: Data primer yang diolah

Dari diagram di atas dapat disimpulkan bahwa responden yang memiliki jenis kepemilikan usaha perorangan lebih banyak di Kota Malang dibandingkan responden yang memiliki jenis kepemilikan usaha badan.



Gambar 5. Rekapitulasi Responden Berdasarkan Omset Per Tahun
Sumber: Data primer yang diolah

Dari diagram di atas dapat diketahui bahwa mayoritas UMKM di Kota Malang memiliki omset sebesar <500 juta per tahun dengan presentase 87%.



Gambar 4. Rekapitulasi Responden Berdasarkan Lama Usaha
Sumber: Data primer yang diolah

Dari diagram di atas dapat diketahui bahwa pelaku UMKM yang memiliki usaha selama 6-10 tahun merupakan responden terbanyak dibandingkan responden dengan lama usaha <1 tahun.

Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Hasil uji validitasdanrealibitas yang dilakukan dengan program SPSS didapat hasil signifikasi di bawa 0,05 yaitu sebesar 0,000. Sedangkan hasil uji reliabilitas yang dilakukan dengan program SPSS didapat hasil koefisien Cronbach Alpha lebih besar dari 0,6 untuk dua variabel penelitian yaitu variabel kesederhanaan pajak sebesar 0,750 dan pemahaman wajib pajak sebesar 0,754.Jadi instrument penelitiantelahdinyatakan valid danreliabel

Uji Asumsi Klasik

Hasil uji normalitas menunjukkan data terdistribusinormal,haliniditunjukkandenganpengujian nilai signifikan sebesar 0,535 yang mana hasil tersebut lebih besar dari 0,05 (0,535>0,05). HasilNalisatmpakpada table berikut:

Tabel 2. Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		90
Normal Parameters[a]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.40953219
Most Extreme Differences	Absolute	.085
	Positive	.085
	Negative	-.067
Kolmogorov-Smirnov Z		.805
Asymp. Sig. (2-tailed)		.535
a. Test distribution is Normal.		

Sumber: Data primer diolah 2018

HasilUji Multikolinearitasmenunjukkan nilai VIF dan tolerance untuk masing-masing variabe. Nilai VIF untuk masing-masing variabel adalah <10,, sedangkan untuk nilai tolerance mendekatij angka 1. Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa masing-masing variabel penelitian tidak terjadi gejala multikolinearitas data tampakpada table berikut:

Tabel 3. Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Kesederhanaan Pajak	0,759	1,318	Non Multikolinearitas
Pemahaman Wajib Pajak	0,759	1,318	Non Multikolinearitas

Sumber: Data primer diolah 2018

.

Uji Heteroskedastistasmenunjukkan bahwa variabel yang diuji tidak mengandung heteroskedastistas atau homoskedastistas, karena semua variabel nilai signifikansinya >0,05 (5%). Sehingga persamaan regresi tersebut tidak mengandung heteroskedastistas atau homoskedastistas.Tampakpada table berikut:

Tabel 4. Uji Heteroskedastistas

Variabel Bebas	R	Sig	Keteranngan
X1	0,036	0,736	Homoskedastistas
X2	0,021	0,846	Homoskedastistas

Sumber: Data primer diolah 2018

HasilUji Autokorelasimenunjukkanbahwa nilai Durbin-Watson sebesar 1,79 dan sesuai dengan tabel Durbin-Watson nilai du sebesar 1,61. Karena nilai du<dw yaitu 1,61<1,79 maka asumsi tidak terjadi autokorelasi terpenuhi. Sesuai dengan kaidah keputusan Durbin-Watson

jika tidak ada masalah autokorelasi maka du<dw<4-du maka 1,61<1,7<1,79. Tampakadatabelberikut

Tabel 5. Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.610[a]	.372	.357	.41421	1.785

a. Predictors: (Constant), X2, XI

b. Dependent Variable: Y

Uji Hipotesis

Koefisien Determinasi (R^2)

Untuk melihat hubungan antara dua variabel yaitu variabel independen X Kesederhanaan Pajak (X1) dan Pemahaman Wajib Pajak (X2) terhadap variabel dependen Y (Kepatuhan Wajib Pajak) bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.610[a]	.372	.357	.41421

a. Predictors: (Constant), X2, XI

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data primer diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai R Square (Koefisien Determinasi) untuk variabel Y sebesar 0,372 atau 37%. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan menjelaskan variabel independen X1 – X2 terhadap variabel Y sebesar 37%, sisanya dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Uji Staistik F

Untuk mengetahui hasil uji F, dapat dilihat pada abel di bawah ini:

Tabel 7. Uji Statsitik F

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8.831	2	4.416	25.736	.000[a]
	Residual	14.927	87	.172		
	Total	23.758	89			

a. Predictors: (Constant), X2, XI

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel di atas, untuk variabel Y dalam model ANOVA diperoleh F_{hitung} sebesar 25,736 dengan tingkat signifikan 0,000 dan F_{tabel} sebesar 1,66. Karena $F_{hitung}>F_{tabel}$ (25,736>1,66) maka variabel X1-X2 secara simultan atau secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen Y yaitu kepatuhan wajib pajak.

Uji Statistik t

Hasil dari uji t dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 8. Uji Statistik T

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.160	.428		2.709	.008
XI	.124	.095	.128	1.308	.194
X2	.637	.116	.537	5.503	.000

a. Dependent Variable: Y
Sumber: Data primer diolah 2018

Pada uji t terdapat satu variabel independen yang memiliki nilai signifikasi <0,05 (5%) sebesar 0,000 yaitu variabel independen pemahaman wajib pajak (X2). Dan terdapat pula satu variabel yang memiliki signifikasi >0,05 (5%) sebesar 0,194 yaitu variabel independen pemahaman wajib pajak (X2). Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pemahaman wajib pajak (X2) memiliki signifikasi terhadap variabel Kepatuhan Wajib Pajak (Y) dan variabel Kesederhanaan Pajak (X1) tidak memiliki pengaruh signifikasi terhadap variabel Kepatuhan Wajib Pajak (Y).

Hasil analisis secara parsial (uji t) variabel Kesederhanaan Pajak tidak memiliki pengaruh positif dalam mempengaruhi tingkat kepatuhan wajib pajak. Hal ini menunjukkan bahwa adapun kesederhanaan pajak maupun tidak, tidak akan mempengaruhi kepatuhan wajib pajak. Bagi responden adanya penerapan PP No. 46 Tahun 2013 belum bersifat sederhana karena untuk pencatatan maupun perhitungan pajak sendiri responden dibantu oleh orang lain yang mampu menghitung besarnya pajak tersebut. Responden hanya mengerti seberapa besar pajak yang akan disetor.

Sesuai teori yang dikemukakan oleh Rosdiana dan Irianto (2011) yang dikatakan kesederhanaa yaitu dalam memberikan kemudahan untuk dipahami, kesederhanaan untuk dilaksanakan oleh aparat maupun pemenuhan kewajiban oleh wajib pajak. Sedangkan dalam kenyataanya responden belum merasakan kemudahannya seperti yang telah dijelaskan sebelumnya.

Sedangkan Hasil analisis yang dilakukan secara parsial (uji t) variabel Pemahaman Wajib Pajak memiliki pengaruh signifikan dalam mempengaruhi tingkat kepatuhan wajib pajak. Hal ini menunjukkan bahwa apabila responden memahami pajak maka akan meningkatkan kepatuhan wajib pajak, sebaliknya jika responden tidak memahami pajak maka wajib pajak akan cenderung tidak mematuhi kewajiban perpajakannya. Berdasarkan hasil tersebut, hipotesis (H2) diterima dan dapat disimpulkan bahwa tingkat pemahaman pajak berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak UMKM. Sesuai teori yang dikemukakan oleh Waluyo (2013) jika wajib pajak telah paham mengenai perpajakan dapat dipastikan bahwa wajib pajak akan sadar betapa pentingnya pajak untuk kehidupan berbangsa dan bernegara.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dan hasil analisis yang telah diuraikan di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:Kesederhanaan pajak atas PP No. 46 Tahun 2013 tidak berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak UMKM di Kota Malang. Hal tersebut mengindikasikan bahwa ada pun Kesederhanaan Pajak atau tidak atas PP No. 46 Tahun 2013 tidak akan mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak UMKM di Kota Malang. Hal tersebut dikarenakan wajib pajak sendiri masih belum merasakan kesederhanaan dan kemudahan dalam melaksanakannya kewajibannya untuk membayar pajak. Bagi mereka pajak adalah hal yang tidak sederhana dan bisa saja dikatakan rumit. Rumit dalam hal pelaksanaannya, khususnya dalam hal pencatatan maupun perhitungannya. karena untuk pencatatan maupun perhitungan pajak sendiri responden dibantu oleh orang lain yang mampu menghitung besarnya pajak tersebut. Responden hanya mengerti seberapa besar pajak yang akan disetor.

Pemahaman wajib pajak atas PP No. 46 Tahun 2013 berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak UMKM di Kota Malang. Hal ini menunjukkan bahwa Kepatuhan Wajib Pajak akan semakin naik apabila Pemahaman Wajib Pajak atas PP No. 46 Tahun 2013 dilakukan dengan baik. Dengan kata lain, apabila wajib pajak memahami pajak maka akan meningkakan kepatuhan wajib pajak, namun apabila wajib pajak tidak memahami pajak maka wajib pajak akan cenderung tidak mematuhi kewajiban perpajakannya.

Melalui penelitian ini peneliti menyarankan agar tidak hanya mengambil satu tempat objek penelitian untuk penelitian selanjutnya, tetapi guna untuk mendapat data yang lebih besar lagi maka dapat mengambil beberapa tempat penelitian sehingga memperoleh ruang lingkup yang cukup luas pula. Selain itu, peneliti selanjutnya juga dapat

menambah variasi variabel yang lain selain yang tercantum dalam penelitian ini, misal pemeriksaan atau investigasi pajak dan penerapan sanksi baik hukum maupun administrasi. Selanjutnya untuk metode penelitian bisa menggunakan dua metode yaitu kuantitatif dan kualitatif agar penelitian menjadi lebih bagus lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karim dan terjemahan

Andriani, Sri. (2017). *Konsep Voluntary Compliance Pph Final* DenganKonsepKeadilanPajakPerspektifIbnu *Khaldun Dan Ketentuan PerpajakanPada Start Up Vs UMKM Di JawaTimur*. Jurnal. Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang. Diperoleh 19 Oktober 2017

Ariyanti, Fiki. (2017). *Sri Mulyani: Target Penerimaan Perpajakan Rp 1.609 T Realistis*. https://m.liputan6.com/bisnis/read/3062325/sri-mulyani-target-penerimaan-perpajakan-rp-1609-t-realistis

Axeloka. (2018). UMKM Indonesia Berkembang Secara Jumlah Tetapi Tidak Secara Kualitas. https://www.excelloka.com/cerita/

Endrianto, Wendy. (2015). *Prinsip Keadilan Dalam Pajak Atas Umkm.* Jurnal. Diperoleh tanggal 6 Maret 2018 darihttps://www.google.co.id/search?dcr=0&biw=412&bih=652&q=penelitian+wendy+endrianto+2015+prinsip+keadilan&oq=penelitian+wendy+endrianto+2015+prinsip+keadilan&aqs=mobile-gws-lite

Ghozali, Imam. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS.* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro

Gunadi. (2013). *Panduan Komprehensif Pajak Penghasilan.* Jakarta: Bee Media Indonesia

Imaniati, Zaen Zulhaj. (2016*). Pengaruh Persepsi Wajib Pajak Tentang Penerapan PP No. 46 Tahun 2013, Pemahaman Perpajakan, dan Sanksi Perpajakan Terhadapan Kepatuhan Wajib Pajak Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Kota Yogyakarta.* Jurnal. Diperoleh tanggal 6 Maret 2018 darihttps://www.google.co.id/search?dcr=0&biw=412&bih=652&q=zaen+zulhaj+imaniati+2016+pengaruh+persepsi&oq=zaen+zulhaj+imaniati+2016+pengaruh+persepsi&aqs=mobile-gws-lite

Jasmani, Muhamad., Kuzery, Hasan., Titan Terzaghi. (2016). *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak Badan Untuk Membayar Pajak*. Jurnal. Diperoleh tanggal 22 Januari 2018 dari https://www.academia.edu/31453830/faktor-faktor_yang_mempengaruhi_kepatuhan_wajib_pajak_badan_untuk_membayar_pajak

Julianto, Agung. (2016). *Pengaruh Tarif, Sosialisasi serta Pemahaman Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak UMKM di Kota Semarang.* Jurnal. Diperoleh tanggal 6 Maret 2018 dari https://www.google.co.id/search?dcr=0&biw=412&bih=652&q=agung+julianto+2016+pengaruh+tarif&oq=agung+julianto+2016+pengaruh+tarif&aqs=mobile-gws-lite

Julianto, Pramdia Arhando. (2017). *Ditjen Pajak: Kepatuhan Bayar Pajak Masyarakat Indonesia Masih Rendah*. https://ekonomi.kompas.com/read/2017/07/19/193000326/ditjen-pajak--kepatuhan-bayar-pajak-masyarakat-indonesia-masih-rendah

Lestari. 2010. *Analisis Tingkat Pemahaman Terhadap Pelaksanaan Self Assessment System.* Jurnal. Diperoleh tanggal 6 Maret 2018

Kusuma, Hendra. (2017). Sri Mulyani: Setoran Pajak Tak Setinggi yang Dibayangkan. https://m.detik.com/finance/berita-ekonomi-bisnis/d-3515743/sri-mulyani-setoran-pajak-tak-setinggi-yang-dibayangkan

Manengkey, Speny Ria, Sifrid Pangeman dan Winston Pontoh. (2015).*Dampak Pemahaman Wajin Pajak atas PP Nomor 46 Tahun 2013 Terhadap Penerimaan Pajak Penghasilan Pasal 21 Pada KPP Pratama Kotamobagu*. Jurnal. Diperoleh tanggal 6 Maret 2018 darihttps://www.google.co.id/search?dcr=0&biw=412&bih=652&q=Dampak+Pemahaman+Wajib+Pajak+atas+PP+Nomor+46+Tahun+2013+Terhadap+Penerimaan+Pajak+Penghasilan+Pasal+21+Pada+KPP+Pratama+Kotamobagu+Oleh+Speny+Ria+Manengkey[1]+Sifrid+Pangemanan[2]+Winston+Pontoh3+Fakultas+Ekonomi+Dan+Bisnis+Universitas+Sam+Ratulangi+Manado+Email%3A+1spenyria%40gmail.com&oq=penelitian+wendy+endrianto+2015+prinsip+keadilan&aqs=mobile-gws-lite

Mardiasmo. (2016). *PerpajakanEdisi Terbaru 2016.* Yogyakarta: C.V Andi Offset

Nasucha, Chaizi. (2004). *Reformasi Administrasi Publik: Teori dan Praktik*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia

Oktavia, Irene. (2015). *Penerapan Peraturan Pemerintah No. 46 Tahun 2013. Siapa Diuntungkan? Siapa Dirugikan?.* Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Jember, Jember

Prawagis, Febirizki Damayanty., Zahroh., Mayowan, Yuniadi. (2017). *Pengaruh Pemahaman Atas Mekanisme Pembayaran Pajak, Persepsi Tarif Pajak dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak*. Jurnal. Diperoleh tanggal 22 Januari 2018 dari

Peraturan Perundang-undangan Nomor 46 Tahun 2013

Rosella, Vina. (2015). *Pengaruh Persepsi Atas PP Nomor 46 Tahun 2013 Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak.*Jurnal. Diperoleh tanggal 22 Januari 2018 dari https://www.google.co.id/search?dcr=0&biw=412&bih=382&ei=jfVlWujmL9KEjwORtqDIAw&q=jurnal+vina+rosella+pengaruh+persepsi&oq=jurnal+vina+rosella+pengaruh+persepsi&gs_l=mobile-gws-serp.3...392337.411049.0.411740.41.39.2.0.0.0.800.14379.3-31j5j1j1.38.0....0...1.1j4.64.mobile-gws-serp..1.22.8413.3..0j35i39k1j0i131k1j0i67k1j0i131i67k1j0i22i30k1j33i160k1j33i21k1j30i10k1.348.W3TTwMD8zGs

Sujarweni, Wiratna. (2014). *SPSS untuk Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press

Tambunan. (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia.* Jakarta: LP3ES

UMKM, Pajak. (2015). Pro dan Kontra PP No 46 Tahun 2013. http://pajakumkm.blogspot.com/2015/06/pro-kontra-pp-no-46-tahun-2013.html?m=1

www.kompas.com diakses 15 Januari 2018 dari https://ekonomi.kompas.com/read/2012/03/28/11093274/tiga.Hal.yang.Buat.UMKM.Tahan.Kritis

PENGARUH KEPEMILIKAN INSTITUSIONAL, PROPORSI DEWAN KOMISARIS INDEPENDEN, KOMITE AUDIT, PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN *LEVERAGE* TERHADAP *TAX AVOIDANCE*

Nunung Windarni
Siti Nurlaela
Suhendro
[1,2,3] UniversitasIslam Batik Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia
Email: nunungwindarni29@gmail.com

ABSTRACT :*This study aims to obtain empirical evidence to know the effect of institutional ownership, the proportion of independent commissioners, audit committees, sales growth and leverage to tax avoidance. The independent variables in this study are institutional ownership, proportion of board of commissioners, audit committee, sales growth and leverage. The dependent variable in this research is tax avoidance using Cash Effective Tax Rate (CETR). The data in this research is secondary data obtained from Indonesia Stock Exchange. The sample amount of 16 companies from the basic industry sector for the period of 2013-2017, using purposive sampling method. Data analysis technique used linear logistic regression, data processed by using SPSS 24. The result of the analysis shows that the proportion of independent commissioners influences tax avoidance, then institutional ownership, proportion of board of commissioner, audit committee, sales growth, and leverage have no effect to tax advoidance.*
Keywords:Corporate Governance, Financial Factors, Tax Avoidance

PENDAHULUAN

Perpajakan selalu dianggap sebagai beban pajak yang memblokir pengembangan perusahaan. Saat ini, dalam sebuah konteks persaingan nasional dan internasional, perpajakan menempati tempat penting di perusahaan dalam strategis keputusan, terutama dalam hal lokasi dan investasi, dan juga merupakan faktor kunci untuk daya saing dalam persaingan lingkungan bisnis. Perusahaan mulai sekarang, lebih memperhatikan perpajakan sebagai perhatian utama dari semua bagian penting perusahaan. Kecenderungan baru ini mendorong perusahaan untuk mengadopsi sikap yang lebih aktif dan dinamis terhadap manajemen pajak, dan mulai pelakukan praktik penghindaran pajak yang merupakan perusahaan nyata pengungkit keberhasilan dan kinerja keuangan. (Anouar dan Houria 2017). Kondisi itulah yang menyebabkan banyak perusahaan berusaha mencari cara untk menimalkan biaya pajak yang dibayar.

Perencanaan pajak adalah bisnis yang dilakukan wajib pajak dengan tujuan untuk mengurangi jumlah beban pajak sehingga pajak yang dibayarkan akan lebih rendah. Meminimalkan beban pajak dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu, dari mematuhi ketentuan pajak (legal) hingga pelanggaran ketentuan pajak (ilegal). Menurut beberapa ahli penghindaran pajak adalah suatu bertindak untuk meminimalkan beban pajak yang masih dalam koridor ketentuan pajak (legal), sedangkan pelanggaran ketentuan pajak (ilegal) adalah penghindaran pajak. (Sunarsih dan Oktaviani 2016). Karena alasan penghindaran pajak adalah tindakan yang tidak melanggar hukum, maka dimanfaatkan oleh semua pembayar pajak termasuk pembayar pajak perusahaan, bahwa sebagai wajib pajak adalah rasional dan oportunistik, untuk meminimalkan biaya pajak.

Sumber anggaran pajak tiap tahun meningkat tiap tahunnya, yakni pada tahun 2013 penerimaan pajak sebesar 1.077.306,70 milyar, pada tahun 2014 sebesar 1.146.865,80 milyar, tahun 2015 sebesar 1.240.418,86 milyar dan pada tahun 2016 mengalami Kenaikan 1,2% yakni sebesar 1.539.166,20 milyar menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Tahun 2017.Penghindaran pajak menurut Kementerian Keuangan republik Indonesia Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomr PER-10/PJ/ (2017)Tentang Tata Cara Penerapan Persetujuan Penghindaran Pajak Berrganda pada Pasal 1 ayat 5, Pemotong dan atau Pemungut Pajak

adalah badan pemerintah, subjek pajak dalam negeri, penyelenggara kegiatan, bentuk usaha, tetap atau perwakilan perusahaan luar negeri lainnya yang diwajibkan untuk melakukan pemotongan dan/ atau pemungutan pajak atas penghasilan yang diterima atau diperoleh WPLN.

*Tax Avoidance*pada perusahaan dapat meningkatkan niai profitabilitas dan nilai kas bank pada perusahaan. Namun hal ini menjadi dilema dalam suatu perusahaan ketika perushaan yang bersangkutan melakuakan penghindaran pajak, dimana perusahaan akan memberi dampak yakni peningkatan profitabilitas sehingga akan menyebabkan pengurangan nilai pajak yang akan dibayarkan, sehingga dapat mempengaruhi dukungan pemerintah untuk pembangunan sosial, sehingga perusahaaan tersebut dikategorikan tidak bertanggung jawab secara sosial (Huseynov dan Klamm 2012).

Good Corporate Governance merupakan sistem tata kelola yang baik atau pada suatu usaha yang mempunyai dasar etika profesional dalam sistem kinerja perusahaan Menurut Uun dan Kartika (2016) berjudul "*Good Corporate Governance In Manufacturing Companies Tax Avoidance*" menyimpulkan bahwa Kepemilikan Institusional tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, Proporsi Dewan Komisaris Independen menunjukkan bahwa memberikan dampak negatif pada penghindaran pajak dan Komite audit memiliki berpengaruh positif pada penghindaran pajak. Hasil ini diharapkan komite audit dapat untuk mengurangi penghindaran pajak.

Pertumbuhan penjualan merupakan sebagai tolak ukur berkembangnya suatu perusahaan yang dapat dilihat dari nilai keuntungan dari laporan keuanagn yang diperoleh tiap tahun, dengan demikian dapat dikaitkan sebagai alat untuk perkembangan perusahaan. Menurut Richardson dan Lanis (2007) menyimpulkan dalam penelitianaya bahwa juka semakin tinggi penghasilan pada perusahaan yang didapet maka akan berpengaruh terhadap besarnya nilai pajak akan dibayarkan.

Leverage dapat dilihat sebagai kemampuan perusahaan untuk membayar hutang. Dimana pada penelitian yang dilakukan Pramesti et al.(2016) mengemukakan bahwa nilai leverege jika semakin tinggi, maka nilai kepercayaan dari pihak luar semakin besar. Demilkian dapat memungkinkan dalam upaya peningkatan kinerja keuangan.

Penelitian terdahulu oleh Mahanani et al. (2017) menghasilkan dari uji regresi berdasarkan variabel independen yakni umur perusahaan dan komite audit berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*, sedangkan variabel independen lain yakni ukuran perusahaan, komisrais independen, *sales growth* dan CSR berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

Penelitian ini bermaksud meneliti pengaruh dari Kepemilikan Institusional (X1), Proporsi Dewan Komisaris Independen (X2), Komite Audit (X3), Pertumbuhan Penjualan (X4) dan , *Leverage* (X5) terhadap *Tax Avoidance (Y)*. Penelitian ini mengambil data dari BEI Laporan Keuangan Sektor Industri Dasar Tahun 2013-2017 sebagai bahan penelitian. Masih sedikit penelitian yang membahas studi kasus perusahaan sektor industri dasar dibandingkan perusahan manufakture sebagai dasar penelitian, berdasarkan latar belakang penelitian bermaksud meneliti mengenai apakah "*Pengaruh Kepemilikan institusional, Proporsi Dewan komisaris Independen, Komite Audit, Pertumbuhan Penjualan, Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance".*

KAJIAN PUSTAKA

Teori Keagenan

Agency theory berusaha untuk menjawab masalah keagenan yang disebabkan karena pihak-pihak yang menjalin kerja sama dalam suatu perusahaanmempunyai tujuan yang berbeda termasuk dalam menjalankan tanggungjawabnya untuk mengelola suatu perusahaan Jensen dan Meckling (1976). Agensi teori menghubungkan asimetri antara manajemen dan pemilik, dimana menejemen bertanggung jawab untuk mengoptimalkan keuntungan perusahan , sebagai imbalanya akan memperoleh kompensensai sesuai dengan kontrak yang telah disepakati. Agensi teori bertujuan untuk menghindari terjadinya hubungan antar pemilik dan manajemen dalam suatu konsep *Good Corporate Governance* yang bertujuan untuk menjadikan perusahaan menjadi lebih sehat.

Kepemilikkan Institusional

Kepemilikan Institusional menurut Midiastuty dan Machfoedz (2003) kepemilikan institutional adalah saham perusahaan yang dimiliki oleh institusi atau lembaga (perusahaan asuransi, bank, perusahaan investasi dan kepemilikan institusi lain). Kepemilikan intitusional mempunyai kemampuan untuk mengawasi manajemen agar berlajaln

fektif dan efisien sehingga bisa mengurangi pihak manajemen melakukan tindakan manajemen laba menurut Ujiyanto (2007). Mekanisme kepemilikan institusional, memeiliki efektivitas dalam penegelolaan sumber daya perusahaan yang dilakuakan oleh manajemen agara dapat diketahui oleh semua bagian dari melihat reaksi pasar.

Perkembangan kepemilikan institusional semakin besar maka dengan kata lain laporan keuangan juga menjadi lebih besar dimana kekuatan saham isntitusi yang semakin banyak, sehingga laporan keuangan menjadi lebih kuat dengan adanya anggota yang lebih banyak dalam kepemilikan institusional cenderung memberikan kekuatan suara dan dorongan agar meningkatkan kinerja perusahaan tiap tahun menjadi perusahaan yang lebih sehat dan menjadikan manajemen lebih baik antara pemegang saham menurut Sabrina(2010).

Proporsi Dewan Komisaris Independen

Dewan komisaris bertugas bertanggung jawab mempunyai wewenang untuk mengawasi kebijakan dan kegiatan yang dilakukan direksi dan manajemen atas pengelolaan sumber daya alam agar berjalan efektif, efisien, dalam rangka mendapatkan tujuan organisasi, serta memberikan nasehat bilaman diperlukan Darmawati (2004). Perusahaan yang tercatat di BEI wajib memiliki komisaris independen yang jumlah proporsinya sebanding dengan jumlah saham bukan pemegang saham ekurang-kuranya 30%. Komisaris Independen ini tidak mempunyai kewenangan mengenai keuangan, kepengurusan, kepemilikan saham atau hubungan lain yang dapat mempengaruh kegiatan independen.

Komite Audit

Komite audit merupakan suatu komite yang beranggotakan satu atau lebih anggota komisaris dan keberadaannya terbebas dari pengaruh direksi, eksternal auditor dan hanya bertanggung jawab kepada dewan komisaris menurut Surya dan Ivan (2008). Fungsi dari komite audit yakni sebagai pengawas dalam pembuatan laporan keungandan pengawasan internal. Komite audit dapat memproses calon auditor termasuk jasa imbalanya yang disampaikan kepada dewan komisaris selalu pengawas.

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan dapaat diartikan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan penjualan tiap tahun. Semakin tinggi minat pertumbuhan penjualan maka perusahaan berhasil melakukan strategi guna meningkatkan nilai jual pada perusahaan tersebut. Dengan demikian semakin besar pula laba yanga akan diperoleh perusahaan dalam pemasaran dan penjualan produk tersebut. Variabel pertumbuhan penjualan mengacu pada penelitian yang dilakukan Amilia, dan Emanuel (2003). Perusahaan dapat memperkirakan laba terhadap pertumbuhan penjualan. Kim dan Im (2016) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan telah efek positif terhadap penghindaran pajak secara signifikan.

Menurut Fahmi (2014), Pertumbuhan penjualan merupakan rasio antara penjualan Tahunsekarang di kurangi penjualan tahun kemarin dan di bagi penjualan tahun kemarin.MenurutMurhadi (2011) dalam Wastam
.

Leverage

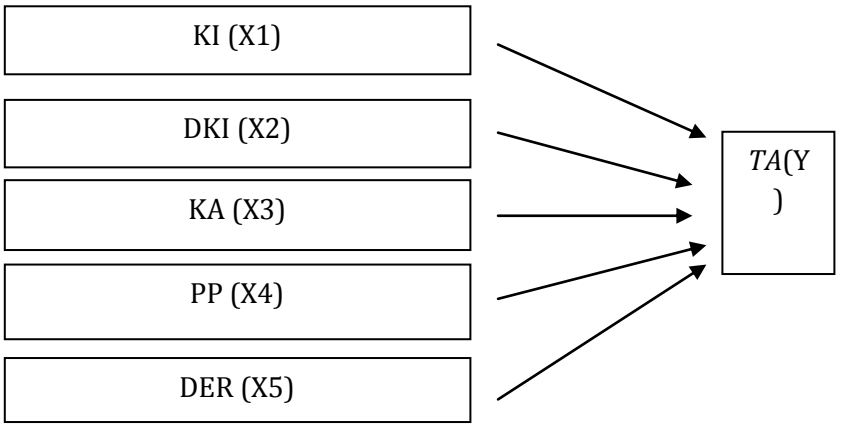
Leverage merupakan penggunaan biaya tetap untuk meningkatkan dari suatu perusahaan, dalam hal ini dapat disimpulakna bahwa Leverage merupakan kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka panjang dan jangka pendek.*Leverage* keuangan sebagai acuan perusahan untuk mengambil jumlah pendanaan utang dalam struktur modal suatu perusahaan yang akan datang. Hal ini menunjukkan perusahaan menggunakan modal ekuitas sebagai dasar pinjaman untuk mendapatkan kelebihan pengembalian Subramanyam (2011). Rasio *leverage*untuk mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai oleh hutang. Rasio ini dapat digunakan untuk melihat sejauh mana perusahaan dibiayai oleh hutang atau pihak luar yang dianggap sebagai modal.

Tax Avoidance

Penghindaran Pajak *(tax avoidance)* adalah penataan transaksi yang dilakukan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan pajak, manfaat atau pengurangan dengan cara yang dimaksudkan oleh hukum pajak tanpa melanggar aturan perpajakan yang berlaku Menurut Brown (2012)

Penghindaran pajak adalah upaya yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak dalam menghindari pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku, dimana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan *(grey area)* yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang menurut Pohan (2013). Dapat disimpulkan bahwa penghindaran pajak adalah suatu upaya yang dilakuakan oleh perusahaan berskala kecil atau besar untuk meminimallkan biaya pajak sesuai dengan ketentuan perpajakkan yang berlaku

MODEL HIPOTESIS



Gambar 1.1 Kerangka Berpikir

Penelitian ini dimana peneliti meneliti pengaruh Kepemilikan Institusional (X1) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), Proporsi Dewan komisaris (X2) berpengaruh terhadap *tax avoidance* (Y), Komite Audit (X3) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), Pertumbuhan Penjualan (X4) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), dan *Leverage* (X5) sebagao variabel independen berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y) sebagai variabel dependent.

HIPOTESIS PENELITIAN

H1: Kepemilikan Institusional berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*
H2: Proporsi Dewan Komisaris berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
H3 : Komite Audit berpengaruh Terhadap *Tax Avoidance*.

H4: Pertumbuhan Penjualan berpengaruh Terhadap *Tax Avoidance*.
H5: *Leverage* Terhadap berpengaruh *Tax Avoidance*.

METODE

Penelitian yang dilakukan ini menggunakan penelitian kausal komparatif, menurut Huseynov dan Klamm(2012) penelitian kausal komparatif adalah penelitian ini bertujuan menghubungkan variabel dependen dengan variabel independen, Disamping mengukur kekeuatan hubungannya. Berdasarkan jenis datanya, penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif karena data yang digunakan berbentuk angka.1). Penelitian ini menggunakan data sekunder, dilihat dari laporan keuangan BEI tahun 2013-2017 sektor industri dasar.Populasi dari penelitian ini adalaah perusshaan yang terdaftar di BEI sektor industri dasar.

Penelitian menggunakan *purposive samping* dalam pengambialan sampel penelitian, dimana populasi yang bisa menjadi sampel harus sesuai dengen kriteria dan pertimbangan. Adapun kategori yang digunkan sebagai samapel ialah:Perusahaan yang terdaftar dalam BEI yang menyampaikan laporan keuangan per 31 Desember selama lima tahun berturut-turut dari periode 2013-2017.2). Perusahan yang terdaftar di BEI menyampaikan datanya lengkap sesuai yang diperlukan dalam penelitian. 3) Perusahanyng diliti melakukan pembagian deviden selama lima tahun berturut-turut yaitu:2013,2014,2015, 2016 dan 2017.

Sumber Data

Penelitian ini menggunakan sumber data yang digunakan data sekuder yang mana data ini di ambil dari laporan keuangan yang dilaporankan per 31 Desember oleh perusahaan, yakni perusahaan sektor industri dasar yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2013, 2014, 2015, 2016 dan 2017.

ANALISIS DATA

Teknik analisis data yang dilakukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Uji Deskriptif
Uji Hipotesis
Uji Regresi Logistik

Regresi logistik adalah suatu motede analisis yang berfungsi untuk menganalisis pengaruh suatu variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian ini tidak memerlukan lagi uji normalitas pada variabel independennya dan mengabaikan heteroskedastisitas.

Menilai Kesesuaian Keseluruhan Model (*Overall Model Fit*)

Uji statistika dalam penelitian ini untuk mengetahui semua 5 variabel indepeden didalam regresi logistik secara serentak untuk mempengaruhi variabel depende tax avoidance, sebagaimana seperti uji f di regresi linear sebagai syarat penelitian. Langkah pertama adalah menilai *overall fit model* terhadap data.Statistik yang digunakan berdasarkan pada fungsi Likelihood. Likelihood L dari model digunakan untuk menilai probabilitas bahwa model yang dihipotesiskan menggambarkan data input. Untuk menguji hipotesis nol dan alternatif, maka L ditransformasikan menjadi -2LogL atau -2LL.

Uji Kelayakan Model Regresi

Kelayakan model regresi ini dinilai dengan menggunakan *Hosmer and Lemeshow's Goodness of Fit Test*. Jika nilai statistik *Hosmer and Lemeshow's Goodness of Fit Test* sama dengan atau kurang dari 0,05, maka hipotesis nol ditolak yang berarti ada perbedaan signifikan antara model dengan nilai observasinya sehingga *Goodness fit model* tidak baik karena model tidak dapat memprediksi nilai observasinya dan sebaliknya Ghozali.I (2011).

Uji Koefisien Determinasi (Nagelkerke R Square)

Uji determinasi ini menggunakan *Nagelkerke's R square* merupakan modifikasi dari koefisien *Cox dan Snell* untuk memastikan bahwa nilainya bervariasi dari 0 (nol) samapai 1 (satu). Hal ini dilakukan dengan cara membagi nilai *Cox dan Snell* R^2 dengan nilai maksimumnya ((Ghozali 2009).

HASIL ANALISIS DATA

Penelitian menggunakan sample data perusahaan Industri Dasar yang terdapat di BEI pada periode 2013-2017. Data penelitian yang dibutuhkan adalah data sekunder yang terdaftar dalam BEI yang mana laporan keuangan yang tercantum selama lima tahun berturut-turut sebagai acuan dalam penelitian, dan bisa dicari situs resmi Bursa Efek Indonesia yaitu www.idx.co.id.

Uji Deskriptif

Tabel 4.1
Uji Deskriptif

Descriptive Statistics						
	N	Minimum	Maximum	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
KI	80	0,54	2,69	1,4905	0	0,4347
DKI	80	0,29	0,67	0,4388	0	0,1085
KA	80	3	6	3,4375	0,1	0,9119
PP	80	-0,6	1,02	0,0434	0	0,2406
DER	80	0,01	3,59	0,4651	0,1	0,4621
TA	80	0	1	0,475	0,1	0,5025
Valid N (listwise)	80					

Sumber : Data yang diolah

Uji Regresi Logistik
Merumuskan Model

Model penelitian regresi logistik ini digunkan untuk memprediksi pengaruh yang terjadi terhadap *tax avoidance*, dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Li} = \text{Log}\frac{\text{Y}}{1-\text{Y}} = \beta_0+\beta KI+\beta DKI+\beta KA+\beta PP+\beta DER+\varepsilon$$

Tabel 4.2
Uji Regresi

Variables in the Equation				
	B	Df	Sig.	Exp(B)
KI	0,25	1	0,665	1,285
DKI	4,596	1	0,046	99,051
KA	0,406	1	0,157	1,501
PP	-0,04	1	0,968	0,961
DER	-0,409	1	0,441	0,664
Constant	-3,699	1	0,026	0,025

Sumber : Lampiran

Model regresi logistik yang berbentuk, dapat dilihat dimana hasil konstanta berada pada kisaran -3,699 dalam model ini dpat diartikan jika variabel independen (Kepemilikan Institusional, Proporsi Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, Pertumbuhan Penjualan dan *Leverage*) dapat diartikan jika konstanta atau sama dengan nol, maka variabel *tax avoidance* mengalami penurunan atau dapat pengaruh dari variabel lain, selain Kepemilikan Institusional, Proporsi Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, Pertumbuhan Penjualan dan *Leverage* terhadap *tax avoidance*.

Menilai Model Fit

Tabel 4.3
Hasil Likelihood L

Keterangan	Nilai	Selisih	t Tabel	Keterangan
-2 Log L awal (Block Number = 0)	110,703	5646	2,57	Model yang dihotesiskan fit dengan data
-2 Log L akhir (Block Number =1)	105,057			

Sumber : Lampiran

Pada tabel 4.3mengambarkan perbandingkan -2log likelihood awal dengan nilai -2log likehood akhir. Posisi nilai awal berada dikisaran 110,703 setelah diuji dimasukkan 5 variabel mengalami penurunan menjadi 105,057 atau mengalami penurunan 5.646. Penurunan ini menunjukkan bahwaPenurunan model dalam penelitian ini mengambarkan bahwa model yang digunakan jauh lebih baik dari model sebelumnya, atau dengan kata lain model dihiposiskan fit dengan data.Penurunan ini signifikan atau tidak dapat dibandingkan dengan menggunakan df (selisih df dengan konstan saja dan df dengan 5 variabel independen). Df1 = (n-k) 80 dan df2 = 80 - 5 = 75, jadi selisih df = 80 - 75 = 5. Berdasarkan tabel *percentage points of the t distribution* dengan df = 5 didapat diangka 2,570. Oleh karena 5.646 lebih besar dari nilai tabel (2,570), maka dapat dikatakan bahwa selisih penurunan -2LogL signifikan. Hasil ini berarti penambahan kepemilikan

institusional,proporsi dewan komisaris,komite audit, pertumbuhan penjualan, dan *leverage*kedalam model ini dapat memperbaiki model.

Uji Hipotesis

Penelitian ini menggunakan nilai signifikasi level sebesar 0,05 untuk mengetahui apakah ada pengaruh nyata dari variabel Independen terhadap variabel dependen. Kriteria pengujian ini adalah:

1. Jika nilai -2LogL < 0,05 berarti maka H_0 ditolak dan Ha diterima atau variabel independen signifikasi terhadap variabel dependen.
2. Jika nilai -2LogL > 0,05 berarti maka H_0 diterima dan Ha ditolak atau variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Tabel 4.4
Variabel In The Equation

Hipotesis	B	Sig	Standar	Keterangan
KI	0,25	0,665	0,05	Ditolak
DKI	4,596	0,046	0,05	Diterima
KA	0,406	0,157	0,05	Ditolak
PP	-0,04	0,968	0,05	Ditolak
DER	-0,409	0,441	0,05	Ditolak

Koefisien regresi variabel kepemilikan institusional bernilai 0,655. Sig. Lebih besar dari 0,05 (0,655 > 0,05). Sehingga H0 diterima dan H1 ditolak atau independen (X1), berpengaruh terhadap tax avoidance.Hal ini berarti hipotesis 1 ditolak.

Koefisien regresi variabel proporsi dewan komisaris bernilai 0,046. Lebih besar dari 0,05 (0,046 < 0,05). Sehingga H0 ditolak dan H2 diterima atau independen (X2), berpengaruh terhadap tax avoidance.Hal ini berarti hipotesis 2 diterima.

Koefisien regresi variabel komite auditbernilai 0,157. Lebih besar dari 0,05 (0,157 > 0,05). Sehingga H0 diterima dan H3 ditolak atau independen (X3), berpengaruh terhadap tax avoidance. Hal ini berarti hipotesis 3 ditolak.

Koefisien regresi variabel pertumbuhan penjualan bernilai 0,968. Lebih besar dari 0,05 (0,068>0,05). Sehingga H0 diterima dan H4 ditolak atau independen (X4), berpengaruh terhadap tax avoidance.Hal ini berarti hipotesis 4 ditolak.

Koefisien regresi variabel *leverage* bernilai 0,441. Lebih besar dari 0,05 (0,441 > 0,05). Sehingga H0 diterima dan H5 ditolak atau independen (X5), berpengaruh terhadap tax avoidance.Hal ini berarti hipotesis 5 ditolak.

UjiKoefisien Determinasi (Negelkerke R Square)

Tabel 4.5
Uji Koefisien Determinasi

Step	Nagelkerke R Square
1	0,091

Sumber : Data yang diolah

Nilai uji koefisien determinasi pada penilitian ini berada pada nilai 0,091 dimana dapat diartikan bahwa Nilai *Nagelkerke R Square* nilai variabel independen 9% mempengaruhi variabel dependen *(tax avoidance*), sisanya 91 % dijelaskan oleh variabel-variabel lain diatur model penelitian. Hal ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama variasi variabel independen (Kepemilikan Institusional, Proporsi Dewan Komisaris, Komite Audit, Pertumbuhan Penjualan, dan *Leverage*) dapat mempengaruhi variabel dependen Tax Avoidance sebesar 9%.

PEMBAHASAN

Pengaruh Kepemilikan Institusional Terhadap *Tax Avoidance*

Hipotesis pertama mengambarkan bahwa Kepemilikan Institusional berpengaruh terhadap *Tax Avoidance.* Hasil pengujian menunjukkantingkat signifikansi 0,665 dengan (α) = 5% . Berarti bahwa nilai signifikansi > 0,05 Sehingga dari hasil uji tersebut dapat diartikan bahwa variabel kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.Terdapat dugaan dalam penelitian ini cenderung kepemilikan institusional hanya berpikir memaksimalkan kesejahteraan mereka sendiri sehingga dapat merugikan perusahaan. Dengan demikian, hipotesis pertama tidak dapat diterima **(**ditolak).

Hal Ini sejalan dengan penelitian Faradhila(2014) bahwa proporsi kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* dengan nilai dengan nilai signifikansi 0,626 > 0,05 dengan arah negatif. Hal ini menunjukkan bahwa kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Pengaruh Proporsi Dewan KomisarisIndependen Terhadap *Tax Avoidance*

Hipotesis keduamengemukakan Proporsi Dewan Komisaris berpengaruh terhadap *Tax Avoidance.* Pengujian ini menunjukkantingkat signifikansi 0.046dengan (α) = 5%Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independen Proporsi Dewan Komisarisberpengaruh terhadap variabel dependen *Tax Avoidance.* Hipotesis kedua diterima.

Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitin yang dilakukan Mahanani et al. (2017) kepemilikan independen tidak berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* dengan nilai sig 0,429 dimana sig >0,05 sehingga penelitian ini ditolak, untuk mendukung penelitian ini dilakukan oleh Uun dan Oktaviani (2016) nilai signifikan 0,001 sehingga dapat disimpulkan nilai sig <0,05 menunjukkan bahwa dewan komisaris independen berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*sehingga penelitian diterima.

Pengaruh Komite Audit Terhadap Tax Avoidance

Hipotesis ketigamenyatakanKomite Audit berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* dari hasil pengujian untuk variabelKomite Auditmenunjukkantingkat signifikansi 0.157 dengan (α) = 5%nilai signifikansi > 0,05dapat disimpulkan bahwa variabelKomite Audit*tidak*berpengaruh terhadap*Tax Avoidance.*

Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Mulyani (2018) mengemukakan t sebesar 2,854 dan nilai signifikansi sebesar 0,007, nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05 (0,007 > 0,05) yang berarti hipotesis diterima, untuk mendukung penelitian ini Ajeng et al. (2016) mengungkapkan komite audit berada pada nilai sig 0,678 dimana nilai sig > 0,05 menunjukkan bahwa komite audit tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Pengaruh pertumbuhan Penjualan Terhadap *Tax Avoidance*.

Hipotesis keempat menyatakan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* Hasil pengujian menunjukkan tingkat signifikansi 0.968 dengan (α) = 5% Berarti bahwa nilai signifikansi > 0,05Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Pertumbuhan Penjualan *tidak* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* Dengan demikian, Hipotesis keempat tidak dapat diterima **(ditolak).**

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakaukan Marfuah dan Nurlaela (2017) PP yaitu 0,889. Besar nilai signifikan yang didapat tersebut lebih besar dari taraf ujinya yaitu 0,889 > 0,050, sehingga hipotesis tidak dapat diterima yaitu tidak terdapat pengaruh signifikan pertumbuhan penjualan (*sales growth*) terhadap struktur modal.Penelitian dari Nurhidayah dan Herlina (2016), menjelaskan

bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, nilai signifikansi 0,262 dan nilai tersebut lebih dari 0,05, maka dapat disimpulkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.

Pengaruh Leverage Terhadap *Tax Avoidance*

Hipotesis kelima menyatakan *Leverage* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* Hasil pengujian menunjukkan tingkat signifikansi 0.441 dengan (α) = 5% Sehingga dapat disimpulkan bahwa variable *leverage* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*

Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan Wulansari dan Herlina (2016) mengemukakan bahwa variabel *leverage* dengan penghindaran pajak memiliki nilai signifikansi 0,024. Nilai tersebut lebih rendah dari 0,05, maka diperoleh hasil bahwa *leverage* memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak diterima.Penelitian yang dilakukan Darmawan dan Sukartha (2014). nilai signifikansi variabel *leverage* 0,699 > α=0,05, hasil tersebut memiliki arti bahwa *leverage* tidak berpengaruh pada penghindaran pajak.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian ini peneliti mempunyai tujuan yang ingindicapaiuntuk mengujiPengaruhKepemilikan Institusional, Proporsi Dewan Komisaris, Komite Audit, Pertumbuhan Penjualan, dan *Leverage*terhadap*Tax Avoidance*. Data yang digunakan merupakanlaporan keuangan perusahaan sektor industri dasar yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Penelitian ini berdasarkan laporan keuangan tahunan dalam jangka waktu empat tahun mulai dari tahun 2013-2017 tiap tahun sebanyak 16 perusahan total keseluruhan data laporan keuangan 80 perusahaan. Teknik dalam pengambilan sampel penelitian ini adalah *purposive sampling* dan alat analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yakni analisis regresi linier logistik dengan program SPSS versi 24.

Hasil penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa Proporsi Dewan Komisaris Independen (X2) berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance,* sedangakan Kepemilikan Institusional (X1), Komite Audit (X3), Pertumbuhan Penjualan(X4) dan *Leverage(X5)* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance.*

Penelitian ini perlu memperhatikan beberapa keterbatasan penelitian yang telah disampaikan, sebagaimasukan untuk penelitian selanjutnya adalah :

1. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini hanya dibatasi pada 5 variabel penelitian yaitu Kepemilikan Institusional,Proporsi Dewan Komisaris, Komite Audit, Pertumbuhan Penjualan, dan *Leverage.*

2. Penelitian ini menggunakan data sekunder sehingga tidak memperoleh persepsi dari pihak perpajakan. 3. Sampel penelitian ini hanya Laporan Keuangan Sektor Industri Dasar tahun 2013-2017.

DAFRTAR PUSTAKA

Agus, Pramuka., Bambang, dan Ujiyanto, 2007, "Mekanisme *Corporate Governance,* Manajemen Laba dan Kinerja Perusahaan." *Simposium Nasional Akuntansi*.

Alviyani, Kroirunnisa, 2016 "Pengaruh *Corporate Governance*, Karakter Eksekutif, Ukuran Perusahaan, Dan *Leverage* Terhadap penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)." Jom Fekom Vol.3 No.1

Annisa, Kurniasi. 2012. "Pengaruh C*orporate Governance* Terhadap Tax Avoidance Jurnal Akuntansi & Auditting Volume 8/No. 2/Mei 2012." Jurnal Akuntansi & Auditting Volume 8/No. 2/Mei 2012 (Universitas Sebelah Maret) 8 (Mei 2011): 95-189.".

Anouar, Dayday, dan Zaam Houria. 2017, *"The Determinants of Tax Avoidance within Corporate Groups: Evidence from Moroccan Groups."International Journal of Economics, Finance and Management Sciences* (International Journal of Economics, Finance and Management Sciences ISSN: 2326-9553 (Print); ISSN: 2326-9561 (Online)), Mei 2017: 57-65.

Aryanto, Ulfinabella Risnawati, Kartika Hendra Titisari, dan Siti Nurlaela.. 2018,"Pengaruh Likuiditas, Leverage,Profitabilitas,Dan Aktivitas Terhadap Pertumbuhan Laba (Studi Emperis : Perusaahan Food And Bevereges Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015)." *Seminar Nasional IENACO - 2018, ISSN 2337-4349*, 2018.

Ayu Praditasari, Ni Koming, dan Putu Ery Setiawan, 2017 "Pengaruh Good Corporate Governance, Ukuran perusahaan, *Leverage* dan Profitabilitas." *SSN: 2302-8556 E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana Vol.19.2. Mei (2017): 1229-1258*, 2017: 1229-1258.

Darmawan, I Gede , Hend., dan I Made, Sukartha., 2014. "Pengaruh Penerapan *Corporate Governance*, *Leverage*, *Return On Assets,* Dan Ukuran Perusahaan Pada Penghindaran Pajak." *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana. 9.1 (2014): 143-161 ISSN: 2302-8556*, 2014: 143-161.

Darmawati, D; Khomsiyah; Rahayu, R. G;. 2004 "Hubungan Corporate Governance dan Kinerja Perusahaan." *Makalah SNA VII*, 2004: 65-81.

Erly, Suandy. 2008. *Hukum Pajak Edisi 4.* Jakarta: Selemba Empat,.

Fadhilah, Rahmi. 2014 "Pengaruh *Good Corporate Governance Tax Avoidance* (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI 2009-2011)." Maret 2014.

Ghozali, Imam. 2009 "Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS ".Semarang : UNDIP. ." .

Hidayah, Nurul. 2017 "Pengaruh Pengungkapan *Corporate Social Responsibilit*y (CSR) Dan *Corporate Governance* Terhadap Praktik Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*) Pada Prusahan Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Yang Terdaftar di BEI Tahun 2010-2015." *Universitas Muhammadiyah Surakarta,.*

Huseynov, Fariz, dan Bonnie K., Klamm. 2012 "*Journal of Corporate Finance, Elsevier, vol 18(4) Tax Avoidance,Tax Management and Corporte Social Respon.*" *Journal of Corporate Finance,Elsevier,vol 18(4)*, 2012: 804-827.

Indriyani, Mila, Siti Nurlaela, dan Endang Marsitoh Wahyuningsih, 2016, "Pengaruh Keadilan, Sistem Perpajakkkan, Diskriminasi Dan Kemungkinan Terdeteksinya Kecurangan Terhadap Perseppsi Wajib Pajak Orang Pribadi Mengenai Perilaku Tax Evasioj." *Seminar Nasional IENACO – 2016, ISSN: 2337 – 4349*, 2016.

Jensen, Michael , C, dan William, H, Heckling. 1976. "*Journal Of Financial Economic Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure." Managerial behavior,agency costs and ownership structure,* Oktober 1976: 305-360

K.B, Prakosa. 2014. "Pengaruh Profitabilitas, Kepemilikan Keluarga, *Corporate Governance* Terhadap Penghindaran Pajak di Indonesia.Simposium Nasional Akuntansi XVIIMataram,Indonesia Hal 1-27." 2014: 1-27.

K.R, Subramanyamm., 2011 ; John J, Wild;. *Analisis Laporan Keuangan Edisi 10, uku 2.* Jakarta: Salemba Empat,.

Kuncoro, Mudrajat.2003. *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi.* Jakarta: Erlangga.

Mahanani, ALmaidah; Nurlaela, Siti; Titisari, Kartika Hendra.2017. "Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Sales Growth Dan CSR

Terhadap Tax Avoidance." *Seminar Nasional IENACO, ISSN 2337-4349*,.

Larasati, Shanti, Kartika Hendra Titisari, dan Siti Nurlaela.2017, "Pengaruh good Corporate Governance Dan Corporate Social Responsibility Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI." *Seminar Nasional IENACO - 2017, ISSN: 2337 - 4349*, .

Maharani, I Gusti Ayu Cahya; Suardana, Ketut Alit; 2014,. "Pengaruh Corportae Governance, Profitabilitas Dan Karakteristik Eksekutif Pada Tax Avoidande Perusahaan Manufaktur." *E-jurnal Akuntansi Universitas Udayana 9.2* , 2014: 525-539.

Mahanani, ALmaidah; Nurlaela, Siti; Titisari, Kartika Hendra. 2017."Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Sales Growth Dan CSR Terhadap Tax Avoidance." *Seminar Nasional IENACO, ISSN 2337-4349*, 2017.

Midiastuty, Pratana, Puspa., dan Mas'ud, Machfoedz., 2003. Analisis Hubunga Mekanisme Corporate Governance dan Indikasi Manajemen Laba. Simposium Nasional Akuntansi.

Mulyani, Sri., Wijayanti, Anita., dan Marsitoh, Endang., 2018. Pengaruh *Corporate Governance* Terhadap Tax Avoidance (Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di BEI) Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Airlangga Vol.3 No1 (2018) 322-340 ISSN 2548-1401 (Print) ISSN 2548-4346 (Online)

Pramesti, Dian, Anita Wijayanti, dan Siti Nurlela. 2016,"Pengaruh Rasio Likuiditas, Leverage, Aktivitas dan Firm Size terhadap Profitabilitas Perusahaan Sektor Otomotif Dan komponen Di Bursa Efek indonesia." *Seminar Nasional IENACO - 2017, ISSN: 2337 - 4349*,.

PERATURAN DIREKTUR JENDERAL PAJAK NOMOR PER-10/PJ/2017 TENTANG TATA CARA PENERAPAN PERSETUJUAN PENGHINDARAN PAJAK BERGANDA DIREKTUR JENDRAL PAJAK. 2017.

Richardson, G., Lanis, R,. 2007. "Determinants of variability in corporte effective tax rates and tax reform:." *Journal Of accounting and Public Policy* (Journal of Accounting), 2007: 689-704.

Sunarsih, Uun, dan Kartika Oktaviani.,2016. "Good Corporate Governance In Manufacturing Companies Tax Avoidance." *Jurnal Etikonomi*, Oktober 2016: 85-96.

Surya, Indra, dan Yustiavanada Ivan. 2008. *Penerapan Good Corporate Governance: Mengesampingkan Hak Istimewa Demi Kelangsungan Usaha.* Jakarta: Kencana.

Wijayanti, Ajeng., Wijayanti, Anita., dan Samrotun, Yuli, Chomsatu., 2016, Pengaruh Karakteristik Perusahaan, GCG Dan CSR Terhadap Penghindaran Pajak. Seminar Nasional IENACO, *ISSN: 2337 – 4349*

www. idx.co.id

ZAKAT SEBAGAI PENGURANG PENGHASILAN KENA PAJAK BAGI WAJIB PAJAK DI KOTA BANJARMASIN

Tsuroyya Nurtyas Zhaputri
Basyirah Ainun
Lusiana Handayani
[123]Prodi D4 ALKS Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Banjarmasin
Email: a04140026@akuntansipoliban.ac.id
ainun@akuntansipoliban.ac.id
lusianahandayani@akuntansipoliban.ac.id

Abstract*:The purpose of this paper is to investigate how the ta x payers in Banjarmasin City applied Law No. 23 Article 22 and 23 Year 2011 about zakat as a deduction of Tax Income. The method of this research is descriptive qualitative with analytical technique is descriptive analysis. Moslem who is eligible for zakat obligation and as tax payers occurred double liability, paid for tax and zakat obligation simultaneously all this time. The government has solved this double liability problem by released a law No. 36 Year 2008 about Tax Income. Government Regulation No. 60 Year 2010 about zakat or compulsory religious contributions and also an Act No. PER-33/PJ/2011 issued by Directorate General of Taxation, stated zakat obligation can be deducted from gross income. These statements then supported by The Law No. 23 Year 2011 about Zakat Management Article 22 stated that zakat paid by muzakki to BAZNAS or LAZ will be deducted from gross income (1). Article 23 (1) stated that BAZNAS or LAZ were required to submit the proof of zakat deposit to muzakki and (2) the deposit proof meant in point (1) was used as a deduction to tax income. That proof was used as a deduction for gross income in the filling of Annual Tax Return. The study reveals that most of the zakah payers also paid tax (56,90%). Almost 30% respondents has no idea zakat as a decution of tax income and 53.45% tend to paid zakat not through BAZ or LAZ because of their faith and belief. The rules of zakat which is stated in Law No. 23 Year 2011 Article 22 and 23 had still not been applied by the tax payers in Banjarmasin City because of its not well socialized.*

Keywords ***:*** *Payment, Zakat, Tax, Tax Payers.*

PENDAHULUAN

PSAK 109 menyatakan zakat adalah harta yang wajib dikeluarkan oleh muzaki sesuai dengan ketentuan syariah untuk diberikan kepada yang berhak menerimanya. Karakterstik zakat merupakan kewajiban syariah yang harus diserahkan oleh muzaki kepada mustahik, baik melalui amil maupun secara langsung. Pengertian pajak menurut Undang-Undang Nomor 16 tahun 2009 tentang perubahan keempat atas Undang-Undang Nomor 6 tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan pada pasal 1 ayat 1 berbunyi pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan UU, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Ditengah menguatnya peranan pajak di Indonesia, disaat bersamaan muncul kesadaran umat Islam akan peranan zakat. Selama ini masyarakat khusunya umat Islam membayar pajak dan membayar zakat sehingga memiliki kewajiban ganda. Untuk mengatasinya dilakukan upaya titik temu antara pajak dan zakat sehingga kedua kewajiban tersebut dapat dilaksanakan oleh umat Islam tanpa memberatkannya.

Pemerintah membuat peraturan yang menjadi solusi kewajiban ganda (pajak dan zakat) yaitu UU No. 36 Tahun 2008 Tentang Pajak Penghasilan. Pada tahun 2010 terbit PP Republik Indonesia No. 60 tentang zakat atau sumbangan keagamaan yang sifatnya wajib yang dapat dikurangkan dari penghasilan bruto. DJP juga mengeluarkan peraturan Nomor PER-33/PJ/2011 yang menyatakan badan/lembaga yang dibentuk atau disahkan oleh Pemerintah yang ditetetapkan sebagai penerimaan zakat atau sumbangan keagamaan yang sifatnya wajib dapat dikurangkan dari penghasilan bruto. UU No. 23 Tahun 2011 Tentang Pengelolaan Zakat Pasal 22 menyatakan zakat yang dibayarkan oleh muzakki kepada BAZNAS atau LAZ dikurangkan dari penghasilan kena pajak, Pasal 23 ayat (1) berbunyi BAZNAS atau LAZ wajib memberikan bukti setoran zakat kepada setiap Muzakki; (2) bukti setoran yang dimaksud pada ayat (1) digunakan sebagai pengurang penghasilan kena pajak. Bukti setoran tersebut digunakan sebagai pengurang penghasilan bruto dalam pengisisan SPT Tahunan. Namun penempatan zakat dalam mekanisme pajak kurang dimanfaatkan.

Alasan kenapa penempatan zakat dalam mekanisme pajak kurang dimanfaatkan salah satunya adalah karena posisi zakat dan pajak tidak saling menggantikan secara penuh. Perlakuan zakat sebagai pengurang penghasilan neto bukan sebagai pengurang beban/utang pajak dianggap berdampak kurang signifikan. Selain itu, tidak semua wajib pajak melakukan pembayaran zakat melalui Badan Amil Zakat (BAZ) atau Lembaga Amil Zakat (LAZ) tapi memilih untuk membayar di lembaga yang dekat dengan lingkungan tempat tinggal atau tempat kerja (Fidiana & Ngumar, 2015). Ataupun menyalurkannya secara langsung.

Uraian belakang diatas, penulis akan menganalisa tentang penerapan zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak bagi para wajib pajak yang juga membayar zakat di Kota Banjarmasin sesuai aturan yang berlaku dalam Undang-Undang No.23 Tahun 2011. Dalam penelitian ini penulis mengangkat judul "Penerapan Pembayaran Zakat Sebagai Pengurang Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak (WP) di Kota Banjarmasin".

KAJIAN PUSTAKA

Zakat menurut istilah agama Islam yaitu kadar harta tertentu yang diberikan kepada yang berhak menerimanya, dengan syarat-syarat yang sudah ditentukan (Firdaus, 2016). Zakat sebagai aktivitas ekonomi religius dengan lima unsur penting yaitu *pertama,,* unsur keagamaan, seorang muslim yang membayar zakat meyakini tindakan yaitu sebagai menifestasi keimanan dan ketaatan; *kedua,* unsur pemerataan dan keadilan, menunjukan tujuan zakat sebagai media redistribusi kekayaan; *ketiga,* kematangan dan produktivitas, menekankan waktu pembayaran sampai lewat satu tahun ukuran normal bagi manusia untuk mengusahakan penghasilan; *keempat,* kebebasan dan nalar, kewajiban zakat hanya berlaku bagi manusisa yang sehat jasmani dan rohani, yang bertanggung jawab untuk membayarkan demi kepentingan diri dan umat; *kelima,* etik dan kewajaran, zakat ditarik secara wajar sesuai kemampuan tanpa meninggalkan beban yang justru menyulitkan si pembayar zakat (Widarno, 2006).

SAK Syariah menyatakan dana zakat disalurkan kepada pihak yang berhak menerima dana zakat *(mustahiq*) terdiri dari delapan *ashnaf,* yaitu :

1. Fakir yaitu orang yang sangat kekurangan, kondisinya sangat miskin. Penghasilannya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan pokoknya (kebutuhan primer
2. Miskin yaitu orang yang tidak mempunyai harta benda dan serba kekurangan. Penghasilannya hanya bisa mencukupi lebih dari setengah kebutuhan pokok dirinya.
3. Amil Zakat adalah orang yang bekerja dalam pengumpulan zakat dan pendistribusiannya. Amil zakat berhak memperoleh bagian sesuai dengan ketentuan yang didasarkan dengan kompetisi pekerjaannya.
4. Muallaf yaitu orang yang baru masuk Islam namun masih lemah.
5. Riqab, zakat diberikan kepada tuan dari riqab (budak) sehingga budak tersebut menjadi bebas dan merdeka. Kegiatan pembebasan budak ini adalah membebeaskan tawanan muslim.
6. Gharim adalah orang yang mempunyai utang dan tidak memiliki bagian lebih dari utangnya, baik atas utang untuk kemaslahatan dirinya maupun kemaslahatan masyarakat.
7. Fi Sabilillah adalah orang yang berperang dijalan Allah secara sukarela.
8. Ibnu Sabil, adalah orang atau musafir yang bepergian jauh dalam rangka mencari kemaslahatan umum yang manfaatnya kembali bagi agama Islam.

Pajak menurut Prof.Dr.Rochmat Soemitro, S.H., yaitu iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan UU (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum (dalam Mardiasmo, 2016). Menurut UU No. 28 tahun 2007, pasal 1, pajak adalah kontribusi wajib kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Pajak Penghasilan (PPh) menurut Judisseno mengandung dua pengertian yang disatukan satu dengan lainnya. Pengertian pertama mengenai arti "pajak" yaitu balas jasa atas fasilitas-fasilitas yang dapat kita nikmati untuk dapat hidup layak dalam suatu Negara (dikutip dari Sari, Sri K, 2018, hal.27). Sedangkan pengertian "penghasilan" dalam pasal 4 ayat 1 UU PPh tahun 2000 adalah jumlah uang yang diterima atas usaha yang dilakukan orang perorangan, badan dan bentuk usaha lainnya yang digunakan untuk aktivitas ekonomi seperti mengkonsumsikan dan/atau menimbun serta menambah kekayaan. Jadi, pajak penghasilan adalah suatu pungutan resmi yang ditujukan kepada masyarakat yang berpenghasilan atas penghasilan yang diterima dan diperolehnya dalam tahun pajak untuk kepentingan Negara dan masyarakat dalam hidup berbangsa dan bernegara sebagai suatu kewajiban yang harus dilakasanakannya.

Persamaan zakat dan pajak yaitu:

a) Unsur paksaan dan kewajiban yang merupakan cara untuk menghasilkan pajak, hal ini terdapat juga dalam zakat apabila seorang muslim terlambat membayar zakat maka keimanan dan keislamannya belum kuat.
b) Pajak harus disetor kepada lembaga masyarakat baik pusat maupun daerah, zakat pun juga disetorkan kepada lembaga pemerintah sebagai amil zakat.

c) Diantara ketentuan pajak tidak adanya imbalan tertentu bagi para wajib pajak menyerahkan pajaknya selaku anggota masyarakat. Demikian juga dengan zakat, ia wajib memberikan hartanya untuk menolong warga masyarakat dalam menanggulangi kemiskinan, kelemahan, dan penderitaan hidup.
d) Jika pajak mempunyai tujuan kemasyarakatan, ekonomi, dan politik di samping tujuan keuangan, zakat pun mempunyai tujuan yang lebih luas aspeknya dari aspek yang disebutkan untuk pajak.

Adapun perbedaan yang cukup mendasar antara zakat dan pajak yaitu:

Perbedaan	Zakat	Pajak
Dasar Hukum	Al-Qur'an dan Sunnah	Perundang-undangan
Status Hukum	Kewajiban terhadap Agama	Kewajiban terhadap Negara
Sasaran/Objek	Khusus pemeluk Islam	Seluruh pemeluk Agama

Korelasi antara zakat dengan pajak adalah sama-sama mempunyai fungsi pemungutan. Pada zakat, fungsi pemungutannya dapat dilakukan oleh terkena kewajiban membayar zakat dan dapat langsung disalurkan kepada orang yang berhak menerimanya atau dilakukan oleh suatu badan atau lembaga resmi (BAZ atau LAZ) yang dibentuk untuk memungut zakat serta mendistribusikan kepada delapan golongan yang dapat menerima zakat. Sedangkan pajak, fungsi pemungutannya dilakukan oleh Negara melalui Dirjen Pajak.

Undang-undang juga memberi peluang kepada amil zakat swasta untuk mengumpulkan dan mendistribusikan zakat dengan syarat dan ketentuan yang telah diatur. Hal tersebut menunjukan bahwa pemerintah mencoba untuk berperan aktif dalam menciptakan pelaksanaan kewajiban keagamaan masyarakatnya dengan menjadikan unsur zakat sebagai salah satu *tax relief* dalam pemingutan PPh di Indonesia. Saat ini undang-undang menjadikan zakat sebagai salah satu pengurang penghasilan bruto wajib pajak orang pribadi dan badan usaha yang dimiliki oleh seorang muslim didalam menentukan besarnya penghasilan kena pajak (Andriani & Fathya, 2013).

Mekanisme pengurangan zakat dari penghasilan bruto dapat dilihat dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-6/PJ/2011 tentang Pelaksanaan Pembayaran dan Pembuatan Bukti Pembayaran Atas Zakat atau Sumbangan Keagamaan yang sifatnya wajib yang dapat dikurangkan dari penghasilan bruto, pasal 1 berbunyi "*Atas Zakat atau Sumbangan Keagamaan yang sifatnya wajib yang dapat dikurangkan dari penghasilan bruto*" yaitu zakat berupa:

1) Zakat yang dibayarkan oleh wajib pajak orang pribadi pemeluk agama Islam atau wajib pajak badan dalam negeri yang dimiliki oleh pemeluk agama Islam kepada amil zakat atau lembaga amil zakat yang disahkan oleh Pemerintah.
2) Sumbangan keagamaan yang sifatnya wajib bagi wajib pajak orang pribadi pemeluk agama Islam, yang diakui di Indonesia yang dibayarkan kepada lembaga keagamaan yang disahkan oleh Pemerintah.

Mekanisme zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak yaitu:

1) Pembayaran zakat melalui lembaga atau badan amil zakat yang disahkan oleh Pemerintah. Pembayaran zakat baik secara langsung ataupun ATM, paling sedikit memuat tentang:
   (a) Nama lengkap wajib pajak
   (b) NPWP pembayaran zakat
   (c) Jumlah pembayaran zakat
   (d) Nama lemdaga atau badan amil zakat yang disahkan oleh Pemerintah
   (e) Tanda tangan petugas BAZ atau LAZ yang dibentuk dan disahkan oleh Pemerintah, dibukti pembayaran apabila pembayaran secara langsung
   (f) Validasi petugas bank pada bukti pembayaran apabila pembayaran zakat melalui transfer bank
2) Menerima bukti pembayaran (setor) zakat baik secara langsung maupun transfer rekening bank dan ATM dimana bukti tersebut akan dilampirkan dalam Surat Pemberitahuan Tahunan Pajak Penghasilan (SPT PPh) wajib pajak bersangkutan.
3) Jika SPT Tahunan PPh disampaikan melalui e-filing, bukti pembayaran tersebut tidak wajib disampaikan, sepanjang isinya telah di-*entry* secara benar dan lengkap dalam e-SPT dan disampaikan secara e-filling melalui website Direktorat Jenderal Pajak.

Cara memperoleh pengurangan pajak penghasilan bruto dari pembayaran zakat, Muzaki atau Wajib Pajak harus mempunyai penghasilan minimal 85 gram emas atau sekitar Rp. 42.500.000,00 / tahun atau sebesar Rp. 3.541.666,67 / bulan. Zakat yang dapat menjadi pengurang penghasilan bruto adalah zakat yang dibayarkan pada lembaga atau badan amil zakat yang disahkan Pemerintah, karena disitulah Muzakki akan mendapatkan Nomor Pokok Wajib Zakat (NPWZ) dan Bukti Setor Zakat (BSZ) yang nantinya akan dilampirkan dalam SPT tahunan saat pembayaran pajak penghasilan dan Wajib Pajak orang pribadi pemeluk agama Islam harus memiliki NPWP sebagai administrasi perpajakan sebagai tanda pengenal diri. Sedangkan yang dapat membuat NPWP adalah wajib pajak yang penghasilan neto pertahunnya diatas PTKP (Penghasilan Tidak Kena Pajak) yaitu:

Tabel 1
Wajib Pajak PTKP

Wajib Pajak PTKP	Tahun 2016 (Rp)
Wajib pajak orang pribadi	54.000.000,00
Tambahan wajib pajak kawin	4.500.000,00
Tambahan istri yang penghasilannya digabung dengan suami	54.000.000,00
Tambahan untuk setiap tanggungan	4.500.000,00

Berdasarkan tabel diatas, maka tarif PTKP 2016 yang berlaku adalah sebagai berikut:

Tabel 2
Tarif PTKP 2016

PTKP (Rp)		PTKP (Rp)		PTKP (Rp)	
Pria/Wanita Lajang		Pria Kawin		Suami Istri digabung	
TK/0	54.000.000	K/0	58.500.000	K/1/0	112.500.000

TK/1	58.500.000	K/1	63.000.000	K/1/1	117.000.000
TK/2	63.000.000	K/2	67.500.000	K/1/2	121.500.000
TK/3	67.000.000	K/3	72.000.000	K/1/3	126.000.000

Sedangkan untuk tarif penghasilan kena pajak menurut ketentuan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan Pasal 17 ayat (1) yaitu:

Tabel 3
Tarif Penghasilan Kena Pajak

Penghasilan Kena Pajak	Tarif Pajak
Sampai dengan Rp. 50.000.000,00	5%
Rp. 50.000.001,00 – Rp. 250.000.000,00	15%
Rp. 250.000.001,00 – Rp. 500.000.000,00	25%
Diatas Rp. 500.000.000,00	30%
Tarif lebih tinggi untuk Wajib Pajak yang tidak mempunyai NPWP	20%

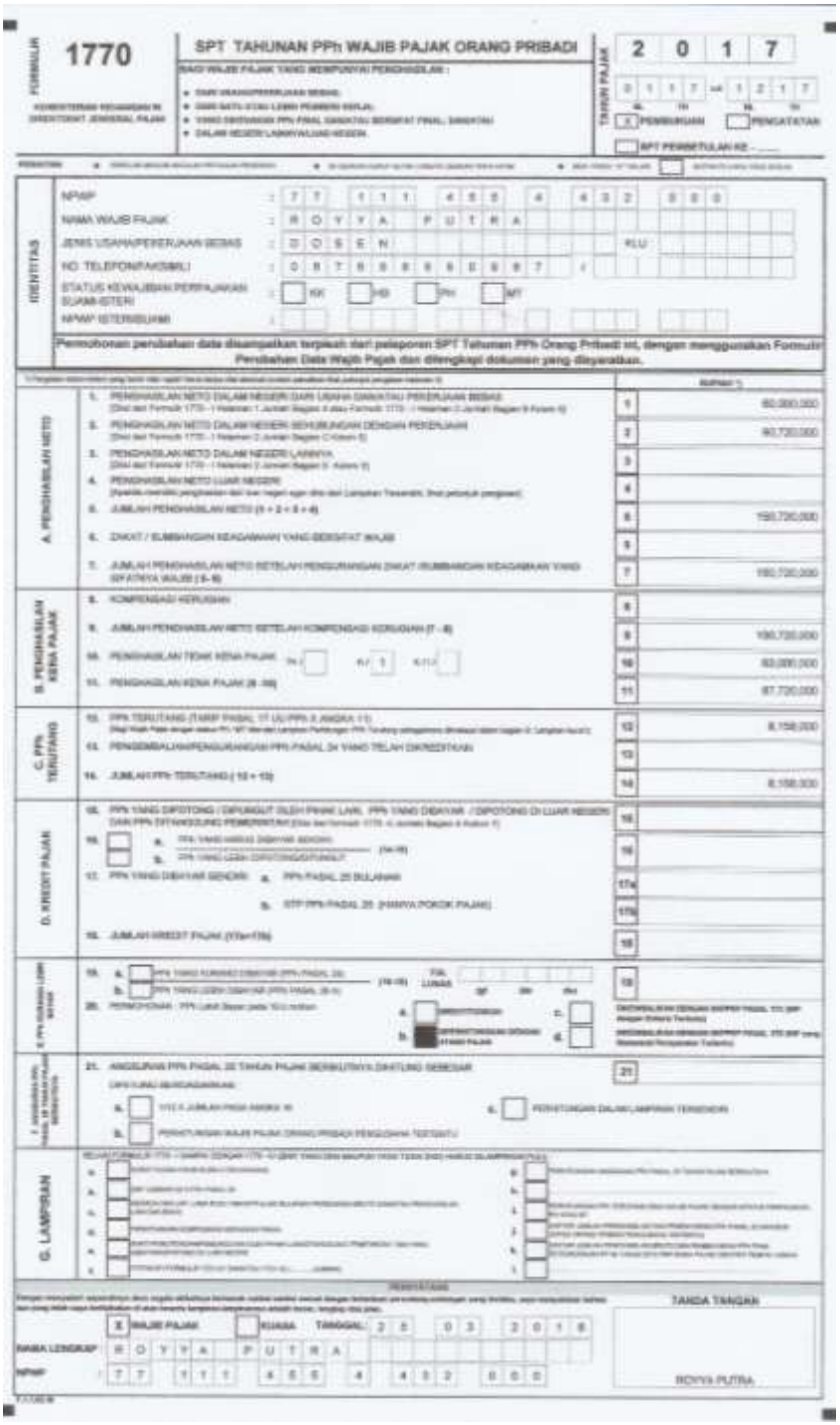
Contoh Kasus.

1) Royya Putra adalah Wajib Pajak dalam negeri dengan NPWP 77.111.455.5.432.000, beralamat di Jl. Perkutut Merdu Nomor 70. Royya Putra mempunyai istri dan 1 anak. Royya bekerja sebagai dosen dengan gaji pokok Rp. 8.000.000,- per bulan. Royya memiliki kost-kostan yang setiap bulannya disewa seharga Rp. 5.000.000. Biaya asuransi yang dibayar setiap bulannya Rp. 200.000 dan BPJS sebesar Rp. 240.000. Hitunglah PPh 21 tahun pajak 2017 dan PPh 21 setelah dikurangi pembayaran zakat tahun 2017!

   Jawab:

   (a) PPh 21 Tahun Pajak 2017

Penghasilan Bruto per bulan		Rp. 13.000.000
Pengurangan:		
BPJS	Rp. 240.000	
Asuransi	Rp. 200.000	Rp. 440.000(-)
Penghasilan Neto Sebulan		Rp. 12.560.000
Penghasilan Neto Setahun		Rp. 150.720.000
PTKP (K/1)		Rp. 63.000.000(-)
Penghasilan Kena Pajak		Rp. 87.720.000
PPh 21 Setahun		**Rp. 8.158.000**
5% x Rp. 50.000.000	Rp. 2.500.000	
15% x Rp. 37.720.000	Rp. 5.658.000	



Gambar 5
Contoh SPT Tahunan 1770 Wajib Pajak Royya Putra

(b) PPh 21 setelah dikurangi pembayaran zakat tahun 2017

Penghasilan Neto Sebulan	Rp. 12.560.000
Penghasilan Neto Setahun	Rp. 150.720.000
Penyetoran Zakat sebesar 2,5% x Rp. 150.720.000	Rp. 3.768.000(-)
Penghasilan Neto Setelah Zakat	Rp. 146.952.000
PTKP (K/1)	Rp. 63.000.000(-)
Penghasilan Kena Pajak	Rp. 83.952.000
PPh 21 Setahun	**Rp. 7. 592.800**
5% x Rp. 50.000.000	Rp. 2.500.000
15% x Rp. 33.952.000	Rp. 5.092.800

Dari perhirtungan PPh 21 Bp. Royya Putra besarnya pajak terutang setelah dikurangi zakat adalah sebesar Rp. 7.592.800. Dari kedua perhitungan diatas dapat terlihat bahwa setelah zakat dijadikan sebagai pengurang penghasilan kena pajak, PPh 21 yang dibayarkan Bp. Anang dapat berkurang sebesar Rp. 565.200,-.

* Semoga Allah SWT membalas apa saja yang telah kamu kelurakan dan Allah SWT memberikan berkah pada harta yang masih tersisa

BAZNAS
Badan Amil Zakat Nasional

Bukti Setor Zakat
Nomor :
2 / 2/ 2018/PZ/000799

Lembar 1
Untuk Arsip Wajib Zakat

BADAN AMIL ZAKAT NASIONAL
Provinsi Provinsi Demo

Alamat / Telepon : JL. BERSAMA NO.108 / 0876 8899 0987
Email : keubaz@yahoo.co.id
No. / Tgl. Pengukuhan : 106 / 2016 - 03 - 25

Telah terima dari : ROYYA PUTRA
NPWZ : 9977020210003876
NPWP : 77 111 455.4 432 000
Alamat : JL PERKUTUT MERDU NO. 70
Kodepos 90236
Telepon/Fax : 0876 8899 0987

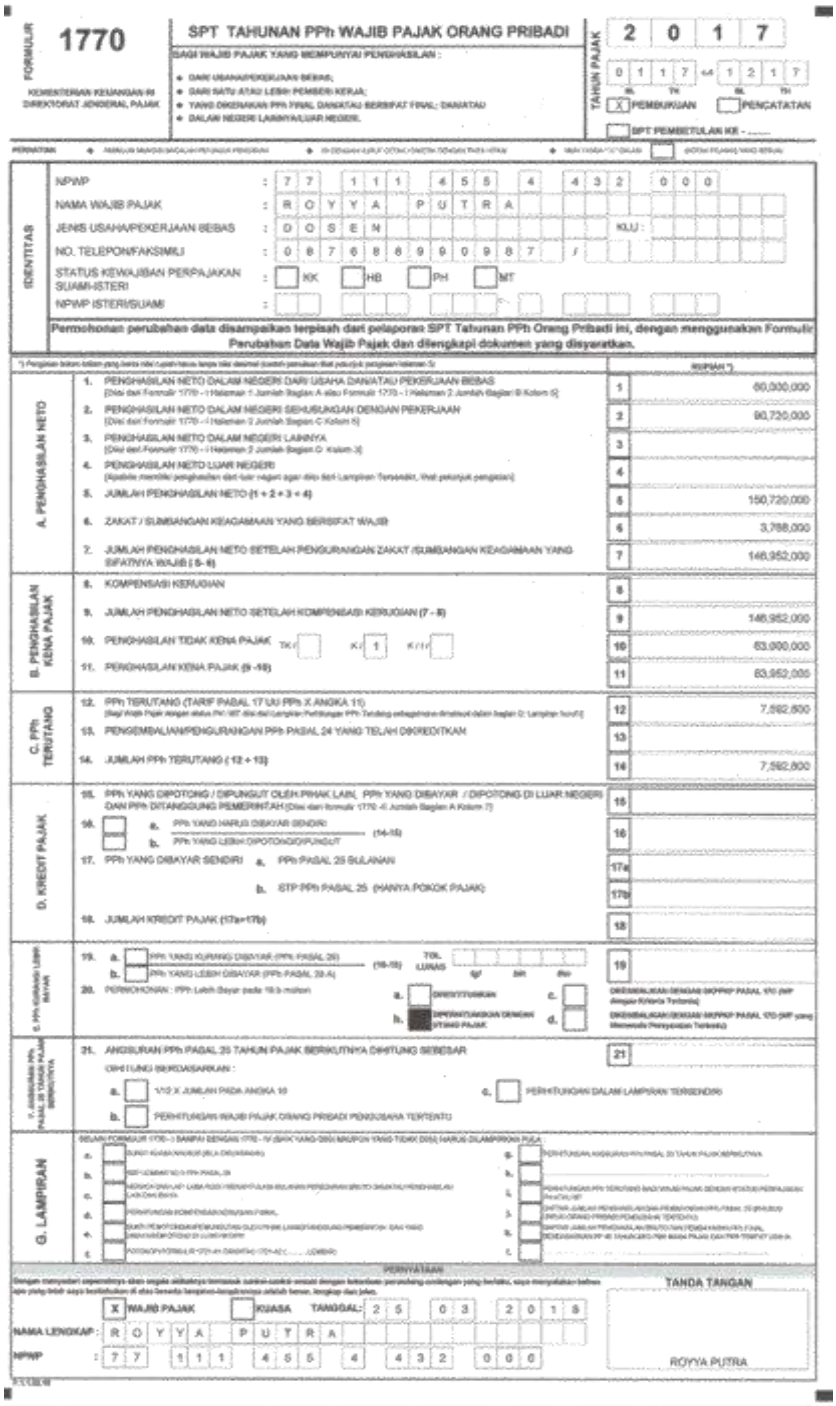
Objek Zakat	Dasar Pengenaan Zakat (Rp)	Kadar(%)	Jumlah Zakat (Rp)
Penerimaan Zakat Maal	150.720.000	2,5	3.768.000
Total	150.720.000		3.768.000

Terbilang : Dua juta lima ratus empat puluh empat ribu

Diterima Oleh BAZNAS	Penyetor / Wajib Zakat
Tgl 2 - 2 - 2018	Tgl 2 - 2 - 2018
Nama Jelas : Aminuddin	Nama Jelas : Royya Putera

* Dapat diperhitungkan sebagai pengurang Penghasilan Kena Pajak Penghasilan sesuai kadar yang berlaku (Pasal 9 ayat (1) huruf g Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 17 tahun 2000).

Gambar 6
Contoh Bukti Setoran Zakat BAZNAS Muzaki Royya Putra



FORMULIR 1770

KEMENTERIAN KEUANGAN RI
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK

SPT TAHUNAN PPh WAJIB PAJAK ORANG PRIBADI

TAHUN PAJAK 2017

X PEMBUKUAN ☐ PENCATATAN

☐ SPT PEMBETULAN KE - .....

IDENTITAS

NPWP	:	77 111 455 4 432 000
NAMA WAJIB PAJAK	:	ROYYA PUTRA
JENIS USAHA/PEKERJAAN BEBAS	:	DOSEN — KLU :
NO. TELEPON/FAKSIMILI	:	08768899090987 /
STATUS KEWAJIBAN PERPAJAKAN SUAMI-ISTERI	:	☐ KK ☐ HB ☐ PH ☐ MT
NPWP ISTERI/SUAMI	:	- -

Permohonan perubahan data disampaikan terpisah dari pelaporan SPT Tahunan PPh Orang Pribadi ini, dengan menggunakan Formulir Perubahan Data Wajib Pajak dan dilengkapi dokumen yang disyaratkan.

*) Pengisian bukan ribuan yang berisi nilai rupiah harus tanpa titik desimal (contoh penulisan nilai pecahan lihat petunjuk pengisian halaman 5)

			RUPIAH *)
A. PENGHASILAN NETO	1.	PENGHASILAN NETO DALAM NEGERI DARI USAHA DAN/ATAU PEKERJAAN BEBAS (Diisi dari Formulir 1770 - I Halaman 1 Jumlah Bagian A atau Formulir 1770 - I Halaman 2 Jumlah Bagian B Kolom 5)	1 — 60,000,000
	2.	PENGHASILAN NETO DALAM NEGERI SEHUBUNGAN DENGAN PEKERJAAN (Diisi dari Formulir 1770 - I Halaman 2 Jumlah Bagian C Kolom 5)	2 — 90,720,000
	3.	PENGHASILAN NETO DALAM NEGERI LAINNYA (Diisi dari Formulir 1770 - I Halaman 2 Jumlah Bagian D Kolom 3)	3
	4.	PENGHASILAN NETO LUAR NEGERI (Apabila memiliki penghasilan dari luar negeri agar diisi dan Lampiran Tersendiri, lihat petunjuk pengisian)	4
	5.	JUMLAH PENGHASILAN NETO (1 + 2 + 3 + 4)	5 — 150,720,000
	6.	ZAKAT / SUMBANGAN KEAGAMAAN YANG BERSIFAT WAJIB	6 — 3,768,000
	7.	JUMLAH PENGHASILAN NETO SETELAH PENGURANGAN ZAKAT /SUMBANGAN KEAGAMAAN YANG SIFATNYA WAJIB (5- 6)	7 — 146,952,000
B. PENGHASILAN KENA PAJAK	8.	KOMPENSASI KERUGIAN	8
	9.	JUMLAH PENGHASILAN NETO SETELAH KOMPENSASI KERUGIAN (7 - 8)	9 — 146,952,000
	10.	PENGHASILAN TIDAK KENA PAJAK TK/ K/ 1 K/I/	10 — 83,000,000
	11.	PENGHASILAN KENA PAJAK (9 -10)	11 — 63,952,000
C. PPh TERUTANG	12.	PPh TERUTANG (TARIF PASAL 17 UU PPh X ANGKA 11) (Bagi Wajib Pajak dengan status PH / MT diisi dari Lampiran Perhitungan PPh Terutang sebagaimana dimaksud dalam bagian D Lampiran Induk)	12 — 7,592,800
	13.	PENGEMBALIAN/PENGURANGAN PPh PASAL 24 YANG TELAH DIKREDITKAN	13
	14.	JUMLAH PPh TERUTANG (12 + 13)	14 — 7,592,800
D. KREDIT PAJAK	15.	PPh YANG DIPOTONG / DIPUNGUT OLEH PIHAK LAIN, PPh YANG DIBAYAR / DIPOTONG DI LUAR NEGERI DAN PPh DITANGGUNG PEMERINTAH (Diisi dari formulir 1770 -II Jumlah Bagian A Kolom 7)	15
	16.	a. PPh YANG HARUS DIBAYAR SENDIRI / b. PPh YANG LEBIH DIPOTONG/PUNGUT (14-15)	16
	17.	PPh YANG DIBAYAR SENDIRI a. PPh PASAL 25 SULAWAN	17a
		b. ISTP PPh PASAL 25 (HANYA POKOK PAJAK)	17b
	18.	JUMLAH KREDIT PAJAK (17a+17b)	18
E. PPh KURANG/LEBIH BAYAR	19.	a. PPh YANG KURANG DIBAYAR (PPh PASAL 29) / b. PPh YANG LEBIH DIBAYAR (PPh PASAL 29 A) (16-18) TGL. LUNAS dd mm yyyy	19
	20.	PERMOHONAN : PPh Lebih Bayar pada 16 b mohon a. DIKEMBALIKAN / b. DIPERHITUNGKAN DENGAN UTANG PAJAK / c. / d. DIKEMBALIKAN DENGAN MEKANISME PENYESUAIAN TERBATAS	
F. ANGSURAN PPh PASAL 25 TAHUN PAJAK BERIKUTNYA	21.	ANGSURAN PPh PASAL 25 TAHUN PAJAK BERIKUTNYA DIHITUNG SEBESAR	21
		DIHITUNG BERDASARKAN : a. 1/12 X JUMLAH PADA ANGKA 10 / b. PERHITUNGAN WAJIB PAJAK ORANG PRIBADI PENGUSAHA TERTENTU / c. PERHITUNGAN DALAM LAMPIRAN TERSENDIRI	
G. LAMPIRAN		SESUAI FORMULIR 1770 - I BAGIAN SEBAGAI 1770 - IV (UNTUK YANG DISUSUN WAJIB PAJAK YANG TIDAK DISUSUN HARUS DILAMPIRKAN PULA)	

PERNYATAAN

Dengan menyadari sepenuhnya atas segala akibatnya termasuk sanksi-sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku, saya menyatakan bahwa apa yang telah saya beritahukan di atas beserta lampiran-lampirannya adalah benar, lengkap dan jelas.

TANDA TANGAN

X WAJIB PAJAK ☐ KUASA TANGGAL: 25 03 2018

NAMA LENGKAP : ROYYA PUTRA

NPWP : 77 111 455 4 432 000

ROYYA PUTRA

Gambar 7
Contoh SPT Tahunan 1770 Wajib Pajak Royya Putra

METODE

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif analitis. Jenis data yang digunakan penulis adalah data kualitatif (kuesioner) dan sumber data primer yang diperoleh langsung dilapangan. Data dikumpulkan dengan teknik riset observasi, kuesioner, dan wawancara. Teknik analisa yang digunakan yaitu deskriptif-kualitatif, menguraikan dan mendeskripsikan hasil wawancara dan kuesioner yang diperoleh.

HASIL

Kuesioner yang disebar sebanyak 75 eksemplar dan yang kembali hanya sebanyak 58 eksemplar yang merupakan wajib pajak dan muzakki di Kota Banjarmasin dengan komposisi laki-laki sebanyak 36 orang (62,07%) dan perempuan sebanyak 22 orang (37,93%). Sebagian besar berumur 31-40 tahun sebanyak 22 orang (37,93%), kemudian umur kurang dari 30 tahun sebanyak 14 orang (24,14%), umur lebih dari 50 tahun sebanyak 12 orang (20,69%), dan umur 41-50 tahun sebanyak 10 orang (17,24%). Responden yang merupakan wajib pajak berstatus kawin sebanyak 45 orang (77,59%) dan tidak kawin sebanyak 13 orang (22.41%). Jumlah anak dan tanggungan responden mayoritas 2 (dua) tanggungan yaitu sebanyak 22 orang (37,93%), disusul yang tidak memilki tanggungan sebanyak 17 orang (29,31%), 3 (tiga) tanggungan sebanyak 12 orang (20,69%) dan 1 (satu) tanggungan saja sebanayak 7 orang (12,07%). Pendidikan terakhir yang ditempuh oleh responden mayoritas S1 sebanyak 37 orang (63,79%), S2 14 orang (24,14%), diploma 3 orang (5,17%), S3 sebanyak 2 orang (3,45%) dan SMA/SMK/MA sebanyak 2 orang (3,45%).

Pekerjaan dan profesi didominasi oleh PNS sebanyak 27 orang (46,55%), lainnya seperti bekerja di lembaga keuangan dan pegawai bank sebanyak 26 orang (44,83%), pegawai swasta sebanyak 3 orang (5,17%) dan pengusaha sebanyak 2 orang (3,45%). Mayoritas responden berpenghasilan lebih dari Rp.6.500.000,00 sebanyak 26 orang (44,83%), responden yang berpenghasilan Rp.3.500.000,00 – Rp.4.500.000,00 sebanyak 16 orang (27,59%), sedangkan yang berpenghasilan Rp.4.500.001,00 – Rp.4.500.000,00 sebanyak 8 orang (13,79%) dan yang berpenghasilan Rp.5.500.001,00 – Rp.6.500.000,00 sebanyak 8 orang (13,79%).

Pertanyaan kuesioner responden yang mencakup pengetahuan tentang zakat dan pajak sebanyak 11 pertanyaan. Gambaran pertanyaan tersebut sebagai berikut:

1. Mengetahui tentang zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak.
2. Setuju jika zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak.
3. Tahun mengetahui tentang zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak.
4. Dimana memperoleh informasi tentang zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak.
5. Tempat membayar zakat.
6. Zakat membebani responden.

7. Responden membayar zakat dan juga membayar pajak.
8. Tempat membayar pajak.
9. Tempat menyerahkan SPT.
10. Menerapkan zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak.
11. Berkenan memperlihatkan/memberikan fotocopy SPT Tahunan 1770S dan Bukti Pembayaran Zakat.

PEMBAHASAN

Dari 58 responden hanya 17 orang atau 29,31% yang tidak mengetahui tentang zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak. 53 orang atau 91,38% responden setuju jika zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak karena hal tersebut dapat meminimalisir kewajiban mereka dalam membayar pajak. Informasi tentang zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak sebagian besar mereka peroleh dari peneliti yaitu sebanyak 30 orang atau 51,72%.

Informasi tersebut diperoleh pada tahun 2018 (50,00%), tahun 2017 (13,79%), tahun 2016 (3,45%), tahun 2015 (8,62%), tahun 2014 (3,45%), tahun 2013 (1,72%), tahun 2012 (1,72%) dan sebelum tahun 2011 (17,24%).

Responden membayar zakat di BAZNAS (36,21%), LAZ (10,34%), Yayasan (1,72%), Mesjid (15,52%) dan lainnya seperti memberikannya secara langsung yang dimana menurut mereka berhak menerimanya (36,21%). Responden memberikan zakat secara langsung dengan alasan agar lebih efektif dibanding menyalurkan terlebih dahulu kepada lembaga atau yayasan. 100% responden menyatakan membayar zakat tidak membebani diri mereka.

33 responden atau 56,90% membayar zakat dan juga membayar pajak. Tempat membayar pajak dikantor tempat bekerja sebesar 79,31%, selain itu mereka membayar pajak di bank (12,07%), kantor pos (1,72%) dan 6,90% membayar pajak melalui konsultan pajak. Responden menyerahkan SPT Tahunan di tempat kerja sebanyak 67,24%, menyerahkannya langsung ke Kantor Pajak sebesar 31,82% dan menyerahkannya melalui online pajak sebesar 15,52%.

100% responden masih belum menerapkan zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak dengan alasan tidak mengetahui hal tersebut dan responden masih belum memahami mekanisme penerapannya. Alasan lain kenapa mereka belum menerapkannya karena responden hanya ingin membayar zakat saja tanpa mencampurkannya dengan hal perpajakan. Sebagian dari responden merasa kalau zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak tidak terlalu berpengaruh dengan kehidupan mereka karena jumlah zakat yang tergolong kecil dibanding pajak yang mereka bayarkan. Namun sebagian besar responden sangat setuju jika hal ini akan diterapkan dengan maksimal dikemudian harinya.

Penerapan zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak bagi wajib pajak di Kota Banjarmasin sesuai dengan Undang-Undang No.23 Tahun 2011 Pasal 22 dan 23 masih belum diterapkan. Minimnya informasi membuat responden belum terlalu paham ketentuan zakat dapat menjadi pengurang penghasilan kena pajak. Responden tidak mengetahui jika hanya zakat yang ditunaikan melalui badan amil zakat atau lembaga amil

zakat yang dibentuk dan disahkan oleh pemerintah yang dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak, sebagian besar responden masih membayar zakat diluar lembaga resmi pemerintah. Berkenaan dengan itu sangat diperlukan sosialisasi yang lebih untuk menjelaskan kembali tentang zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pembayar zakat juga membayar pajak (56,90%). Hampir 30% responden tidak mengetahui zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak dan 53,45% pembayaran zakat cenderung tidak melalui BAZ atau LAZ karena aspek kepercayaan dan keyakinan.

Zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak bagi wajib pajak di Kota Banjarmasin sesuai dengan Undang-Undang No.23 Tahun 2011 Pasal 22 dan 23 masih belum diterapkan. Minimnya informasi membuat responden belum terlalu paham ketentuan zakat dapat menjadi pengurang penghasilan kena pajak dan responden tidak mengetahui jika hanya zakat yang ditunaikan melalui badan amil zakat atau lembaga amil zakat yang dibentuk dan disahkan oleh pemerintah yang dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak, sebagian besar responden masih membayar zakat diluar lembaga resmi pemerintah. Berkenaan dengan itu sangat diperlukan sosialisasi yang lebih untuk menjelaskan kembali tentang zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak. Zakat dapat menjadi pengurang pajak adalah penghasilan bruto pribadi muslim atau badan usaha muslim. Besarnya zakat 2,5% dari penghasilan bruto. Hasil neto dari pengurangan zakat dapat dibayarkan kepada Direktorat Jenderal Pajak dengan melampirkan Bukti Setor Zakat (BSZ) pada saat pelaporan SPT Tahunan.

DAFTAR PUSTAKA

Andriani, S., & Fathya, F. (2013). ZAKAT SEBAGAI PENGURANG PAJAK PENGHASILAN PADA. *JRAK*, 13-32.

Fidiana, & Ngumar, S. (2015). Pemanfaatan Pungutan Zakat Pada Mekanisme Pajak. *Prosiding Simposium Nasional Akuntansi Vokasi*, 430-442.

Firdaus, R. (2016). *Peran Baznas dalam Implementasi Pengaturan Zakat.* Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim.

IAI. (2017). *SAK Syariah.* Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.

Mardiasmo. (2016). *Perpajakan Edisi Terbaru 2016.* Yogyakarta: Penerbit Andi.

Resmi, S. (2017). *Perpajakan Teori & Kasus.* Jakarta: Salemba Empat.

Widarno, B. (2006). *Zakat Sebagai Pengurang Penghasilan Kena Pajak*. Jurnal Akuntansi dan Sistem Teknologi Informasi, 77-88.

Sari, Sri K. 2018. *Pengaruh Pemahaman Muzakki Tentang Zakat Sebagai Pengurang Penghasilan Kena Pajak Terhadap Keputusan Muzakki Untuk Berzakat Di YDSF Surabaya*. Surabaya: Universitas Islam Negeri. 27.

UU Nomor 38 Tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat
UU Nomor 17 Tahun 2000 tentang Pajak Penghasilan
UU Nomor 6 tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan
UU Nomor 23 tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat
Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-6/PJ/2011

PENGARUH PEMAHAMAN, PENGETAHUAN DAN *TAX AMNESTY* TERHADAP KEPATUHAN PEMBAYARAN PAJAK ORANG PRIBADI

Ida Lailatul
Siti Nurlaela
Endang Masitoh
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Batik Surakarta
Email : idalailatul31@yahoo.com

Abstract: *This study was conducted to determine the effect of understanding, knowledge, and tax amnesty on compliance of tax payments of individuals registered in KPP Pratama Surakarta. The dependent variable in this research is taxpayer compliance of individual person and the independent variable in this research is knowledge of taxpayer, understanding of taxpayer, and tax amnesty. The population in this research is individual taxpayer registered in KPP Pratama Surakarta. Sampling technique that is by using method of convenience sampling. The sample used in this research of 98 respondents. The data has been collected by issuing questionnaires and using likert scale 1 to 5. The method used in this research is quantitative with multiple linear analysis model. Based on the result of analysis, it shows that the understanding, knowladge and tax amnesty significant effect on compliance of tax payments of individuals.*

Keywords *: compliance, understanding, knowladge, tax amnesty*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara berkembang yang memiliki anggaran pendapatan bertumpu pada sektor perpajakan. Pemerintah menargetkan pendapatan negara sebesar Rp 1.750,3 triliun ditahun 2017. Dari angka tersebut, pendapatan pemerintah masih mengandalkan pajak untuk membiayai pembangunan dan gaji pegawai. Kementerian Keuangan mempublikasikan komposisi pajak dalam pendapatan negara tergolong paling besar dibanding pendapatan dari sektor lain, yaitu sebesar 85,6 % atau sekitar Rp 1.498 triliun. Sekitar 14,3 % atau Rp 250 triliun berasal dari penerimaan negara bukan pajak (PNBM), dan 0,1 % atau sekitar Rp, 1,4 triliun berasal dari hibah dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) 2017. Dibandingkan dengan tahun 2016, Kementrian Keuangan menargetkan penerimaan yang berasal dari pajak sebesar 84,8 % atau sekitar Rp 1.546 triliun lebih kecil dibandingkan dengan target ditahun 2017. Hal ini menunjukkan betapa perkembangan dan pembangunan negara sangat bergantung pada pemasukan dari sektor

perpajakan dan menuntut adanya peran aktif masyarakat untuk berpartisipasi dalam menghimpun pajak (Kementrian Keuangan, 2017).

Akan tetapi dalam kenyataannya, keinginan masyarakat untuk membayarkan pajak masih tergolong rendah. Oleh karena itu, untuk meningkatkan kepatuhan Wajib Pajak, Direktorat Jenderal Pajak selalu berupaya mengoptimalkan pelayanan sehingga diharapkan dapat meningkatkan kesadaran dan keinginan masyarakat untuk tertib sebagai Wajib Pajak, salah satunya dengan melakukan reformasi perpajakan. Penelitian yang dilakukan oleh Pancawati Hardiningsih dan Nila Yulianawati (2011: 129-131) menyebutkan faktor-faktor yang berpengaruh pada kepatuhan Wajib Pajak yaitu meliputi kesadaran dalam melaksanakan kewajiban perpajakan, pengetahuan perpajakan, pemahaman peraturan perpajakan, persepsi efektivitas sistem perpajakan, kualitas layanan terhadap Wajib Pajak, serta kemauan membayar.

Pembangunan nasional terus dilakukan oleh pemerintah Indonesia guna untuk kesejahteraan masyarakat. Dari tahun ke tahun besarnya pendapatan negara dari sektor perpajakan ditargetkan terus meningkat sehingga diperlukan pula usaha yang lebih untuk mencapainya. Direktorat Jenderal Pajak (DJP) terus berupaya meningkatkan pendapatan melalui berbagai kebijakan yang mendukung kesadaran masyarakat dalam menunaikan kewajiban perpajakan terutama dalam penghimpunan pajak penghasilan (PPh) salah satunya adalah memanfaatkan basis pajak baru melalui program *tax amnesty.*

Tax amnesty (pengampunan pajak) adalah penghapusan pajak yang seharusnya terutang, tidak dikenai sanksi administrasi perpajakan dan sanksi pidana di bidang perpajakan, dengan cara mengungkap Harta dan membayar Uang Tebusan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No 11 Tahun 2016 Tentang Pengampunan Pajak. Dengan adanya program *tax amnesty* ini diharapkan mampu melahirkan potensi pajak baru guna meningkatkan penerimaan negara dan pertumbuhan perekonomian serta kesadaran dan kepatuhan masyarakat dalam pelaksanaan kewajiban perpajakan. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh oleh Nurlaela dan Kartika tahun 2017 dengan judul "Effec Of Understanding, Knowledge and Tax Amnesty to pay Tax Compliance With Individual Parliament Regionalin Indonesia". Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa pemahaman, pengetahuan dan tax amnesty memiliki

pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan pembayar pajak orang pribadi dalam membayar kewajiban pajaknya.

KAJIAN PUSTAKA

Kepatuhan Wajib Pajak

Pengertian kepatuhan dalam perpajakan menurut Rahayu dan Lingga (2009:25) mengidentifikasikan dari kepatuhan wajib pajak dalam mendaftarkan diri, kepatuhan untuk menyetorkan surat pemberitahuan, kepatuhan dalam perhitungan dan pembayaran pajak terutang serta kepatuhan dalam pembayaran tunggakan pajak terutang. Kepatuhan perpajakan dapat didefinisikan sebagai keadaan dimana Wajib Pajak memenuhi semua kewajiban perpajakan dan melaksanakan hak perpajakannya (Rahman, 2010:32). Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa Kepatuhan Wajib Pajak adalah ketika Wajib Pajak memenuhi semua kewajiban perpajakan dan melaksanakan hak perpajakannya, kewajiban perpajakan meliputi mendaftarkan diri, menghitung dan membayar pajak terutang, membayar tunggakan dan menyetorkan kembali surat pemberitahuan.

Menurut Chaizi Nasucha dalam Kartika Candar Kusuma (2016:39), kepatuhan wajib pajak dapat didefnisikan dari :

a. Kepatuhan wajib pajak dalam mendaftarkan diri.
b. Kepatuhan untuk menyetorkan kembali Surat Pemberitahuan.
c. Kepatuhan dalam menghitung dan membayar pajak terutang.
d. Kepatuhan dalam pelaporan dan pembayaran tunggakan.

Identifikasi indikator-indikator kepatuhan wajib pajak orang pribadi tersebut sesuai dengan kewajiban pajak dalam *self assessment system*.

Pemahaman Perpajakan

Sistem *self assessment* menuntut adanya peran aktif dari masyarakat dalam memenuhi kewajiban perpajakan. Di Indonesia sistem perpajakannya menganut *self assessment system* dimana wajib pajak diberi kepercayaan untuk menghitung, memperhitungkan, membayar dan melaporkan sendiri besarnya pajak yang harus dibayarkan. Kewajiban perpajakan tersebut harus dilaksanakan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dengan hal tersebut, wajib pajak harus memiliki pemahaman yang baik terkait dengan peraturan perpajakan yang berlaku.

Pemenuhan kewajiban perpajakan akan terlaksana dengan baik jika didukung dengan pemahaman peraturan undang-undang perpajakan oleh wajib pajak itu sendiri sehingga memudahkan wajib pajak dalam melaksanakan kewajiban perpajakan. Penggunaan variabel pemahaman peraturan perpajakan didukung dengan hasil penelitian Riano (2015) menunjukkan bahwa pemahaman perpajakan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak.

Pengetahuan Perpajakan

Menurut Carolina, 2009 pengetahuan pajak adalah informasi pajak yang dapat digunakan wajib pajak sebagai dasar untuk bertindak, mengambil keputusan, dan untuk menempuh arah atau strategi tertentu sehubungan dengan pelaksanaan hak dan kewajiban dibidang perpajakan. Pengetahuan perpajakan adalah kemampuan seorang wajib pajak dalam mengetahui peraturan perpajakan baik itu soal tarif pajak berdasarkan undang-undang yang akan mereka bayar maupun manfaat yang akan berguna bagi kehidupan mereka (Utomo, 2011).

Pengetahuan tentang perpajakan memiliki peranan penting untuk meningkatkan kepatuhan wajib pajak. Di Indonesia, pengetahuan perpajakan dalam sistem perpajakan yang baru, wajib pajak diberi kepercayaan untuk melaksanakan kebersamaan nasional melalui sistem menghitung, memperhitungkan, membayar, dan melaporkan sendiri pajak yang terutang atau yang dikenal dengan *self assesment system*. Pengetahuan tentang peraturan perpajakan sangat penting untuk menumbuhkan perilaku patuh oleh masayarakat itu sendiri. Jika wajib pajak mempunyai pengetahuan perpajakan yang cukup maka wajib pajak akan lebih mudah dalam menjalankan kewajiban perpajakannya. Semakin tinggi tingkat pengetahuan wajib pajak terhadap peraturan perpajakan akan meningkatkan tingkat kesadaran dan kepatuhan wajib pajak, sehingga semakin kecil kemungkinan wajib pajak untuk melanggar peraturan tersebut (Viega dan Fidiana, 2017).

Berdasarkan uraian di atas jika dikaitkan dengan kepatuhan wajib pajak maka kepatuhan wajib pajak akan meningkat seiring dengan pengetahuan perpajakan yang dimiliki oleh wajib pajak itu sendiri. Dengan tingginya pengetahuan perpajakan yang dimiliki, wajib pajak akan mengetahui kewajiban dan sanksi yang akan didapati jika tidak melaksanakan kewajibannya, dengan demikian tingkat kepatuhan wajib pajak akan terus meningkat.

Tax Amnesty

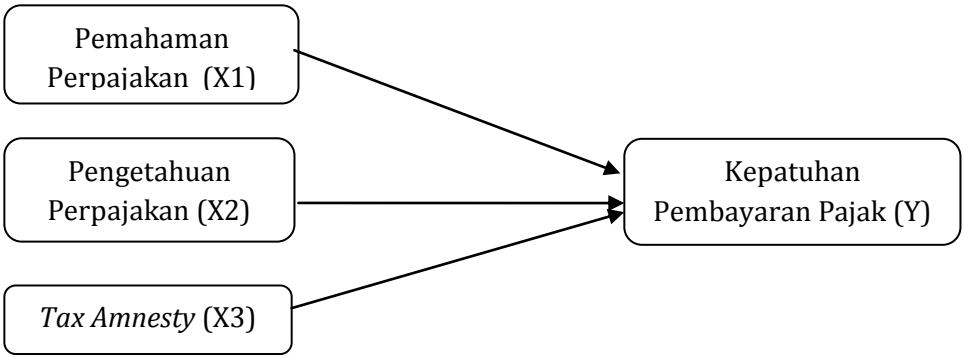
Tax Amnesty adalah program pengampunan yang diberikan oleh Pemerintah kepada Wajib Pajak meliputi penghapusan pajak terutang, penghapusan sanksi administrasi perpajakan, serta penghapusan sanksi pidana di bidang perpajakan atas harta yang diperoleh pada tahun 2015 dan sebelumnya yang belum dilaporkan dalam SPT, dengan cara melunasi seluruh tunggakan pajak yang dimiliki dan membayar uang tebusan.

Menurut "UU No 11 Tahun 2016 Tentang Pengampunan Pajak "*Tax Amnesty*" adalah penghapusan pajak yang seharusnya terutang, tidak dikenai sanksi administrasi perpajakan dan sanksi pidana di bidang perpajakan, dengan cara mengungkap Harta dan membayar Uang Tebusan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Pengampunan Pajak.

Kebijakan pemerintah di dalam bidang perpajakan ini memberikan pengampunan pajak yang seharusnya terutang dengan membayar tembusan dengan jumlah tertentu yang bertujuan untuk memberikan kesempatan bagi wajib pajak yang selama ini tidak membayar dan melaporkan pajak dengan benar. Pemberian *tax amnesty* merupakan upaya pemerintah menarik dana masyarakat yang selama ini parkir di perbankan negara lain. Selain hal tersebut, dengan adanya program tax *amnesty* ini diharapkan mampu melahirkan potensi pajak baru sehingga dapat meningkatkan penerimaan negara dan pertumbuhan perekonomian serta kesadaran dan kepatuhan masyarakat dalam pelaksanaan kewajiban perpajakan. Dalam jangka panjang, diharapakan program *tax amnesty* ini bisa meningkatkan basis pajak.

Wajib pajak yang tidak mengikuti program *tax amnes*ty namun ditemukan adanya data mengenai harta bersih yang tidak dilaporkan maka atas harta dimaksud diperlakukan sebagai penghasilan pada saat ditemukan dan dikenai pajak serta sanksi administrasi sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku. Apabila wajib pajak mendapatkan kebijakan pengampunan pajak (*tax amnesty*) maka kepatuhan wajib pajak akan meningkat.

Model Hipotesis



Hipotesis Penelitian

Pengaruh Pemahaman Pajak Terhadap Kepatuhan Pembayaran Pajak

Pemahaman Wajib Pajak terhadap peraturan pajak adalah cara wajib pajak dalam memahami peraturan perpajakan yang telah ada (Hardiningsih, 2011). Semakin tinggi tingkat pemahaman wajib pajak terhadap peraturan perpajakan, maka semakin tinggi pula tingkat kepatuhan wajib pajak dalam melaksanakan kewajiban perpajaknnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Nurlaela dan Kartika (2017) menunjukkan bahwa pemahaman berpengaruh secara signifikam terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi. Dari pernyataan tersebut hipotesis pertama dalam penelitian ini yaitu :

H1 : Pemahaman perpajakan berpengaruh positif terhadap kepatuhan pembayaran pajak orang pribadi

Pengaruh Pegetahuan Pajak Terhadap Kepatuhan Pembayaran Pajak

Pengetahuan perpajakan berperan penting dalam meningkatkan kepatuhan wajib pajak dapat diartikan apabila wajib pajak telah mengetahui seluruh ketentuan perpajakan yang berlaku maka wajib pajak akan dengan mudah melaksanakan kewajiban perpajaknnya (Zuhdi et al., 2015:5).

Hasil penelitian Nurulita (2017) bahwa ada pengaruh positif pada pengetahuan perpajakan. Ini berarti bahwa semakin tinggi pengetahuan perpajakan akan semakin tinggi pula keinginan wajib pajak untuk menyampaikan surat pemberitahuan tepat waktu, sehingga akan meningkatkan kepatuhan wajib pajak. Dari pernyataan tersebut hipotesis kedua penelitian ini yaitu :

H2 : Pengetahuan perpajakan berpengaruh positif terhadap kepatuhan pembayaran pajak orang pribadi

Pengaruh *Tax Amnesty* Terhadap Kepatuhan Pembayaran Pajak

Tax amnesty adalah penghapusan pajak yang seharusnya terutang, tidak dikenai sanksi administrasi perpajakan dan sanksi pidana dibidang perpajakan, dengan cara mengungkap harta dan membayar uang tebusan (UU pengampunan pajak 2016).

Viega dan Fidiana (2017) menyimpulkan bahwa *tax amnesty* berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak. Dari pernyataan tersebut hipotesis ketiga penelitian ini yaitu :

H3 : *Tax Amnesty* berpengaruh positif terhadap kepatuhan pembayaran pajak orang pribadi

METODE

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah wajib pajak orang pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Surakarta. Sampel yang digunakan sebanyak 100 kuesioner yang disebar kepada wajib pajak orang pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Surakarta. Peneliti akan menggunakan pengambilan sampel dengan metode *convenience sampling* yaitu pengambilan sampel secara acak. Analisis dalam penelitian ini menggunakan regresi linier berganda.

Variabel Penelitian

Variabel dalam penelitian ini diukur dengan instrument pernyataan dan jawaban diukur menggunakan skala *likert* dengan nilai 1 sampai 5. Terdapat dua variabel yang digunakan dalam peneltian ini, yaitu variabel dependen dan variabel independen.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kepatuhan wajib pajak orang pribadi diukur berdasarkan instrumen penelitian yang dilakukan oleh Kartika Candra Kusuma (2016). Terdapat 4 (empat) indikator, yaitu kepatuhan dalam mendaftarkan diri ke Kantor Pajak, kepatuhan dalam melaporkan Surat Pemberitahuan (SPT) tepat waktu, kepatuhan dalam menghitung dan membayar pajak dengan benar, dan kepatuhan dalam membayar tunggakan pajak.

Variabel independen dalam penelitian in adalah pemahaman pajak, pengetahuan pajak, dan *tax amnesty.* Variabel pemahaman perpajakan diukur berdasarkan instrumen penelitian yang digunakan penelitian Kartika Candra Kusuma (2016). Terdapat 3 (tiga) indikator, yaitu pengetahuan mengenai ketentuan umum dan tata cara perpajakan, pengetahuan mengenai sistem perpajakan, dan pengetahuan mengenai fungsi pajak.

Sedangkan untuk pengetahuan pajak diukur berdasarkan instrumen penelitian yang digunakan penelitian Irma Alfiah, 2014. Terdapat 4 (empat) indikator, yaitu pengetahuan terkait dengan ketentuan kewajiban perpajakan yang berlaku, pengetahuan tentang batas waktu pelaporan, pengetahuan tentang fungsi NPWP, pengetahuan tentang sistem perpajakan yang berlaku.

Variabel *tax amnesty* diukur berdasarkan instrumen penelitian yang digunakan penelitian Viega Ayu dan Fidiana, 2017. Terdapat 3 (tiga) indikator, yaitu partisipasi wajib pajak dalam program *tax amnesty, tax amnesty* dapat meningkatkan kepatuhan wajib pajak, dan *tax amnesty* dapat meningkatkan penerimaan negara.

Teknik Analisis Data

Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif menurut Sugiyono (2012:29) adalah statistik yang berfungsi untuk memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan kemudian membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.

Uji Kualitas Data

Uji validitas digunakan untuk mengukur ketepatan atau kecermatan suatu instrumen, apakah variabel yang diukur valid atau tidak suatu kuesioner. Uji validitas kuesioner diukur dengan

menggunakan metode pearson yaitu dengan mengkolerasikan skor item kuesioner dengan skor total. Pengujian dilakukan dengan membandngkan antara koefisien r hitung dengan koefisien r tabel. Jika r hitung > r tabel maka data tersebut valid, begitu pula sebaliknya. (Priyanto, 2008:122).

Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertnyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pengujian ini dilakukan dengan menghitung koefisien *Cronbach Alpha* (α) dari masing-masing instrumen dalam satu variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika memberikan nilai *cronbach"s alpha* > 0,600 begitu pula sebaliknya. (Priyatno, 2008:172).

Sebelum melakukan uji hipotesis, dilakukan uji normalitas data. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel dependen dan variabel independen terdistribusi secara normal, dilakukan menggunakan Uji *Kolmogorov-Smirnov* (KS-Z) dengan nilai residual dengan tingkat signifikan (α) lebih dari 0,05 maka data dinyatakan normal. Model regresi yang baik adalah regresi yang berdistribusi normal. Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen) dengan melihat nilai *tolerance* dan VIF pada model regresi.

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode sebelumnya (t-1) dengan pengujian menggunakan uji *Durbin-Watson* (DW-test). Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali,2011:139). Dalam penelitian ini uji heteroskedastisitas dilakukan dengan meggunakan grafik *scatterplot* antara variabel dependen (SRESID) dan variabel independen (ZPRED).

Uji Hipotesis

Uji kelayakan model bertujuan untuk mengetahui signifikasi pengaruh beberapa variabel independen terhadap variabel dependen dengan kriteria pengujian yaitu jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka disimpulkan bahwa Ho ditolak dan Ha diterima.

Uji t menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen dengan variabel dependen dengan menggunakan kriteria pengujian yaitu jika $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$.

Untuk membuktikan hipotesis yang diajukan maka digunakan analisis regresi linear berganda dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + \beta 1X1 + \beta 2X2 + \beta 3X3 + e$$

Keterangan :

Y	= Kepatuhan wajib pajak
X1	= Pemahaman
X2	= Pengetahuan
X3	= *Tax Amnesty*
a	= konstanta
e	= eror

Koefisien determinasi mengukur seberapa jauh kemapuan model dapat menjelaskan variabel terikat. Pengukuran koefisien determinasi (R^2) dilakukan untuk mengetahui persentase pengaruh variabel independen (prediktor) terhadap perubahan variabel dependen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Responden

Penelitian ini data diperoleh dengan menyebar kuesioner yang dibagikan langsung kepada responden sebanyak 100 kuesioner. Pengambilan data dan penyebaran kuesioner dilakukan pada bulan Januari sampai dengan bulan Februari 2018. Kuesioner yang disebar sebanyak 100 kuesioner. Kuesioner yang kembali sebanyak 98 kuesioner dan 2 kuesioner tidak kembali. Jadi tingkat pengembalian yang diperoleh adalah 98 %.

Uji Statistik Deskriptif

Hasil uji statistik deskriptif dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Uji Statistik Deskriptif

		N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X1		98	15	30	15	2,524
X2		98	19	35	16	3,081
X3		98	13	25	12	2,659
Y		98	12	25	13	2,395
Valid	N	98				

(Listwise)

Sumber : Data Diolah (2018)

Tabel 1 menunjukkan jumlah responden (N) sebanyak 98. Nilai minimum variabel pemahaman pajak (X1) sebesar 15 dan nilai maksimumnya sebesar 30. Rata-rata nilai untuk variabel pemahaman pajak (X1) dari 98 responden sebesar 23,58 dengan standar deviasi sebesar 2,462. Nilai minimum variabel pengetahuan pajak (X2) sebesar 19 dan nilai maksimumnya sebesar 35. Rata-rata nilai untuk variabel pengetahuan pajak (X2) dari 98 responden sebesar 26,07 dengan standar deviasi sebesar 3,244. Nilai minimum variabel *tax amnesty* (X3) sebesar 13 dan nilai maksimumnya sebesar 25. Rata-rata nilai untuk variabel *tax amnesty* (X3) dari 98 responden sebesar 19,72 dengan standar deviasi sebesar 2,716. Nilai minimum variabel kepatuhan pajak (Y) sebesar 13 dan nilai maksimumnya sebesar 12. Rata-rata nilai untuk variabel kepatuhan pajak (Y) dari 98 responden sebesar 20,46 dengan standar deviasi sebesar sebesar 2,395.

Uji Kualitas Data

Pengujian validitas dalam penelitian ini menggunakan *Pearson Correlation* yaitu dengan cara menghitung korelasi antara skor masing-masing butir pertanyaan dengan total skor. Untuk dapat mengetahui data tersebut valid atau tidak maka diperlukan perbandingan antara koefisien r_{hitung} dengan koefisien r_{tabel}. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka data tersebut valid, begitu pula sebaliknya. (Priyanto, 2008:122). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua item pertanyaan pada masing-masing variabel valid, hal ini d buktikan dengan nilai r_{hitung} > dari r_{tabel} yaitu 0,199.

Tabel 2. Hasil Pengujian Reliabilitas

No	Variabel	*cronbach's alpha*	Keterangan
1	Kepatuhan Wajib Pajak	0,799	Reliabel
2	Pemahaman	0,654	Reliabel
3	Pengetahuan	0,721	Reliabel
4	*Tax Amnesty*	0,856	Reliabel

Sumber : Data Diolah (2018)

Berdasarkan hasil uji reliabilitas pada tabel 2 di atas, menunjukkan bahwa semua variabel yang dijadikan instrumen dalam penelitian ini memiliki nilai *Cronbach Alpha* yang melebihi 0,600. Dapat disimpulkan bahwa data yang diperoleh dari masing-masing variabel adalah reliabel

atau dapat dinyatakan handal dan dapat dipercaya. Sehingga kuesioner dapat digunakan sebagai alat pengumpul data penelitian.

Uji Asumsi Klasik

Tabel 3. Hasil Pengujian Normalitas

	Unstandardized Residual	Keterangan
N	98	
Kolmogorov-Smirnov Z	0,746	Data Terdistribusi Normal
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,634	

Sumber : Data Diolah (2018)

Tabel 3 di atas merupakan hasil uji normalitas dengan menggunakan *One Sample Kolmogorov-Smirnov Test*. Diperoleh nilai *Asymp. Sig.* dari hasil uji normalitas sebesar 0,634 lebih besar dari nilai probabilitas 0,05 sehingga dapat disimpulkan data yang digunakan dalam penelitian ini dinyatakan terdistribusi normal.

Tabel 4. Hasil Pengujian Multikolinearitas

No	Variabel	*Tolerance*	VIF	Keterangan
1	Pemahaman	0,726	1,378	Tidak terjadi multikolinearitas
2	Pengetahuan	0,672	1,488	Tidak terjadi multikolinearitas
3	*Tax Amnesty*	0,697	1,436	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber : Data Diolah (2018)

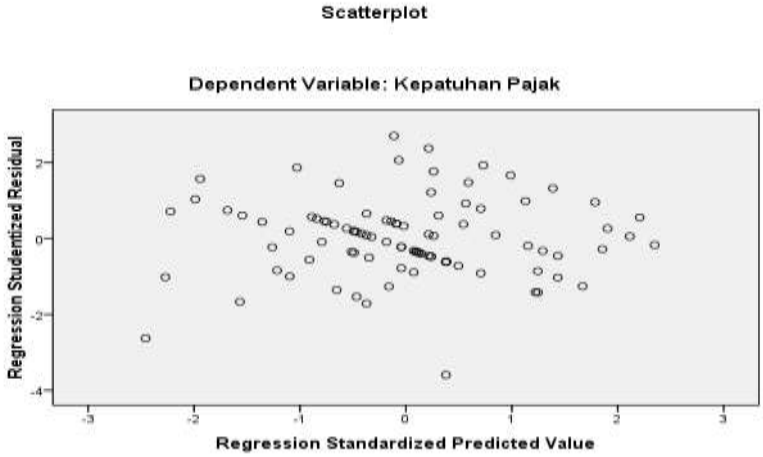
Berdasarkan data tabel 4 di atas dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas. Dapat dilihat bahwa nilai nilai toleran mempunyai nilai > 0.10 dan nilai VIF mempunyai nilai < 10.

Tabel 5. Hasil Pengujian Autokorelasi

Model	*Std. Error of the Estimate*	*Durbin-Watson*	Keterangan
1	1,78081	1,677	Tidak terjadi Autokorelasi

Sumber : Data Diolah (2018)

Dari tabel 5 di atas menunjukkan nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,677. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah autokorelasi karena nilai DW berkisar antara 1,55 sampai 2,46.



Gambar 1. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari hasil output di atas dapat disimpulkan bahwa titik-titik pada grafik tidak membentuk pola yang jelas. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

Hasil Uji Hipotesis

Tabel 6. Hasil Uji Kelayakan Model

F_{hitung}	F_{tabel}	Sig.	Standar	Keterangan
27,143	2,70	0,000[a]	0,05	Diterima

Sumber : Data Diolah (2018)

Dari hasil output tabel di atas dapat disimpulkan bahwa uji kelayakan model yaitu F_{hitung} (27,143) > F_{tabel} (2,70) dengan nilai signifikasi 0,000 < 0,05 maka variabel independen (pemahaman, pengetahuan dan *tax amnesty*) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (kepatuhan wajib pajak).

Tabel 7. Hasil Uji t

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig.	Keterangan
Constant	1,888			
Pemahaman	3,105	1,989	0,003	berpengaruh
Pengetahuan	3,379	1,989	0,001	berpengaruh
Tax Amnesty	2,875	1,989	0,005	berpengaruh

Sumber : Data diolah (2018)

Dari tabel di atas diperoleh nilai t hitung utuk variabel pemahaman sebesar 3,105. Nilai t tabel (df = 98-3-1= 94) diperoleh sebesar 1,989. Nilai hitung 3,105 > t tabel 1,989 dan siginifikasinya 0,003 < 0,05

sehingga disimpulkan bahwa pemahaman berpengaruh terhadap kepatuhan pembayaran pajak orang pribadi. Nilai t hitung utuk variabel pengetahuan sebesar 3,379. Nilai hitung 3,379 > t tabel 1,989 dan siginifikasinya 0,001 < 0,05 sehingga disimpulkan bahwa pengetahuan berpengaruh terhadap kepatuhan pembayaran pajak orang pribadi. Nilai t hitung utuk variabel *tax amnesty* sebesar 2,875. Nilai hitng 2,875 > t tabel 1,989 dan siginifikasinya 0,005 < 0,05 sehingga disimpulkan bahwa *tax amnesty* berpengaruh terhadap kepatuhan pembayaran pajak orang pribadi.

PEMBAHASAN

Pengaruh Pemahaman Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi

Hasil penelitian variabel pemahaman pajak (X1) menunjukkan bahwa variabel pemahaman pajak berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak membayar pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh oleh Nurlaela dan Kartika (2017) menunjukkan bahwa pemahaman berpengaruh secara signifikam terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi dalam membayar kewajiban pajaknya. Semakin tinggi tingkat pemahaman, maka kepatuhan pembayaran pajak akan tercapai.

Pengaruh Pengetahuan Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi

Hasil penelitian variabel pengetahuan pajak (X2) menunjukkan bahwa variabel pengetahuan pajak berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak membayar pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Nurulita (2017) bahwa ada pengaruh positif pada pengetahuan perpajakan. Ini berarti bahwa semakin tinggi pengetahuan perpajakan akan semakin tinggi pula keinginan wajib pajak untuk membayar pajak tepat waktu, sehingga akan meningkatkan kepatuhan wajib pajak.

Pengaruh *Tax Amnesty* terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi

Hasil penelitian variabel *tax amnesty* (X3) menunjukkan bahwa variabel *tax amnesty* berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak

membayar pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Viega dan Fidiana (2017) menyimpulkan bahwa *tax amnesty* berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak. Pengaruh positif yang ditunjukkan oleh *tax amnesty* mengindikasikan bahwa apabila *tax amnesty* mengalami kenaikan maka angka kepatuhan wajib pajak akan mengalami kenaikan pula, begitupun sebaliknya.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh pemahaman, pengetahuan dan *tax amnesty* terhadap kepatuhan pembayaran pajak orang pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Surakarta. Hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel bebas yaitu pemahaman, pengetahuan dan *tax amnesty* berpengaruh secara signifikan terhadap kepatuhan pemabayaran pajak orang pribadi wajib pajak yang terdaftar di KPP Pratama Surakarta. Hasil koefisien determinasi R^2 sebesar 0,464 menunjukkan bahwa besaran prresentase sumbangan pengaruh variabel bebas terhadap kepatuhan pembayaran pajak orang pribadi sebesar 46,40 % dan sisanya 53,60 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak di masukkan dalam model regresi.

Keterbatasan

Dalam penelitian ini, penulis menyadari akan adanya keterbatasan, dimana penelitian ini hanya meneliti wajib pajak orang pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Surakarta, sehingga hasilnya tidak dapat digeneralisasikan pada wajib pajak di KPP lain. Dalam penelitian ini juga hanya terbatas pada 3 variabel bebas yaitu, pemahaman, pengetahuan dan *tax amnesty*. Sehingga ada keterbatasan dalam hasil penelitian karena ada variabel lain yang dapat mempengaruhi kepatuhan pembayaran wajib pajak orang pribadi.

DAFTAR PUSTAKA

Azizah, Nurlaela & Wijayanti. 2016. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Membayar Pajak Wajib Pajak Orang Pribadi Yang Melakukan Pekerjaan Bebas. *Seminar Nasional IENACO. ISSN:2337-4349*

Bayu, Heru, dan Zahroh. 2015. Pengaruh Pengetahuan Perpajakan,

Kualitas Pelayanan Pajak, dan Sanksi Pajak Terhadap Motivasi Wajib Pajak Orang Pribadi dalam Membayar Pajak. Jurnal Perpajakan (JEJAK) Vol:1.No:1.

Citra, Grace, dan Robert. 2017. Analisis Efektivitas Penerapan Tax Amnesty (Pengampunan Pajak) Terhadap Penerimaan Pajak dari Wajib Pajak Badan Usaha pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Manado. Jurnal EMBA Vol.5.No.2. Hal. 945-954. ISSN 2303-1174.

Kementrian Keuangan Republik Indonesia. 2016. Informasi APBN 2016. https://www.kemenkeu.go.id/apbn2016. *12 November 2017 (10.30)*

Kementrian Keuangan Republik Indonesia. 2016. Informasi APBN 2016. *https://www.kemenkeu.go.id/apbn20167. 12 November 2017 (10.45)*

Lembaga Pajak. 2016. Pengertian Pengampunan Pajak. http://www.lembagapajak.com/2016/07/pengertian-pengampunan-pajak-tax-amnesty-adalah.html. 12 November 2017 (11.30)

Ngadiman, dan D. Huslin. 2015. Pengaruh Sunset Policy, Tax Amnesty, dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Empiris di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Jakarta Kembangan). *Jurnal Akuntansi*, 12 (2): 225-241.

Nurlaela, Siti., Bambang Mursito, Solichul Hadi, dan Kartika Hendra Titisari. 2017. Effect Of Understanding, Knowledge and Tax Amnesty to Pay Complience With Individual Parliament Regionalin Indonesia. Account and Financial Management Journal ISSN: 2456-3374.

Nurlaela,S. (2015) Pengaruh Pengetahuan dan pemahaman, Kesadaran, Presepsi Terhadap Kemauan Membayar Pajak Wajib Pajak Orang Pribadi Yang Pekerjaan Bebas. *Jurnal Ekonomi Paradigma*.

Nurulita. 2017. Pengaruh Pengetahuan Perpajakan, Ketegasan Sanksi Pajak, dan Tax Amnesty terhadap Kepatuhan Wajib Pajak. Akuntansi Dewantata. Vol:1 No:1. E-ISSN: 2549:9637.

Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 118/PMK.03/2016 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang No 11

Tahun 2016 Tentang *Pengampunan Pajak*. 15 Juli 2016. Berita Negara Republik Indonesia. Jakarta.

Siregar, Y. A., Saryadi, dan S. Listyorini. 2012. Pengaruh Pelayanan Fiskus dan Pengetahuan Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Empiris terhadap Wajib Pajak di Semarang Tengah). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*. 1:18.

Sugiyono. 2010. *Statistika untuk Penelitian*. Alfabeta. Bandung

Tita, Sri Putri Mutia. 2014. *Pengaruh Sanksi Perpajakan, Kesadaran Perpajakan, Pelayanan Fiskus Dan Tingkat Pemahaman Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi.* Padang:Fakultas Ekonomi Universitas Negeri.

Viega, A. P. S., dan Fidiana. 2017. Pengaruh Tax Amnesty, Pengetahuan Perpajakan, dan Pelayanan Fiskus terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Empiris terhadap Wajib Pajak yang terdaftar di KPP Pratama Surabaya Tegalsari). *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi.* 6:2.

Witono, Banu. 2008. Peranan Pengetahuan Pajak Pada Kepatuhan Wajib Pajak. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan. Volume 7, Nomor.7 hal.196-208*

https://titaviolet.wordpress.com/2009/07/17/pengujian-hipotesis-distribusi-uji-t-dan-f-pada-model-regresi-berganda/ 011217 11.40

PENGARUH *CORPORATE GOVERNANCE*, KARAKTER EKSEKUTIF, INSENTIF EKSEKUTIF DAN *LEVERAGE* TERHADAP *TAX AVOIDANCE*

Melyana Tunjungsari Kusumastuti
Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia
Email: melyana.tunjungsari@yahoo.com

***Abstrac**t: The objective of this research to analyze the factors that have an impact to tax avoidance. Independent factors that used in this research consists of corporate governance, executives character, executives incentives and leverage. Samples on this research is all of manufacturing companies that listed in Indonesian Stock Exchange (BEI) in the period 2011-2016. Sampling method using purposive sampling with criterias that setted by researcher and got 222 companies as the samples. Method of data analysis using multiple regression analysis and use software assisted Statistical Package for Social Sciences (SPSS) version 21. The results of this research are corporate governance has a negative significant influence to tax avoidance, executives incentives has a positive significant influence to tax avoidance, while executives character and leverage have not significant influence to tax avoidance .*

Keywords: *Tax Avoidance, Corporate Governance, Executives Character, Executives Incentives and Leverage*

PENDAHULUAN

Pada hakikatnya setiap warga negara memiliki kewajiban perpajakan yang harus dipenuhi sesuai dengan kondisi yang dimilikinya berdasarkan undang-undang yang berlaku. Meskipun sudah ada undang-undang dan peraturan tersebut, tidak sedikit wajib pajak yang masih melakukan kesalahan dalam perhitungan dan pembayaran pajak. Kesalahan tersebut terdapat 2 (dua) kemungkinan yang terjadi, yaitu adanya faktor ketidaksengajaan dan kesengajaan yang dilakukan wajib pajak. Faktor ketidaksengajaan dikarenakan kurangnya pemahaman cara-cara menghitung, melaporkan dan menyetorkan kewajiban pajaknya. Sedangkan faktor kesengajaan dikarenakan wajib pajak bermaksud untuk mengurangi pembayaran pajak atau bahkan menghindari kewajiban pajak. Faktor kesengajaan tersebut terjadi karena adanya peluang atau celah yang bisa dimanfaatkan dalam peraturan perpajakan (*loopholes*).

Praktik penghindaran pajak sudah terjadi secara global dengan tujuan mendapatkan atau meningkatkan profit. Mengutip pernyataan Kepala Sub-Direktorat Transaksi Khusus Direktorat Jenderal Pajak, Imanul Hakim melalui

(Sugiharto, 2014) menyatakan bahwa terdapat empat sektor industri di Indonesia yang ditengarai rawan melakukan penghindaran pajak lewat *transfer pricing*. Keempat sektor itu adalah pertambangan, perkebunan, elektronik dan otomotif. Terkait dalam pernyataan tersebut PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia merupakan salah satu dari sekian banyak perusahaan di sektor otomotif yang telah melakukan penghindaran pajak melalui *transfer pricing*.

Dari hasil pemeriksaan surat pemberitahuan pajak tahunan (SPT) oleh Direktorat Jenderal Pajak, petugas menemukan PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia penghindaran pembayaran pajak senilai Rp 1,2 triliun melalui *transfer pricing*. Dengan modus sederhana, perusahaan multinasional yang bergerak di bidang otomotif tersebut memindahkan beban keuntungan berlebih dari satu negara ke negara lain yang menerapkan tarif pajak lebih murah (*tax haven*). Pemindahan beban dilakukan dengan memanipulasi harga secara tidak wajar (Sugiharto, 2014).

KAJIAN PUSTAKA

Agency Theory

Teori keagenan menyangkut hubungan kontraktual antara anggota-anggota di perusahaan. Hubungan kontraktual tersebut terjadi ketika satu orang atau lebih (principal) mempekerjakan orang lain (agent) untuk memberikan suatu jasa atas adanya pendelegasian wewenang yang diberikan dalam mengambil beberapa keputusan Jensen & Meckling (1976). Akan tetapi, di dalam hubungan kontraktual telah terdapat dua kepentingan sekaligus pemisahan fungsi antara pemilik selaku *principal* dan manajemen selaku *agent* yang mengelola perusahaan. Sehingga hal ini dapat menimbulkan dua permasalahan keagenan *(agency problem)*. Permasalahan keagenan *(agency problem)* terjadi ketika pimpinan perusahaan selaku *principal* menginginkan untuk melakukan efisiensi pembayaran pajak guna mendapatkan keuntungan dengan cara penghindaran pajak yang sesuai dengan ketentuan perpajakan.

Akan tetapi hal tersebut dilakukan oleh pihak manajemen selaku *agent* dengan tanpa melihat apakah langkah yang dilakukan dalam efisiensi pembayaran pajak melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan pajak ataupun tidak.

Positive Accounting Theory

Positive accounting theory telah dikembangkan oleh Watts & Zimmerman (1986) dimana memaparkan faktor-faktor ekonomi tertentu yang bisa dikaitkan dengan perilaku manajer atau para pembuat laporan keuangan. Sehingga, teori ini diharapkan dapat membantu untuk menjelaskan dan memprediksi praktik akuntansi. Sehingga, dengan teori akuntansi positif ini akan membuat manajer bersikap lebih berhati-hati (konservatisme) dalam melakukan penghindaran pajak. Menjelaskan (*to explain*) dan memprediksi (*to predict*) dalam teori akuntansi positif terhadap praktik efisiensi pembayaran pajak melalui penghindaran pajak (*tax avoidance*).

Pecking Order Theory

Menurut Sofyaningsih & Hardiningsih (2011) *pecking order theory* adalah salah satu teori yang mendasari keputusan pendanaan perusahaan. perilaku pecking order selain dipengaruhi oleh adanya asimetri informasi juga cenderung didorong dengan adanya pajak dan biaya transaksi. Terdapat dua alasan yang menyebabkan biaya langsung dari *retained earning* akan lebih kecil dari penerbitan ekuitas baru. Alasan pertama adalah terdapatnya penghematan yang cukup besar dalam *banker fees* dan alasan yang kedua adalah perusahaan dapat menekan dividen yang dapat dikenakan pajak pada saat ini dengan membatasi penerbitan sekuritas. Alasan ini yang dapat dijadikan salah satu langkah untuk sebuah perusahaan untuk melakukan *tax avoidance*.

Trade-Off Theory (Balancing Theory)

Trade-off theory (balancing theory) merupakan teori yang menyeimbangkan manfaat (perlindungan pajak) dan pengorbanan (bunga) yang timbul sebagai akibat penggunaan utang oleh perusahaan. Teori ini dijelaskan lebih lanjut dalam Frank & Goyal (2005) bahwa perusahaan akan meningkatkan utang manakala penghematan pajak (*tax shield*) lebih besar daripada pengorbanannya, dan penggunaan utang tersebut akan berhenti manakala terjadi keseimbangan antara penghematan dan pengorbanan akibat penggunaan utang tersebut.

Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Tax avoidance adalah upaya penghindaran pajak dengan memenuhi ketentuan perpajakan dan menggunakan strategi di bidang perpajakan yang digunakan. Upaya tersebut dilakukan dengan memanfaatkan celah pajak (tax loopholes) untuk mengurangi atau meminimalkan kewajiban perpajakan tanpa melanggar hukum pajak. Definisi lain tax avoidance menurut Dewi & Sari (2015) yaitu usaha yang dilakukan wajib pajak untuk meringankan kewajiban pembayaran pajak dengan cara meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar.

Corporate Governance

Definisi *corporate governance* yang dikutip Forum for Corporate Governance in Indonesia dari Cadbury Committee adalah seperangkat peraturan yang mengatur hubungan antara pemegang saham, manajer, kreditur, pemerintah, karyawan dan stakeholder internal maupun eksternal lainnya yang berkaitan dengan hak-hak dan tanggung jawab mereka, atau sistem dimana perusahaan diarahkan dan dikontrol. Tujuan dari *corporate governance* pada perusahaan adalah untuk menciptakan nilai tambah bagi stakeholders.

Berdasarkan *agency theory*, hubungan kontraktual dapat menimbulkan terjadinya dua permasalahan keagenan yaitu informasi asimetris (*information asymmetry)* dan terjadinya konflik kepentingan (*conflict of interest*). Hal seperti ini merupakan masalah *corporate governance* yang nantinya akan menghambat perusahaan dalam mencapai tujuan dan dikhawatirkan akan menurunkan nilai perusahaan. Sehingga *good corporate governance* dalam perusahaan diharapkan dapat mencegah terjadinya permasalahan tersebut.

Karakter Eksekutif

Jenis karakter atau perilaku yang dimiliki setiap eksekutif dalam setiap perusahaan menurut Low (2006) terdapat dua karakter yaitu risk-taking dan risk-averse. Menurut (Maccrimon dan Wehrung, 1990 dalam Budiman & Setiyono, 2012) eksekutif yang memiliki karakter risk taker adalah eksekutif yang lebih berani dalam mengambil keputusan bisnis dan biasanya memiliki dorongan kuat untuk memiliki penghasilan, posisi, kesejahteraan, dan kewenangan yang lebih tinggi.

Berdasarkan uraian tersebut, semakin *risk-taking* karakter yang dimiliki para eksekutif perusahaan berarti mereka akan lebih berupaya untuk mendatangkan *cash flow* yang tinggi dengan memanfaatkan celah-celah pajak (*loopholes*) dan *grey area* yang ada dalam peraturan perpajakan untuk melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*) guna memperbesar *tax saving* yang berpotensi mengurangi pembayaran pajak sehingga akan menaikkan *cash flow*.

Insentif Eksekutif

Insentif eksekutif merupakan bonus yang diberikan kepada manajer atau pihak eksekutif lainnya yang telah mendapatkan peran dalam suatu perusahaan untuk mengambil langkah sesuai wewenang yang telah diberikan dari pemilik perusahaan. Insentif ini bisa dalam bentuk bonus tahunan (bonus jangka pendek), atau juga kesempatan pemilik perusahaan melalui pembelian

saham dengan harga tertentu yang (bonus jangka panjang). Sarwoto (2000) menyatakan insentif eksekutif dapat berupa material dan non material.

Dengan adanya *agency theory* dan *positive accounting theory*, baik pihak *principal* maupun *agent* memiliki kepentingan dan ingin mencapai tujuan masing-masing. Sehingga insentif eksekutif diharapkan bisa menjembatani masalah agensi informasi asimetris (*information asymmetry)* dan terjadinya konflik kepentingan (*conflict of interest*). Selain itu dengan adanya insentif eksekutif, manajemen dan para eksekutif lain yang berperan dalam perusahaan selain mendapatkan manfaat ekonomi juga dapat termotivasi untuk melakukan apa yang diminta pimpinan perusahaan dengan meningkatkan kinerja perusahaan yang salah satunya melalui penghindaran pajak dengan memanfaatkan celah peraturan perpajakan. Hal ini akan berpengaruh pada nilai perusahaan secara menyeluruh karena terdapat efisiensi pembayaran pajak.

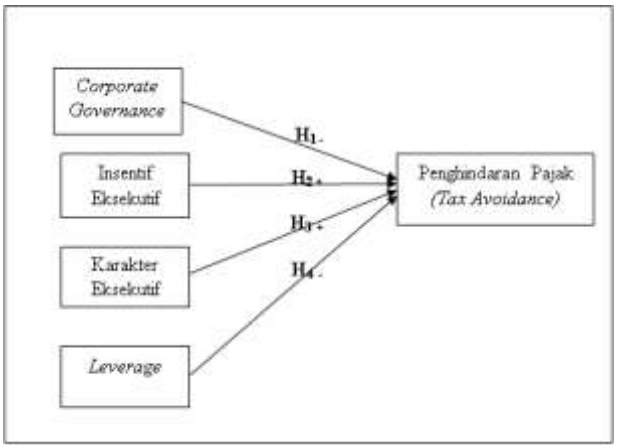
Leverage

Leverage (struktur utang) merupakan sumber pendanaan perusahaan dari eksternal perusahaan (hutang jangka panjang) yang nantinya akan menimbulkan beban bunga secara jangka panjang yang mengurangi beban pajak yang ada (Budiman & Setiyono, 2012). *Leverage* juga merupakan rasio yang menunjukkan besarnya utang yang dimiliki oleh perusahaan untuk membiayai aktivitas operasinya.

Dengan adanya *leverage* dimana merupakan penambahan jumlah utang, mengakibatkan timbulnya pos biaya tambahan berupa bunga atau *interest* dan pengurangan beban pajak penghasilan WP Badan (Kurniasih & Sari, 2013). Semakin tinggi nilai dari rasio *leverage*, berarti semakin tinggi jumlah pendanaan dari utang pihak ketiga yang digunakan perusahaan dan semakin tinggi pula biaya bunga yang timbul dari utang tersebut. Biaya bunga

yang semakin tinggi akan memberikan pengaruh berkurangnya beban pajak perusahaan. Semakin tinggi nilai utang perusahaan maka nilai *cash effective tax rate* (CETR) perusahaan akan semakin rendah (Richardson dan Lanis, 2007 dalam Kurniasih & Sari, 2013).

Model Hipotesis



Hipotesis Penelitian

H_1: CG perusahaan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak perusahaan.

H_2: Karakter eksekutif perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak perusahaan.

H_3: Insentif eksekutif perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak perusahaan.

H_4: *Leverage* perusahaan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak perusahaan.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar

dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2011-2016. Sampel penelitian diambil secara *purposive sampling* dengan kriteria sebagai berikut : (1) Perusahaan tidak *delisting* antara periode 2011-2016; (2) Perusahaan yang menyajikan laporan keuangannya dalam rupiah; (3) Perusahaan yang laba bersih sebelum pajaknya positif atau tidak mengalami kerugian selama periode 2011-2016; (4) Data untuk penelitian tersedia antara periode 2011-2016.

Sumber Data

Data yang digunakan adalah data sekunder BEI yang diambil dari Kantor Perwakilan Bursa Efek Indonesia Daerah Istimewa Yogyakarta (BEI DIY). Populasi penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI dari tahun 2011-2016. Penentuan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan sampel sebanyak 222 perusahaan.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi berganda dengan alat bantu *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS) versi 21.

HASIL

Pengaruh *corporate governance* (X_1) , karakter eksekutif (X_2), insentif eksekutif (X_3) dan *leverage* (X_4) terhadap *tax avoidance* (Y_1)

Tabel 4.

Pengaruh *corporate governance* (X_1) , karakter eksekutif (X_2), insentif eksekutif (X_3) dan *leverage* (X_4) terhadap *tax avoidance* (Y_1)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,260	,031		8,423	,000

	CG	-,154	,046	-,252	-3,328	,001
	IE	5,311	1,752	,217	3,031	,003
	KE	,074	,300	,017	,245	,806
	LEV	,045	,047	,064	,958	,339

Hasil Uji:

Berdasarkan output SPSS uji regresi linier berganda pada tabel *Coefficient* kelompok sig: Nilai Sig:

- *Corporate governance* (X1), P_{Value} (0,001) < 0,05 maka H_0 ditolak
- Karakter eksekutif (X_2), P_{Value} (0,806) > 0,05 maka H_0 diterima
- Insentif eksekutif (X_3), P_{Value} (0,03) < 0,05 maka H_0 ditolak
- *Leverage* (X_4), P_{Value} (0,339) > 0,05 maka H_0 diterima

Dari berbagai faktor yang diuji, *corporate governace* dan insentif eksekutif memiliki pengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*.

PEMBAHASAN

Corporate Governance

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *corporate governance* berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Hasil ini dapat diartikan bahwa semakin baik penerapan GCG akan mengurangi tindakan penghindaran pajak perusahaan. Sehingga *corporate governance* mengurangi risiko kecurangan dalam melakukan efisiensi pembayaran pajak pada suatu perusahaan karena perusahaan lebih berhati-hati terkait dengan peraturan yang berkaitan dengan perpajakan.

Karakter Eksekutif

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa karakter eksekutif tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Hasil ini dapat diartikan bahwa semakin baik karakter eksekutif tidak akan meningkatkan tindakan penghindaran pajak perusahaan. Hal ini dikarenakan keputusan yang diambil

eksekutif tidak hanya berdasarkan faktor internal perusahaan dan faktor eksternal, tetapi juga harus melibatkan beberapa pihak terkait yang memiliki karakter yang berbeda. Sehingga pihak eksekutif tidak bisa secara terus-menerus memiliki karakter yang sama dalam pengambilan keputusan.

Insentif Eksekutif

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa insentif eksekutif berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Hasil ini dapat diartikan bahwa semakin besar insentif eksekutif maka akan meningkatkan tindakan penghindaran pajak perusahaan. Sehingga, insentif eksekutif bisa menjembatani adanya masalah agensi informasi asimetris (*information asymmetry)* dan terjadinya konflik kepentingan (*conflict of interest*) dalam sebuah perusahaan serta dapat menjadi motivasi manajemen berserta para eksekutif lain untuk melakukan apa yang diminta pimpinan perusahaan dengan meningkatkan kinerja perusahaan yang salah satunya melalui penghindaran pajak dengan memanfaatkan celah peraturan perpajakan. Hal ini akan berpengaruh pada nilai perusahaan secara menyeluruh karena terdapat efisiensi pembayaran pajak.

Leverage

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Hasil ini dapat diartikan bahwa semakin baik *leverage* tidak akan meningkatkan tindakan penghindaran pajak perusahaan.

Hal ini kemungkinan dikarenakan jika perusahaan melakukan pembiayaan secara utang dalam membiayai operasionalnya akan menyebabkan perusahaan memiliki rasio utang yang tinggi dan bunga atas utang yang harus dibayarkan semakin tinggi, sehingga membuat perusahaan tidak akan melakukan pembiayaan secara besar-besaran dengan adanya rasio utang yang tinggi akan membuat perusahaan kehilangan kepercayaan investor

terhadap perusahaan. Sehingga perusahaan yang memiliki beban pajak tinggi dapat melakukan penghematan pajak dengan menambah utang guna memperoleh insentif pajak yang besar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel *corporate governance* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Hal ini berarti bahwa semakin besar *corporate governance* akan menurunkan penghindaran pajak.
2. Variabel karakter eksekutif tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Hal ini berarti bahwa semakin besar karakter eksekutif tidak akan meningkatkan penghindaran pajak.
3. Variabel insentif eksekutif berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Hal ini berarti bahwa semakin besar insentif eksekutif akan meningkatkan penghindaran pajak.
4. Variabel *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Hal ini berarti bahwa semakin besar *leverage* tidak akan meningkatkan penghindaran pajak.

DAFTAR PUSTAKA

Budiman, B., & Setiyono. (2012). Pengaruh Karakter Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance). *Simposium Nasional Akuntansi XV*, 1-22.

Dewi, G. A., & Sari, M. M. (2015). Pengaruh Insentif Eksekutif, Corporate Risk dan Corporate Governance pada Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 50-67.

Frank, M. Z., & Goyal, V. K. (2005). Trade-off and Pecking Order Theories of Debt. *Working Paper Tuck School of Busines at Dartmouth*, 1-88.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior,Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 305-360.

Kurniasih, T., & Sari, M. M. (2013). Pengaruh Return On Assets, Leverage, Corporate Governance, Ukuran Perusahaan, dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap Tax Avoidance. *Buletin Studi Ekonomi*, 58-66.

Low, A. (2006). Managerial Risk-Taking Behavior and Equity-Based Compensation. *Fisher College of Business Working Paper*, 1-43.

Sarwoto. (2000). *Dasar-dasar Organisasi dan Manajemen.* Jakarta: Ghalia Indonesia.

Sofyaningsih, S., & Hardiningsih, P. (2011). Struktur Kepemilikan, Kebijakan Dividen, Kebijakan Utang dan Nilai Perusahaan. *Dinamika Keuangan dan Perbankan*, 68-87.

Sugiharto, D. (2014). *Prahara Pajak Raja Otomotif*. Retrieved from Tempo Investigasi: https://investigasi.tempo.co/toyota/

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory.* University of Rochester: Pearson.

Peraturan Perundang-undangan

Peraturan Dirjen Pajak No.PER-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi Antara Wajib Pajak dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

Peraturan Menteri Keuangan No. 140/PMK.03/2010 tentang Penetapan Wajib Pajak Sebagai Pihak Yang Sebenarnya Melakukan Pembelian Saham Atau Aktiva Perusahaan Melalui Pihak Lain Atau Badan Yang Dibentuk Untuk Maksud Demikian (*Special Purpose Company*) Yang Mempunyai Hubungan Istimewa Dengan Pihak Lain Dan Terdapat Ketidakwajaran Penetapan Harga

ANALISIS PENERAPAN PAJAK PENGHASILAN PADA PT. ENSEVAL PUTERA MEGATRADING Tbk

Agung Prasetya
Suhendro
Riana R Dewi
Universitas Islam Batik Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia
Email : Agunkp30@gmail.com

Abstract

The purpose of this research is to find out and analyze the application of income tax at PT. Enseval Putera Megatrading Tbk. This study uses descriptive qualitative research. The object of this research is PT Enseval Putra Megatrading Tbk. The analysis technique of this research uses comparative descriptive analysis. Data collection techniques are observation and interview. The results showed that the analysis of calculation, deduction, payment and reporting of Article 21 PPh at PT Enseval Putera Megatrading Tbk was in accordance with the law and there was no difference in calculation between the company and the researcher. Analysis of calculation, deduction, payment and reporting of Article 22 PPh to PT Enseval Putra Megatrading Tbk is in accordance with the law. Although there is a very small difference between companies and researchers. This happened because of the basic calculation of Article 22 Income Tax. Analysis of calculation, deduction, payment and reporting of Article 23 PPh at PT Enseval Putra Megatrading Tbk was in accordance with the law and there was no difference in calculation between the company and the researcher.

Keywords: income tax, 21, 22, 23 article

PENDAHULUAN

Pajak merupakan penghasilan negara yang berasal dari rakyat dan merupakan sumber terpenting yang memberikan penghasilan kepada Negara (Mardiasmo 2011: 1). Penghasilan tersebut digunakan untuk membiayai kepentingan umum mencakup kepentingan pribadi individu seperti: kesehatan, pendidikan dan kesejahteraan. Adanya kepentingan masyarakat tersebut menimbulkan pungutan pajak sehingga pajak adalah senyawa dengan kepentingan umum. Pemungutan pajak di Indonesia saat ini menggunakan dua sistem, yaitu *self assessment system* dan *withholding system. Self assessment system* adalah sistem

pemungutan pajak dimana Wajib Pajak orang pribadi maupun badan diberi wewenang dan kepercayaan untuk menghitung, memperhitungkan, menyetorkan, dan melaporkan pajak yang terutang kepada negara (Hutagaol, 2003). *Withholding system* adalah sistem pemungutan pajak yang perhitungan besarnya pajak terutang oleh Wajib Pajak dilakukan oleh pihak ketiga (Krupsky, 2005).

Pentingnya penerapan akuntansi perpajakan atas Pajak Penghasilan yakni pasal 21, pasal 22 dan pasal 23, Pajak Penghasilan Pasal 21 mengenai gaji karyawan, Pajak Penghasilan pasal 22 atas pembelian barang oleh Bendaharawan Pemerintah, BUMN dan BUMD. Pajak Penghasilan Pasal 23 menyangkut pajak yang dipotong atas penghasilan yang diterima atau diperoleh wajib pajak dalam negeri.

Pemeriksaan terhadap wajib pajak juga merupakan salah satu cara untuk meningkatkan penerimaan pajak. Sistem perpajakan yang dianut adalah *Self Assessment* dimana wajib pajak diberi kepercayaan penuh untuk menghitung, memperhitungkan, menyetor, dan melaporkan pajaknya sendiri. Dengan demikian Pemeriksaan terhadap wajib pajak dibutuhkan untuk menguji kepatuhan wajib pajak, apakah pajak yang dihitung dan disetor oleh wajib pajak telah sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: "Untuk mengetahui dan menganalisis penerapan pajak penghasilan Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk".

TINJAUAN PUSTAKA

Perpajakan

Menurut Waluyo (2010:2), mengemukakan pengertian pajak sebagai berikut:

> "Pajak adalah iuran kepada Negara (yang dapat dipaksakan) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan, dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk, dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubung dengan tugas Negara yang menyelenggarakan pemerintahan."

Pajak Penghasilan Pasal 21

Muljono (2010:221) mengemukakan bahwa: "Pajak penghasilan

pasal 21 adalah pajak atas penghasilan berupa gaji, upah, honorarium, tunjangan, dan pembayaran lain dengan nama dan dalam bentuk apapun sehubungan dengan pekerjaan, jabatan dan jasa, dan kegiatan sejenis lainnya".

Pajak Penghasilan Pasal 22

Menurut hukum Indonesia, Nomor 36 tahun 2008, Pajak Penghasilan Pasal 22 (PPh Pasal 22) adalah bentuk pemotongan atau pemungutan pajak yang dilakukan satu pihak terhadap Wajib Pajak dan berkaitan dengan kegiatan perdagangan barang.

Pajak Penghasilan Pasal 23

Menurut Madiasmo (2012:235), ketentuan dalam Undang-Undang Pajak Penghasilan Pasal 23 mengatur pemotongan pajak atas penghasilan yang diterima atau diperoleh wajib pajak dalam negeri dan bentuk usaha tetap yang berasal dari modal, penyerahan jasa, atau penyelenggaraan kegiatan selain yang telah dipotong PPh Pasal 21, yang dibayarkan, disediakan untuk dibayarkan, atau telah jatuh tempo pembayarannya oleh badan pemerintah, subjek pajak badan dalam negeri, penyelenggara kegiatan, bentuk usaha tetap, atau perwakilan perusahaan luar negeri lainnya.

METODE PENELITIAN

Rancangan penelitian akan berguna bagi semua pihak yang terlibat dalam proses penelitian, dimana rancangan penelitian ini dengan mengggunakan kualitatif deskriptif yakni mendeskripsikan mengenai penerapan perpajakan pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk.

Sumber data yang akan dianalisis dalam penelitian ini, yaitu: data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari PT. Enseval Putera Megatrading Tbk dengan jalan mengadakan wawancara secara langsung dengan kepala bagian terkait, dan tenaga kerja yang menangani langsung masalah perpajakan.

Teknik pengumpulan data yaitu menggunakan teknik pengumpulan data observasi dan interview. Untuk menjawab rumusan masalah, maka metode analisis yang digunakan untuk menganalisis data dengan langkah-langkah sebagai berikut: analisis model interaktif *(Interactive Model of Analysis)*. Menurut Miles dan Huberman (2008: 16) dalam model ini tiga komponen analisis, yaitu reduksi data, sajian data

dan penarikan kesimpulan, dilakukan dengan bentuk interaktif dengan proses pengumpulan data (*data collecting*) sebagai suatu siklus.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- **Hasil Penelitian**
  - Analisis perhitungan dan pemotongan pajak penghasilan PPh 21 terhadap karyawan

    Perhitungan pajak penghasilan PPh pasal 21 karyawan tetap dihitung berdasarkan data yang didapatkan di perusahaan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk yang terdiri dari data karyawan sebagai berikut :

    1. Perhitungan pajak karyawan dengan NPWP

       Perhitungan pajak untuk karyawan yang telah memiliki NPWP secara keseluruhan telah sesuai dengan peraturan perpajakan. Perhitungan yang mewakili perhitungan pajak keseluruhan karyawan yang memiliki NPWP dan telah melakukan perhitungan pajak yang benar yaitu:

       a. Bapak Anwar karyawan perusahaan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk yang bersatus K/0, telah memiliki NPWP dengan memperoleh gaji Rp. 1.600.000, beserta tunjangan Rp. 2.650.800 besarnya pajak yang dikenakan adalah:

Penghasilan bruto setahun	Rp. 31.809.600
Dikurangi:	
Iuran pensiun	Rp. 600.000
Jumlah netto setahun	Rp. 31.209.600
PTKP (K/0)	Rp. 58.500.000
PKP Setahun	Rp. -
PPh pasal 21 terhutang:	

       b. Ibu Ria karyawan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk yang bersetatus TK/0 dengan gaji Rp. 3.150.000, tunjangan Rp. 1.840.187 besarnya pajak yang dikenakan adalah:

Penghasilan bruto setahun	Rp. 59.882.244
Dikurangi:	
Biaya jabatan	
(5% x Rp. 59.882.244)	Rp. 2.994.112

Iuran pensiun	Rp. 1.769.894
Jumlah netto setahun	Rp. 55.118.238
PTKP (TK/0)	Rp 54.000.000
PKP setahun	Rp. 1.118.238
PPh pasal 21 terutang:	
5% x Rp. 1.118.238	Rp. 55.912

Perhitungan yang dilakukan penulis berdasarkan data yang sama dan dihitung sesuai dengan ketentuan undang-undang perpajakan yang berlaku adalah sebagai berikut:

Perhitungan milik Anwar	
Penghasilan bruto setahun	Rp. 31.809.600
Dikurangi:	
Iuran pensiun	Rp. 600.000
Jumlah netto setahun	Rp. 31.209.600
PTKP (K/0)	Rp. 58.500.000
PKP Setahun	Rp. -
PPh pasal 21 terhutang:	

Perhitungan milik Ria	
Penghasilan bruto setahun	Rp. 59.882.244
Dikurangi:	
Biaya jabatan	
(5% x Rp. 59.882.244)	Rp. 2.994.112
Iuran pensiun	Rp. 1.769.894
Jumlah netto setahun	Rp. 55.118.238
PTKP (TK/0)	Rp 54.000.000
PKP setahun	Rp. 1.118.238
PPh pasal 21 terutang:	
5% x Rp. 1.118.238	Rp. 55.912

Hasil perhitungan diatas tidak menunjukan perbedaan jumlah PPh pasal 21 terutang menurut perhitungan perusahaan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk dan perhitungan penulis berdasarkan ketentuan Undang-undang.

2. Analisis Perhitungan dan Pemotongan PPh Pasal 21 atas Karyawan Tetap PT. Enseval Putera Megatrading Tbk.

PT. Enseval Putera Megatrading Tbk sebagai perusahaan yang memberikan pekerjaan, wajib untuk memotong Pajak Penghasilan Pasal 21 terutang karyawan tetap ataupun tidak tetap. yang mendapatkan penghasilan teratur mau pun tidak teratur, sesuai dengan sistem yang dipakai perusahaan yaitu *self asessment tax system*. Dengan memakai sistem tersebut, PT. Enseval Putera Megatrading Tbk wajib memotong, menyetorkan dan melaporkan PPh Pasal 21 atas karyawan.

Untuk penghitungan, pemotong, penyetor dan pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 21 terutang dilaksanakan Bagian Akuntansi Perusahaan selain itu Bagian Akuntansi Perusahaan dibantu oleh Bagian Personalia (MSDM) yang menentukan berapa gaji karyawan yang akan diberikan. Setiap bulan, Bagian Personalia (MSDM) yang akan memberikan slip gaji karyawan ke Bagian Akuntansi Perusahaan, kemudian Bagian Akuntansi Perusahaan menghitung PPh Pasal 21 terutang sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku dan memasukkan penghasilan dan pengurangan didalam perhitungan PPh Pasal 21 dan bagian umum yang akan menyetor dan melaporkan pajak terutang.

Proses menghitung pemotongan PPh Pasal 21 karyawan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk sudah benar dan pajak yang disetorkan sesuai dengan perhitungan perpajakan.

Proses pelaporan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk terkadang ada selisih dalam menghitung dan memotong Pajak Penghasilan Pasal 21, tapi tidak terlalu banyak, sehingga pihak perusahaan pun langsung menyelesaikan selisih tersebut.

Jadi PT. Enseval Putera Megatrading Tbk tidak pernah menunggak pajak dengan jangka waktu yang begitu lama atau menunggak pajak dalam jumlah pajak yang besar. Karena jika terdapat permasalahan atau selisih dalam pembayaran pihak perusahaan langsung memprosesnya dan membayarkan jika terdapat kurang bayar.

Data dan hasil yang diperoleh, di ambil kesimpulan penyebab terjadi hal ini, adalah perusahaan yang punya sistem keuangan sendiri yang sudah di terapkan dan menggabungkan dengan peraturan perpajakan. Jadi dalam melaksanakan pun juga harus menyeimbangkan atau menyelaraskan peraturan atau sistem keuangan perusahaan yang sudah ditetapkan dengan peraturan Undang-Undang(UU) perpajakan.

Prosedur dalam melakukan pemotongan atas gaji karyawan Melakukan pemotongan dan penetapan gaji bersih yang akan diterima karyawan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk .

Bagian Accounting PT. Enseval Putera Megatrading Tbk akan memberi laporan kepada bagian Personalia (MSDM), bahwa ada karyawan yang masih menanggung angsuran atau cicilan atas pinjaman yang sudah di ambil karyawan. Lalu bagian Personalia (MSDM) melakukan pengolahan data atas laporan tersebut dan memasukan dalam perhitungan gaji yang nantinya akan diterima oleh karyawan, dan menuliskan ke dalam slip gaji, untuk memberi penjelasan kepada karyawan atas potongan gaji tersebut atau gaji yang diterima oleh karyawan. Setelah bagian personalia (MSDM) selesai dalam menentukan gaji yang akan diterima oleh karyawan tersebut, bagian personalia akan menyerahkan data tersebut kepada bagian Akuntansi untuk dilakukannya perhitungan PPh Pasal 21 Karyawan yang akan dikenakan kepada karyawan tersebut.

- Analisis perhitungan dan pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 22 atas penjualan barang

  PT Enseval Putera Megatrading Tbk merupakan perusahaan dibidang kesehatan yang melakukan penjualan alat-alat kesehatan dan obat-obatan ke rumah sakit dan apotek. Kerja sama yang dilakukan PT Enseval Putera Megatrading Tbk dengan rumah sakit pemerintah dan akan diwajibkan dipungut pajak PPh pasal 22 karena melakukan kerja sama dengan pemerintah. Rumah sakit daerah dibawah kota kabupaten maupun provinsi menggunakan dana belanja daerah untuk membiayai beberapa

kegiatan pengadaaan barang, memiliki kewajiban untuk memungut, menyetor, dan melaporkan pajak atas penggunaan dana tesebut ke Negara. Dalam realisasinya, pengadaan barang tersebut baik untuk barang kebutuhan pelayanan dengan menggunakan dana dari APBN sangatlah besar.

1. Perhitungan Pajak Penghasilan Pasal 22 atas penjulan barang oleh PT Enseval Putera Megatrading Tbk

   Berikut ini adalah contoh perhitungan Pajak Penghasilan Pasal 22 atas penjualan barang oleh PT Enseval Putera Megatrading Tbk bahwa penjualan barang oleh pemerintah dikenai tarif 1,5% x harga pembelian (tidak termasuk PPN). Harga penjualan itu sendiri memiliki pengertian yaitu harga yang ditetapkan berdasarkan jumlah uang yang diberikan pada saat membeli suatu barang.

   Contoh perhitungan Pajak Penghasilan Pasal 22 atas penjualan barang.

   Pada tanggal 13 Mei 2017 PT Enseval Putera Megatrading Tbk melakukan penjualan berupa alat kesehatan dengan total sebesar 207,865,997 kepada RSUP. XXX. Pembayaran dilakukan secara kredit dengan waktu jatuh tempo selama 60 hari. Pada tanggal 12 Juli 2017 RSUP. XXX melakukan pembayaran sebesar 207,865,997 dengan dilampirkan bukti pembayaran pph pasal 22. Berdasarkan transaksi tersebut dikenakan pph pasal 22 dengan perhitungan sebagai berikut:

   PPh Pasal 22 = Harga jual × 1,5%

   207,865,997 X 1.5% = 3,117,990

   Atas perhitungan pph pasal 22 tersebut pihak RSUP XXX telah menunaikan kewajiban pajak tersebut dengan menunjukkan bukti setor sebesar 3,117,990.

2. Alur Pemungutan, Penyetoran, dan Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 22 Penjualan PT Enseval Putera Megatrading Tbk

   Tata cara Pemungutan, dan Penyetoran Pajak Penghasilan Pasal 22 atas penjualan adalah sebagai berikut :

a. Perusahaan melakukan penjualan berupa obat – obatan ataupun alat kesehatan ke rumah sakit yang kemudian dikenakan PPH pasal 22.
b. Perusahaan diberikan bukti setor pembayaran PPh ps 22 oleh rumah sakit.
c. Pembayaran PPh pasal 22 dilakukan oleh rumah sakit yang membeli barang dari PT Enseval Putera Megatrading Tbk. PT Enseval Putra Megatrading Tbk diberikan bukti pembayaran pph pasal 22 sebagai bukti pembayaran.
d. Pelaporan PPh 22 oleh PT Enseval Putera Megatrading Tbk cabang Surakarta dilakukan oleh pusat dengan melampirkan no rincian faktur yang sudah dibayarkan oleh pihak rumah sakit atau debitur (rekanan/ pembeli).

- Pelaksanaan Perhitungan, Pemotongan, Penyetoran dan Pelaporan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 PT Enseval Putera Megatrading Tbk.

  Pajak penghasilan (PPh) Pasal 23 yang dipotong oleh PT Enseval Putera Megatrading Tbk yang paling besar yaitu terhadap Outsourching, dan jasa perbaikan.

  Berdasarkan sistem pemungutan pajak yang berlaku yaitu *Self Assesment System,* PT Enseval Putera Megatrading Tbk bersifat aktif yaitu mendapatkan kewenangan untuk menghitung, memotong, menyetor dan melaporkan sendiri pajak yang terhutang ke kantor Pelayan Pajak (KPP) setempat, dimana PT Enseval Putera Megatrading Tbk terdaftar di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Surakarta. PT Enseval Putra Megatrading Tbk terdaftar sebagai Wajib Pajak serta dikukuhkan dengan Pengusaha Kena Pajak .

  1. Pelaksanaan Perhitungan dan Pemotongan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 atas Jasa Perbaikan PT Enseval Putra Megatrading Tbk

     Adapun cara perhitungan pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 23 yaitu dengan mengalikan tarif sesuai dengan Undang-undang Nomor 36 Tahun 2008 Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 dengan penghasilan bruto atas Jasa sebelum dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

     Contoh Kasus :

Pada tanggal 18 Januari 2017 PT Enseval Putera Megatrading Tbk melakukan kerja sama dengan rekanan dalam perbaikan AC rutin. Nilai jasa perbaikan AC pada bulan Januari 2017 sebesar Rp 180,000. Dibayar secara tunai sebesar Rp 176,400. Pembayaran kurang dari Rp 180,000 karena dipotong dengan pembayaran PPh Pasal 23 sebesar Rp. 3,600.

Perhitungan PPh Pasal 23 diatas merupakan perhitungan menurut PT Enseval Putra Megatrading Tbk yang dibayarkan. Berikut merupakan perhitngan yang dilakukan peneliti:

PPh Pasal 23 = Jumlah pembayaran jasa perbaikan AC X 2%

180,000 X 2% = 3,600

Dapat disimpulkan bahwa PT Enseval Putera Megatrading sudah melakukan perhitungan, pemotongan, pelaporan dan pembayaran PPh Pasal 23 sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

Di bawah ini adalah pelaksanaan pemotongan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 yang dilakukan oleh PT Enseval Putera Megatrading Tbk :

a. Pelaksanaan pemotongan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 dilakukan oleh bagian keuangan atau akuntansi *(accounting)* sehubungan dengan Jasa dilakukan pada saat akhir bulan masa kontrak atau pada saat PT Enseval Putera Megatrading Tbk melakukan pembayaran terhadap pihak rekanan. Dalam hal ini PT Enseval Putera Megatrading Tbk menerima faktur pajak dari pihak rekanan.
b. Pemotongan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 diberlakukannya tarif terbaru sesuai dengan perubahan Undang-undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan Pasal 23 ayat (1) dengan dasar pengenaan pajak berupa penghasilan bruto sebelum dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

c. Dokumen atau administrasi yang disiapkan oleh PT Enseval Putera Megatrading Tbk pada saat pemotongan Pajak Penghasilan (PPh) 23 yaitu lembaran Bukti Pemotongan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 yang didalamnya terdapat besar pajak yang terutang yang kemudian bukti potong tersebut diserahkan kepada pihak rekanan. Berikut ini daftar lampiran bukti Pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 23:
   - Lampiran ke-1 untuk : Wajib Pajak
   - Lampiran ke-2 untuk : Kantor Pelayanan Pajak
   - Lampiran ke-3 untuk : Pemotong Pajak

d. Kemudian PT Enseval Putera Megatrading Tbk menyimpan bukti pemotongan ini sebagai arsip dan untuk diperhitungkan sebagai kredit pajak dalam Surat Pemberitahuan (SPT) Massa.

Langkah terakhir yang dilakukan oleh bagian akuntansi PT Enseval Putera Megatrading Tbk yaitu membuat Daftar Pemotongan PPh Pasal 23 sebagai bukti dan arsip PT Enseval Putra Megatrading Tbk .

2. Pelaksanaan Penyetoran Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 atas Jasa pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk

PT Enseval Putera Megatrading Tbk melakukan penyetoran Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 ini melalui Bank Persepsi yang ditunjuk. Penyetoran dilakukan setiap tanggal 10 bulan berikutnya setelah pemotongan dengan dokumen sebagai alat administrasi yang diperlukan yaitu ID Billing dan Bukti Pemotongan Pajak yang terdiri dari:

- Lembar ke-1 untuk Wajib Pajak
- Lembar ke-2 untuk Kantor Pelayanan Pajak (KPP)
- Lembar ke-3 untuk Pemotong pajak

Dokumen tersebut disimpan sebagai bukti untuk melakukan pelaporan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23.Apabila batas penyetoran bertepatan dengan hari libur kerja, maka penyetoran dilakukan pada hari kerja berikutnya.

3. Pelaksanaan Pelaporan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 atas Jasa pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk

Setelah kewajiban peyetoran atau pembayaran Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 yang terutang atas Jasa selesai

dilakukan, selanjutnya kewajiban PT Enseval Putera Megatrading Tbk adalah melakukan pelaporan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23.

Dokumen yang diperlukan dalam pelaksanaan pelaporan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23 yaitu Surat Pemberitahuan (SPT) Masa Pajak Penghasilan Pasal 23.

Batas penyerahan atau pelaporan Surat Pemberitahuan (SPT) Masa PT Enseval Putera Megatrading Tbk ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Pratama Sukoharjo paling lambat 20 (dua puluh) hari setelah masa pajak berakhir. Dalam pelaksanaan pelaporan SPT Masa, PT Enseval Putera Megatrading Tbk sudah menggunakan aplikasi e-SPT yang dapat mempermudah pekerjaan mereka.

- **Pembahasan**

Berdasarkan penelitian penerapan pajak penghasilan PT Enseval Putera Megatrading dilakukan secara langsung. Jumlah potongan pajak penghasilan karyawan sebesar 5%. Pemotongan pajak penghasilan tersebut mengacu pada Undang-Undang no. 36 tahun 2008.

Pajak Penghasilan pasal 22 di PT Enseval Putera Megatrading Tbk dipotong, disetorkan dan dilaporan sesuai dengan UU Perpajakan No. 36 tahun 2008 tentang pajak.

Pajak penghasilan pasal 23 menunjukkan kesesuaian antara perhitungan PT Enseval Putera Megatrading Tbk dengan Undang-Undang no. 36 tahun 2008. PT Enseval Putera Megatrading Tbk melakukan perhitungan, pemotongan, pembayaran dan pelaporan serta setelah semua dilakukan memberikan bukti penyetoran kepada rekanan PT Enseval Putera Megatrading Tbk.

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis data pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya dapat ditarik kesimpulan dari penelitian ini yaitu:

Analisis perhitungan, pemotongan, pembayaran dan pelaporan PPh Pasal 21 pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk sudah sesuai dengan undang-undang dan tidak ada selisih perhitungan antara perusahaan dengan peneliti.

Analisis perhitungan, pemotongan, pembayaran dan pelaporan PPh Pasal 22 pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk sudah sesuai dengan undang-undang.

Analisis perhitungan, pemotongan, pembayaran dan pelaporan PPh Pasal 23 pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk sudah sesuai dengan undang-undang dan tidak ada selisih perhitungan antara perusahaan dan peneliti.

DAFTAR PUSTAKA

Hutagaol, John. 2003. Sekilas Tentang Prinsip dan Konsep Dalam Pelaporan SPT. *Jurnal Perpajakan Indonesia Vol. 2, No. 8 Maret 2003. Pp: 24:28*.

Kesek, M dan Karamoy, H. 2013. Prosedur Perhitungan Dan Pelaporan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 21 Atas Gaji Pegawai Pada Pemerintah Kota Bitung. *Accountability, Vol. 2 No2*

Krupsky, Kenneth J. 2005. Withholding Tax on Interest Paid to US and UK."Financial Institution". *Tax Management International Journal.Pp: 340-342.*

Mardiasmo. 2012. *Perpajakan*. Andi: Yogyakarta.

Siska, Febriyanti. 2013. Evaluasi Penerapan Pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 23 atas Jasa Perawatan, Pemeliharaan dan Perbaikan Kendaraan Pada CV. Anugrah Multi Sarana. *Jurnal Jurusan Akuntansi STIE MDP*.

Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 mengenai Perubahan Keempat atas Undang-Undang No. 17 Tahun 2000 tentang Pajak Penghasilan. Jakarta: PT. Cipta Bina Parama. 2008.

Yuni, Yolanda Amha. 2013. Perhitungan dan Prosedur Pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 22 atas Pengadaan Barang Pada Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Deli Serdang. *JURNAL ILMIAH SINERGI POLMED*.

PENGARUH *SIZE, DEBTS, INTANGIBLE ASSETS, PROFITABILITY, MULTINATIONALITY* DAN *SALES GROWTH* TERHADAP *TAX AVOIDANCE*

Erika Rani Puspita[1], Siti Nurlaela[2], Endang Masitoh[3]
[1,2,3] Program Studi Akuntansi Universitas Islam Batik Surakarta
E-mail: erikarani745@gmail.com

Abstract **:** *This study aims to obtain empirical evidence about the effect of size, debts, intangible assets, profitability, mulrinationality and sales growth on tax avoidance in basic industrial and chemical sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2012 - 2016. The independent variables in this study are size, debts, intangible assets, profitability, mulrinationality and sales growth. Whereas for the dependent variable in this study is tax avoidance using Cash Effective Tax Rate (CETR). The sampling technique in this study was purposive sampling and the data analysis tool used in this study was logistic regression analysis. There are 12 companies that meet the sampling criteria. The results of this study indicate that the variables multinationality and sales growth affect tax avoidance, while the variable size, debts, intangible assets and profitability do not affect tax avoidance.*

Keywords *: Size, Debts, Intangible Assets, Profitability, Multinationality, Sales Growth, Tax Avoidance.*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang. Salah satu indikasi yang menggambarkan Indonesia sebagai negara berkembang adalah dilihat dari perkembangan industri dan indeks sektoralnya.

Perkembagan indeks negara Indonesia (BEI) bisa dikatakan cukup signifikan yakni dari 5.296,71 Trilliun ditahun 2016 menjadi 5.975,28 Trilliun pada oktober 2017 yang berarti mengalami kenaikan sebesar 12,8 %. Prosentase perkembangan indeks negara Indonesia (BEI) masih bisa dikatakan bagus jika dibandingkan dengan negara Malaysia (KLSE) dan Thailand (SETI). Negara Malaysia (KLSE) hanya mengalami kenaikan sebesar 6,3 % yakni ditahun 2016 sebesar 1.641,73 Trilliun dan menjadi 1.746,13 di Oktober 2017. Sedangkan Thailand (SETI) sebesar 1.542,93 Trilliun di tahun 2016 meningkat menjadi 1.716,03 Trilliun di Oktober 2017 mengalami kenaikan sebesar 11,2 %. (OJK, 2017)

Perkembangan perdagangan saham sektoral industri dasar tahun 2017 bisa dikatakan bagus. Volume rara-rata pada tahun 2017 sebesar 427,16 juta dengan nilai 529,45 juta rupiah dan frequensi sebanyak 25,56 kali. (OJK, 2017)

Indonesia terus-menerus melaksanakan pembangunan nasional untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat. Pembangunan

dilaksanakan melalui rangkaian investasi yang hanya dilaksanakan dengan dukungan dana yang besar. Dana pembangunan itu dapat diperoleh dari berbagai sumber, pemerintah dan swasta, baik dari dalam negeri maupun dari manca negara. Salah satu sumber dana tersebut berasal dari pajak (Pohan, 2017). Namun, perbedaan kepentingan dari fiskus yang mengharapkan penerimaan pajak yang besar dan terus menerus tentu saja bertolak belakang dengan kepentingan perusahaan yang menginginkan membayar pajak seminimal mungkin (Hardika, 2007). Hal tersebut dapat menimbulkan upaya untuk melakukan perlawanan terhadap pembayaran pajak. Contoh perlawanan pajak secara agresif salah satunya adalah *tax avoidance*. *Tax avoidance* (penghindaran pajak) adalah upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena dilakukan dengan cara-cara yang tidak melanggar dan tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, di mana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan- kelemahan yang terdapat dalam ketentuan perpajakan (Pohan, 2017) dalam (Mahanani, Nurlaela , & Hendra Titisari, 2017)

Ada berbagai faktor yang mempengaruhi *tax avoidance*, seperti yang diteliti (Mahanani, Nurlaela , & Hendra Titisari, 2017) dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa umur perusahaan dan komite audit berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Sedangkan ukuran perusahaan, komisaris independen, *sales growth* dan CSR tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Penelitian serupa juga dilakukan di Maroko oleh (Anouar & Houria, 2017) dengan hasil penelitian multinasionalitas, transaksi intra-kelompok dan Hutang yang digunakan untuk memaksimalkan peluang penghindaran pajak, oleh karena itu mengurangi kewajiban pajak kelompok.

Peneliti akan meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi Tax *Avoidance* yang diproksikan melalui *Size* (X1) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), *Debts* (X2) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), *Intangible Assets* (X3) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), *Prifitability* (X4) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), *Multinationality* (X5) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), dan *Sales Growth* (X6) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y).

KAJIAN PUSTAKA

Teory Agency

Pandangan *agency theory* melihat penyebab munculnya potensi konflik yang mempengaruhi kualitas informasi laporan keuangan karena adanya pemisahan antara pihak principal dan agent. Teori keagenan merupakan hubungan kerjasama antara principal (pemilik

perusahaan) dan agent (manajemen perusahaan), dimana principal mendelegasikan wewenang kepada agent untuk mengelola perusahaan dan mengambil keputusan (Jensen & Mechking, 1976).

Terjadinya persinggungan antara kepentingan agent dan principal dalam hal mencapai kinerja baik perusahaan. Principal menginginkan agent untuk mengambil keputusan terbaik sehingga kinerja perusahaan maksimal namun agent cenderung mengambil keputusan yang menjauhi resiko sehingga kinerjanya akan dinilai baik oleh principal dan menghindarkan dirinya dari pergantian (Rinaldi & Cheisviyanny, 2015)

Tax Planning

Tax Planning (Perencanaan pajak) adalah salah satu cara yang dapat dimanfaatkan oleh wajib pajak dalam melakukan manjemen perpajakan usaha atau penghasilannya tanpa melakukan pelanggaran konstitusi atau Udang-Undang Perpajakan yang berlaku.

Tax Planning adalah suatu kapasitas yang dimiliki oleh wajib pajak (WP) untuk menyusun aktivitas keuangan guna mendapat pengeluaran (beban) pajak yang minimal. secara teoritis, *tax planning* dikenal sebagai *effective tax planning*, yaitu seorang wajib pajak berusaha mendapat penghematan pajak (*tax saving*) melalui prosedur penghindaran pajak (*tax avoidance*) secara sistematis sesuai ketentuan UU Perpajakan (Hoffman, 1961).

Tax Avoidance

Dalam ketentuan perpajakan, masih terdapat berbagai celah (*loophole*) yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan agar jumlah pajak yang dibayar oleh perusahaan optimal dan minimum (secara keseluruhan). Optimal disini diartikan sebagai, perusahaan tidak membayar sesuatu (pajak) yang semestinya harus dibayar, membayar pajak dengan jumlah yang 'paling sedikit' namun tetap dilakukan dengan cara yang elegan dan tidak menyalahi ketentuan yang berlaku.

Tax avoidance (penghindaran pajak) adalah upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena dilakukan dengan cara- cara yang tidak melanggar dan tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, di mana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan- kelemahan yang terdapat dalam ketentuan perpajakan (Pohan, 2017) dalam (Mahanani, Nurlaela , & Hendra Titisari, 2017)

Size

Machfoedz (1994) dalam (Suwito & Herawaty, 2005) menyatakan bahwa ukuran perusahaan (*size*) adalah suatu skala yang

dapat mengklasifikasikan perusahaan menjadi perusahaan besar dan kecil menurut berbagai cara seperti total aktiva atau total aset perusahaan, nilai pasar saham, rata-rata tingkat penjualan, dan jumlah penjualan. Ukuran perusahaan umumnya dibagi dalam 3 kategori, yaitu *large firm*, *medium firm,* dan *small firm*.

Tahap kedewasaan perusahaan ditentukan berdasarkan total aktiva, semakin besar total aktiva menunjukkan bahwa perusahaan memiliki prospek baik dalam jangka waktu yang relatif panjang. Hal ini juga menggambarkan bahwa perusahaan lebih stabil dan lebih mampu dalam menghasilkan laba dibanding perusahaan dengan total aktiva yang kecil (Indriani, 2005) dalam (Rachmawati & Triatmoko, 2007) Watts dan Zimmerman (1986) dalam (Achmad , Subekti, & Atmini, 2007) menyatakan bahwa manajer perusahaan besar cenderung melakukan pemilihan metode akuntansi yang menangguhkan laba yang dilaporkan dari periode sekarang ke periode mendatang guna memperkecil laba yang dilaporkan.

Debts

Menurut Sutrisno (2009:9) hutang (debts) merupakan modal yang berasal dari pinjaman bank, lembaga keuangan, maupun dengan cara menerbitkan surat hutang (obligasi), dan atas penggunaan ini perusahaan memberikan kompensasi berupa bunga yang menjadi beban tetap bagi perusahaan.

Intangible Assets

Aset tidak berwujud merupakan hak, keistimewaan, dan manfaat kepemilikan atau pengendalian. Dua karakteristik umum aset tidak berwujud adalah tingginya ketidakpastian masa manfaat dan tidak adanya wujud fisik. Goodwill, paten, hak cipta, merek, sewa, pemegang hak sewa, lisensi, franchise, formula khusus, teknologi, penelitian dan pengembangan merupakan contoh aset tidak berwujud. Aset tidak berwujud sering kali tidak dapat dipisahkan dari suatu perusahaan atau segmennya, masa manfaat yang tidak terhingga, dan mengalami perubahan penilaian yang besar (Subramanyam dan Wild, 2008).

Profitability

Menurut Kasmir (2008, hal 201) *Return On Assets* (ROA) merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Rasio ini digunakan untuk melihat kemampuan perusahaan dalam mengelola setiap nilai aset yang mereka miliki untuk menghasilkan laba bersih setelah pajak.

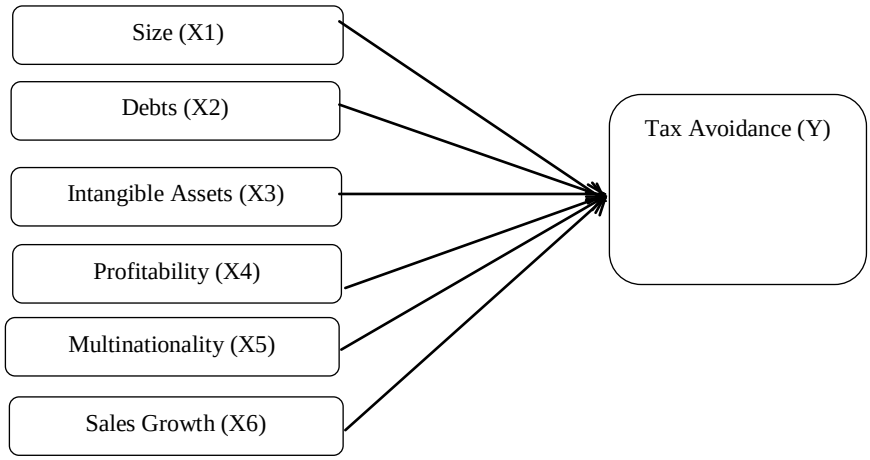
Multinationality

Multinational Company adalah perusahaan yang beroperasi lintas negara. Perusahaan yang beroperasi lintas Negara memiliki kemungkinan melakukan *tax avoidance* lebih tinggi dibanding perusahaan yang beroperasi lintas domestik. Karena mereka bisa saja melakukan transfer laba (transfer pricing) ke perusahaan yang berada di lain negara, dimana negara tersebut memungut tarif pajak yang lebih rendah dibandingkan negara lainnya (Rego, 2003.).

Sales Growth

Rasio pertumbuhan diukur dari seberapa besar perusahaan mampu bertahan dalam industri dan dalam perkembangan ekonomi secara umum (Fahmi, 2012). Salah satu pertumbuhan yang umum di lihat adalah dari segi *sales* (penjualan) atau yang biasa disebut *sales growth.*

Model Hipotesis



Hipotesis Penelitian

H1 : *Size* (X1) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), H2 : *Debts* (X2) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), H3 : *Intangible Assets* (X3) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), H4 : *Profitability* (X4) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), H5 : *Multinationality* (X5) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y), dan H6 : *Sales Growth* (X6) berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* (Y).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Yaitu pendekatan yang digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu dengan menganalisis data bersifat kuantitatif yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang ditelah ditetapkan (Sugiyono, 2013)

dalam (Mahanani, Nurlaela , & Hendra Titisari, 2017). Data data sekunder eksternal. Data sekunder eksternal yaitu data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara, seperti orang lain atau dokumen (Sugiyono, 2013:193). Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan sektor industi dasar yang terdaftar di BEI pada kurun waktu 2012-2016.

Populasi dari penelitian ini adalah perusahaan sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar (*listing*) di Bursa Efek Indonesia tahun 2012 sampai tahun 2016. Metode *purposive sampling* digunakan dalam pemilihan sampel pada penelitian ini, yaitu dengan menggunakan beberapa kriteria tertentu yang harus dipenuhi perusahan agar dapat digunakan sebagai sampel. Kriteria tersebut antara lain: Perusahaan disektor industri dasar yang terdaftar di BEI dari tahun 2012 sampai tahun 2016. Perusahaan yang menerbitkan laporan keuangan pada tahun 2012 sampai tahun 2016 yang menyampaikan datanya secara lengkap sesuai dengan informasi yang diperlukan, yaitu *size*, *debts, intangible assets, profitability, multinationality, sales growth* dan *tax avoidance.*

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Uji Asumsi Klasik Yang terdiri dari: Uji Normalitas, Uji Autokolerasi, Uji Heteroskedasitisitas, Uji multikolinearitas,
2. Analisis Regresi Linier Berganda
   a. Model Regresi Berganda
   Analisis regresi linier berganda adalah teknik melalui koefisien parameter untuk mengetahui besarnya variabel independen terhadap variabel dependen.
   b. Uji Kelayakan Model
   Uji Kelayakan Model (F) merupakan tahap awal untuk mengindentifikasi model regresi tersebut apakah layak atau tidak.
   c. Uji Hipotesis (Uji t)
   Uji statistik t digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial).
   d. Uji Koefisien Determinasi
   Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur sejauh mana kemampuan model menerangkan variasi variabel dependen

HASIL ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Umum Data Penelitian

Penelitian menggunakan sample data perusahaan sector industry dasar dan kimia dari tahun 2012-2016. Data yang diperlukan dalam

penelitian ini adalah data sekunder yang berupa laporan keuangan tahunan perusahaan yang diaudit yang diperoleh dari situs resmi Bursa Efek Indonesia yaitu www.idx.co.id.

Hasil Analisis Data

a. Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik terdiri atas uji normalitas, autokorelasi, multikolinearitas dan heteroskedastisitas.

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas

Variabel	*Kolmogorov-Smirnov Test*	Sign	Probabilitas	Kesimpulan
Unstandardized Residual	0.563	0.909	> 0.05	Data terdistribusi normal

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan hasil uji normalitas dengan menggunakan *One-Sampel Kolmogorov-Smirnov Test*, dapat dilihat nilai signifikannya adalah 0.909 > 0.05, maka hasilnya adalah normal.

Tabel 2. Hasil Uji Autokorelasi

Durbin-Watson	dL	dU	4-dL	4-dU	Kesimpulan
2.100	1.371	1.808	2.629	2.192	Bebas auto atau Layak digunakan

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan tabel 2 dapat dilihat bahwa DW adalah 2.100. Untuk nilai dU dan dL dapat dilihat dari DW tabel pada signifikansi 0,05 dengan n (jumlah data) = 60 dan k (jumlah variabel independen) = 6 didapatkan nilai dL adalah 1,371 dan nilai dU adalah 1,808. Jadi nilai 4-dL = 2.629 dan 4-dU = 2.192. Hal ini berarti nilai DW 2.100 terletak antar dU = 1,808 dan 4-dU = 2,192, maka dapat disumpulkan bahwa tidak ada autokorelasi.

Tabel 3. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel Independen	Tolerance	Standar	VIF	Standar	Keterangan
X1	.420	> 0.10	2.383	< 10	Tidak Ada Multikolinearitas
X2	.724	> 0.10	1.382	< 10	Tidak Ada Multikolinearitas

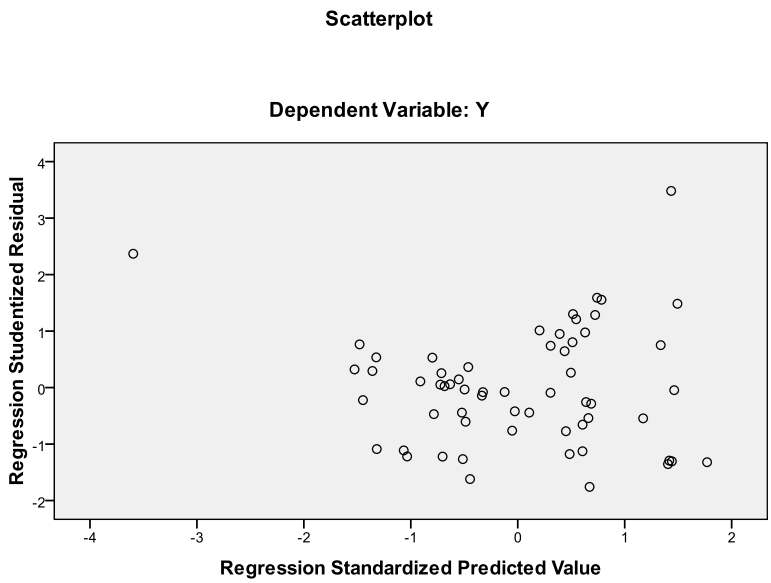
X3	.418	> 0.10	2.393	< 10	Tidak Ada Multikolinearitas
X4	.525	> 0.10	1.904	< 10	Tidak Ada Multikolinearitas
X5	.723	> 0.10	1.382	< 10	Tidak Ada Multikolinearitas
X6	.917	> 0.10	1.090	< 10	Tidak Ada Multikolinearitas

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan tabel 3 dapat diketahui bahwa tidak terjadi multikolinieritas dalam penelitian ini. Hal ini dapat ditunjukkan dengan nilai *tolerance* lebih besar dari standard dan nilai VIF lebih kecil dari standar.

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada gambar 2 berikut :



Gambar 2
Hasil Uji Heteroskedastisitas
Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan gambar diatas dengan menggunakan grafik *scatterplot* tersebut dapat dilihat bahwa titik data tersebar di atas dan di bawah atau disekitar angka 0, titik-titik tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja, penyebaran titik-titik data tidak membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali, dan

penyebaran titik-titik data tidak berpola. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak dipakai untuk memprediksi variabel dependen berdasarkan masukan variabel independennya.

b. Analisis Regresi Linier Beganda

Menurut Ghazali (2012) dalam analisis regresi khususnya uji hipotesis dan kelayakan model sangat dipengaruhi nilai residual yang mengikuti distribusi normal. Apabila data menyimpang dari distribusi normal, maka hasil uji statistik akan menjadi tidak valid.

Tabel 4. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

	Unstandardized Coefficients	
Model	B	Std. *Error*
(Constant)	.415	.100
X1	-.004	.013
X2	.129	.075
X3	-.002	.011
X4	-1.322	.417
X5	-.098	.045
X6	.029	.137

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan tabel diatas maka diperoleh regresi linier berganda pada penelitian sebagai berikut :

Rto = 0,415 - 0,004 size + 0,129 debts - 0,002 ia – 1,322 prof – 0,098 mult + 0,029 sg

Nilai konstanta adalah 0,415 : artinya jika *size, debts, intangible assets, profitability, multinationality* dan *sales growth* bernilai 0, maka peringkat akan bernilai tetap 0,415. Nilai koefisien regresi dari variabel *debts* dan *sales growth* positif, yang berarti setiap kenaikan sebesar 1% akan meningkatkan *tax avoidance* sebesar 0,129 dan 0,029. Nilai koefisien variabel *size, intangible assets, profitability,* dan *multinationality* negatif, yaitu -0,004, -0,002, -1,322 dan -0,029 itu berarti setiap kenaikan sebesar 1% akan menurunkan tingkat *tax avoidance* sebesar 0,004, 0,002, 1,322 dan 0,029.

Tabel 5. Hasil Uji Kelayakan Model

Keterangan	F_{hitung}	F_{tabel}	Sig_{hitung}	Sig.	Hasil
Uji Ketepatan Model (Uji F)	4.223	2,28	0,002	< 0,05	Model Layak

Sumber : Data yang diolah

F tabel dapat dilihat dari tabel F pada tingkat signifikansi 0.05 dengan df 1 (jumlah variabel – 1) = 7 – 1 = 6 dan df 2 = n – k – 1; dimana n adalah jumlah data, k adalah jumlah variabel independen df 2 = 60 – 6 – 1 = 53. Hasil yang diperoleh untuk F tabel df 1 = 6 dan df 2 = 53 adalah 2.28

Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai F hitung > F tabel (4.223 > 2,28) dan signifikansi < 0,05 (0,002 < 0,05), sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak sedangkan H_a diterima.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa H_a diterima, artinya X1, X2, X3, X4, X5dan X6 secara simultan berpengaruh terhadap Y.

Tabel 6. Hasil Uji t

Hipotesis	**t_{hitung}**	**Sig.**	**Standar**	**Kesimpulan**
X1	4.144	.000	0.05	Ditolak
X2	-.277	.783	0.05	Ditolak
X3	1.723	.091	0.05	Ditolak
X4	-.141	.889	0.05	Ditolak
X5	-3.168	.003	0.05	Diterima
X6	-2.158	.036	0.05	Diterima

Sumber : Data yang diolah

Uji t digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap dependen dari masing-masing variabel. Dengan menggunakan t tabel pada uji t, nilai hitung akan dibandingkan dengan nilai t tabel. Kriteria pengujian jika –t tabel ≤ t hitung ≤ t tabel maka H0 diterima, jika –t hitung <- t tabel atau t hitung > t tabel maka H0 ditolak. Berdasarkan hasil pengujian H1, H2, H3, H4 ditolak, dapat disimpulkan bahwa *size, debts, intangible assets*, dan *profitability* tidak mempengaruhi *tax avoidance*. Sementara H5 dan H 6 diterima, *multinationality* dan *sales growth* mempengaruhi *tax avoidance.*

Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R2)

Model	R	R *Square*	*Adjusted Square*	*R*	Std. *Error of the Estimate*
1	0.569	0.323	0.247		0.14925

Sumber : Data yang diolah

Dari tabel 7 diatas dapat dilihat besarnya nilai *Adjusted R Square* adalah 0.247 atau sebesar 24.7 %. Hal ini berarti 24.7 % dari Y, dapat dijelaskan oleh variabel-variabel independen X1, X2, X3, X4 X5 dan X6. Sedangkan sisanya sebesar 75.3 % (100% - 24.7%) dijelaskan oleh variabel-variabel yang lain selain variabel penjelas atau variabel independen diluar model peneliti ini.

PEMBAHASAN

Pengaruh *Size* terhadap *Tax Acvoidance*

Size atau ukuran perusahaan dalam penelitian ini menggunakan total aktiva dan hasil penelitian menyatakan bahwa pengujian *size* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Sehingga hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *size* berpengaruh terhadap *tax avoidance*, ditolak.

Hal ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kurniasih, Sari (2013), dimana *size* berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance.*

Pengaruh *Debts* terhadap *Tax Acvoidance*

Debts atau hutang dalam penelitian ini menggunakan rumus DAR dan hasil penelitian menyatakan bahwa pengujian *debts* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Sehingga hipotesis kedua yang menyatakan bahwa *debts* berpengaruh terhadap *tax avoidance*, ditolak.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dayday, Houria (2017) yang menyatakan *multinationality* berpengaruh terhadap *tax avoidance.*

Pengaruh *Intangible Assets* terhadap *Tax Acvoidance*

Intangible Assets atau assets tak berwujud dalam penelitian ini menggunakan total assets tak berwujud dan hasil penelitian menyatakan bahwa pengujian *intangible assets* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Sehingga hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa *intangible assets* berpengaruh terhadap *tax avoidance*, ditolak.

Intangible Assets tidak bisa digunakan untuk memaksimalkan peluang penghindaran pajak, oleh karena itu tidak bias mengurangi kewajiban pajak. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dayday, Houria (2017) yang menyatakan *multinationality* berpengaruh terhadap *tax avoidance.*

Pengaruh *Profitability* terhadap *Tax Acvoidance*

Profitability dalam penelitian ini diukur menggunakan ROA dan hasil penelitian menunjukan bahwa *profitability* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Sehingga hipotesis keempat yang menyatakan bahwa *profitability* berpengaruh terhadap *tax avoidance*, ditolak.

Hal ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Maharani, Suardana (2014), dimana hasil dari penelitian ROA yang merupakan proksi dari profitabilitas berpengaruh negative.

Pengaruh *Multinationality* terhadap *Tax Acvoidance*

Multinationality dalam penelitian ini diukur dengan variabel dummy dimana untuk perusahaan yang beroperasi tingkat internasional diberi skor 1 dan 0 jika perusahaan itu tidak beroperasi tingkat Internasional dan hasil penelitian menunjukan bahwa *multinationality* berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Sehingga hipotesis kelima yang menyatakan bahwa *multinationality* berpengaruh terhadap *tax avoidance*, diterima.

Penelitian ini sejalan dengan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dayday, Houria (2017) yang menyatakan *multinationality* berpengaruh terhadap *tax avoidance. Multinationality* bisa digunakan untuk memaksimalkan peluang penghindaran pajak, oleh karena itu mengurangi kewajiban pajak.

Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Acvoidance*

Sales Growth dalam penelitian ini diukur menggunakan melalui perhitungan dari penjualan akhir periode pada tahun *i* dikurangi dengan penjualan akhir periode pada tahun sebelumnya, dibagi dengan penjualan akhir periode tahun sebelumnya dan hasil penelitian menunjukan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Sehingga hipotesis keenam yang menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*, diterima.

Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakaukan Marfuah dan Nurlaela (2017) yang menyatakan *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance.* Penelitian dari Nurhidayah dan Herlina (2016), menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, nilai signifikansi 0,262 dan nilai tersebut lebih dari 0,05, maka dapat disimpulkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan, maka semakin berkurang aktivitas penghindaran pajak suatu persahaan.

KESIMPULAN

Penelitian ini memliki tujuan untuk memperoleh bukti empiris tentang pengaruh *size, debts, intangible asset, profitability, mulrinationality* dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2012 – 2016. Teknik pengambilan sampel dalam penelitiani ini adalah purposive sampling dan alat analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi logistik. Terdapat 12 perusahaan yang memenuhi kriteria pengambilan sampel.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *multinationality* dan *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*, sedangkan variabel *size, debts, profitability* dan *intangible assets* tidak berpengaruh terhadp *tax avoidance.*

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini mempunyai keterbatasan-keterbatasan yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya agar mendapatkan hasil yang lebih baik lagi. Adapun keterbatasan-keterbatasan tersebut sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya terbatas pada sebagian perusahaan pertambangan untuk melihat pengaruh-pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.
2. Variasi total variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen dalam penelitian ini hanya sebesar 36,7 % saja. Untuk itu perlu ditambahkan variabel independen lain agar perubahan variasi dependen mampu dijelaskan variabel independen dengan lebih baik
3. Data yang digunakan adalah data sekunder yang mungkin terdapat kesalahan dalam memasukkan data yang berupa angka-angka.

DAFTAR PUSTAKA

Achmad, K., Subekti, I., & Atmini , S. (2007). Investigasi Motivasi dan Strategi Manajemen Laba pada Perusahaan Publik di Indonesia. *Simposium Nasional Akuntansi X*, Makasar.

Anouar, d., & Houria, Z. (2017). The Determinants of Tax Avoidance within Corporate Groups: Evidence from Moroccan Groups. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences, 5(1)*, 57-65.

Darmawan, I., & Sukartha, I. (2014). Pengaruh Penerapan Corporate Governance,Leverage, Return On Assets dan Ukuran Perusahaan pada Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 143-161.

Desai, M., Foley, C., & Hines, J. (2006). Do tax havens divert economic activity? *Economics Letters 90*, 219-224.

Dewinta, I., & Setiawan, P. (2016). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Prfitabilitas, Leverage, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, 14.3 1584-1613*, ISSN : 2303-8556.

Ghozali, I. (2006). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS.* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro Cetakan ke empat.

Grubert, H. (2003). Intangible income, intercompany. *National Tax Journal 56 (1, Part 2)*, 221-242.

Jensen, M., & Mechking, W. (1976). Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, Vol 3, No 4.

Kang, H., Park, K., & Jang, H. (2006). Determinant Of internal transactins among the member firms of KoreanConglomerates. *The Korean Journal of Finance, 19 (1)*, 77-118.

Mahanani, A., Nurlaela , S., & Hendra Titisari, K. (2017). Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Sales Growth dan CSR Terhadap Tax Avoidance. *Seminar Nasional IENACO-2017*, ISSN: 2337-4349.

Nurlaela, S., Mursito, B., Hadi, S., & Hendra, K. (2017). Effect of Understanding, Knowledge and Tax Amnesty to Pay Tax Compiliance With Individual Paliament Regionalin Indonesia. *Account and Financial Management Journal*, ISSN: 2456-3374.

OJK. (2017). *Statistik Pasar Modal 2017.* Jakarta.

Pohan, D. M. (2016). *Manajemen Perpajakan (Strategi Perencanaan Pajak dan Bisnis) edisi Revisi.* Jakarta: PT. Grahamedia Jakarta.

Rachmawati, A., & Triatmoko, H. (2007). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Laba dan Nilai Perusahaan. *Simposisum Nasional Akuntansi (SNA) X*, Makasar.

Rego, & Sonja, O. (2003). Tax-Avoidance Activities of U.S. *Multinational Corporations. Contemporer Accounting Research, Vol. 20 No. 4,*, Winter Hal. 805-833.

Shackelford, D., Slemrod, J., & Sallee, J. (2007). A unifiying model of how the tax system and generally accepted accounting principles affect corporate behavior. *Working Paper, University of North Carolina and University of Michigan*.

Sugiyono, P. (2013). *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D).* Bandung: Alfabeta.

Sutrisno. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*. Edisi Petama. Cetakan Ketiga. Ekonisia.Yogyakarta.

Suwito, E., & Herawaty, A. (2005). Analisa pengaruh karakteristik perusahaaan terhadap tindakan perataan laba yang dilakukan oleh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta. *Simposium Nasional Akuntansi VIII, Solo*.

Swingly, C., & Sukartha, I. (2015). Pengaruh KArakteristik Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, Laverage dan Sals Growth pada TAx Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, 10.1, 47-62*, ISSN: 2302-8556.

ANALISIS PAJAK PENGHASILAN PASAL 23 ATAS JASA LAIN LAIN PADA PT. SIBA PRIMA UTAMA FEED MILL TAHUN 2016

Adida Setyawan Abdullah
Yuli Chomsatu Samrotun
Suhendro
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Batik Surakarta
Email: adidasetyawan48@gmail.com

Abstract: *The research aims to analyze the application of PPh Pasal 23 the basic income tax imposition, calculation, remittance, and reporting. This research is descriptive research. In this study is from the PPh Pasal 23 of others. The population of this research is the lease transaction to the service during the year 2016. This research does not use the samples in the researching object of lease transactions but will check all transactions related to PPh Pasal 23 PT Prima Utama Siba Feed Mill. The results of this research are the basis for the imposition of a transaction over article 23 other services against an individual are not appropriate, because the object of PPh Pasal 23 is a business entity remains.*

Keywords: *Tax, Withholding, Remittance, Reporting, Income Tax Article 23*

PENDAHULUAN

Pembangunan adalah kegiatan yang berkesinambungan dengan tujuan utama adalah untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat. Untuk mewujudkan tujuan tersebut, pembangunan perlu memperhatikan masalah pembiayaan. Pembangunan dapat dilaksanakan dengan lancar apabila ada sumber dana yang mendukung. Pajak merupakan iuran wajib yang diberlakukan pada setiap wajib pajak atas objek pajak yang dimilikinya dan diserahkan kepada pemerintah sebagai sumber penerimaan negara. Salah satu sumber penerimaan negara, yakni pajak penghasilan, telah memberikan kontribusi terbesar dalam pembangunan di negara ini.

Pajak merupakan salah satu kontribusi terbesar dalam penerimaan negara. Pajak memilik arti yaitu penermaan negara dari rakyat terhadap negara berdasarkan undang undang, yang dapat dipaksakan, tanpa mendapat balas jasa secara langsung. Pajak di negara Indonesia tercatat sangat berkontribusi besar terhadap penerimaan APBN, hal ini terlihat dengan ikut andilnya pajak terhadap APBN dengan besaran yang mayoritas dari jumlah APBN, tentu berperan terhadap keberhasilan pembangunan negara ini.

Pajak juga memiliki peranan penting sebagai penopang pengeluaraan negara. Semakin kecil penerimaan pajak yang diperoleh maka semakin kecil juga kemampuan negara untuk membiayai pembangunan sebaliknya semakin besar penerimaan pajak maka semakin besar juga kemampuan negara untuk membiayai pembangunan negara tersebut.

Menurut Undang Undang No 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, "Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.", pajak merupakan salah satu dana yang akan digunakan untuk keperluan negara bagi kemakunuran masyarakat.

Pajak penghasilan sudah beberapa kali mengalami perubahan undang-undang. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan fungsi dan peranan perpajakan dalam rangka mendukung suatu kebijakan pembangunan nasional, khususnya di bidang ekonomi. Ketentuan mengenai hal tersebut diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 141/PMK.03/2015 tentang jenis jasa lain, sebagaimana dimaksud dalam pasal 23 Ayat (1) huruf c angka 2 undang-undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang pajak penghasilan yang telah diubah terakhir dengan undang-undang nomor 36 Tahun 2008. Pajak Penghasilan memiliki banyak jenis jika ditinjau dari dasar hukumnya, antara lain Pajak Penghasilan Pasal 21, Pasal 22, Pasal 23, Pasal 24, Pasal 25, Pasal 25. Salah satu jenis Pajak Penghasilan yang mempunyai objek pajak yang banyak adalah Pajak Penghasilan Pasal 23.

Transaksi terkait PPH Pasal 23 sering dijumpai, dalam hal ini karena banyaknya jasa yang menjadi objek pajak, terlebih dalam peraturan barunya yang berdasarkan Peraturan Menteri Kuangan nomer 141/PMK.08/2015. Dalam hal ini yang menjadi pokok masalah dalam penelitian ini apakah transaksi yang dikenakan, dihitung dan dilaporkan oleh PT. Siba Prima Utama Feed Mill apakah sudah sesuai ketentuan perpajakan yang berlaku? dan apakah tata cara perhitungan, penyetoran, serta pelaporan PPh pasal 23 yang dilakukan PT. Siba Prima Utama Feed Mill sudah sesuai dengan ketentuan peraturan perpajakan yang berlaku? peneliti tertarik utuk melakukan penelitian mengenai analisis pajak penghasilan pasal 23 atas jasa lain lain pada PT. Siba Prima Utama Feed Mill Tahun 2016 karena perusahan ini bergerak dibidang manufaktur pakan ternak yang tentunya terdapat transaksi yang masuk dalam klasifikasi objek PPh pasal 23, selain itu perusahaan ini adalah subyek pemotong pajak pihak ketiga (withholding system) dimana memiliki

kewajiban memotong, menyetor serta melaporkan pajak penghasilan, salah satunya adalah PPh pasal 23. Tujuan penelitian ini nantinya akan menghasilkan hasil analisis mengenai tata cara pengenaan, perhitungan dan pelaporan PPh pasal 23 PT. Siba Prima Utama Feed Mill apakah telah sesuai atau belum sesuai.

KAJIAN PUSTAKA

Pajak

Pajak adalah pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (kontraprestasi) yang langsung yang dapat ditunjukkan dan digunakan untuk membayar pengeluaran umum. Mardiasmo (2011:12)

Pajak Penghasilan

Pajak Penghasilan termasuk dalam kategori sebagai pajak subjektif, artinya pajak dikenakan karena adanya subjeknya yakni telah memenuhi kriteria yang telah ditetapkan dalam Peraturan Perpajakan. Sehingga terdapat ketegasan bahwa apabila tidak ada subjek pajaknya, maka jelas tidak dapat dikenakan Pajak Penghasilan. Erly Suandy (2008)

Pajak Penghasilan Pasal 23

Berdasarkan UU PPh Nomor 36 Tahun 2008, sifat dari Pajak Penghasilan Pasal 23 (PPh Pasal 23) adalah pemotongan, dalam arti penerima penghasilan yang dikenai PPh Pasal 23
dipotong terlebih dahulu PPh Pasal 23 oleh pemberi penghasilan. Penerima penghasilan yang dipotong PPh Pasal 23 adalah wajib pajak dalam negeri dan Badan Usaha Tetap. Berdasarkan tarif pajak atas objek pemotongan PPh Pasal 23 adalah tarif 15% atas Dividen, Bunga, Royalti, dan Hadiah ataupun sejenisnya.
Tarif 2% atas sewa dan penghasilan lain serta imbalan sehubungan dengan jasa teknik, jasa manajemen, jasa konstruksi, jasa konsultan, dan jasa lain yang telah dipotong PPh Pasal 21. Dan untuk yang tidak memiliki NPWP akan dikalikan 100% dari tarif.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif. Dalam penelitian ini memaparkan dan tidak menguji hipotesis. Penulisan deskriptif ditujukan untuk mengumpulkan data dan informasi yang rinci dan akurat, mengidentifikasikan masalah, membuat perbandingan atau mengevaluasi. Populasi dalam penelitian ini adalah transaksi sewa atas jasa

selama tahun 2016. Penelitian ini tidak menggunakan sampel dalam meniliti objek transaksi sewa melainkan akan memeriksa semua transaksi yang berhubungan dengan Pajak Penghasilan Pasal 23 perusahaan tersebut maka penulis menggunakan alat analisis Peraturan Menteri Keuangan Nomor 141/PMK.03/2015 tentang Jenis Jasa Lain, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23 Ayat (1) Huruf c Angka 2 dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan yang telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 mewajibkan setiap perusahaan sebagai wajib pajak untuk melakukan pemotongan PPh 23 dari jenis jasa lain lain yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

"Nilai Bruto x besarnya tarif pajak penghasilan"

Dengan klasifikasi sebagai berikut:

- Untuk perusahaan yang memiliki NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) maka tarifnya adalah 2%.
- Untuk perusahaan yang tidak memiliki NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) tarifnya lebih tinggi 100% dari tarif semula 2% atau sama dengan 4%.

Sumber Data

Sumber data dari penelitian ini berasal dari data primer yang diambil dengan observasi dan berdasarkan pesetujuan pihak terkait seperti direktur, bagian fiskal dan bagian terkait lainnya. Responden langsung dengan direktur PT Siba Prima Utama Feed Mill, dan bagian pengurus fiskal dalam perusahaan. Observasi dilakukan pada perusahan PT Siba Prima Utama Feed Mill guna meneliti dan melihat dengan rinci transaksi apa yang terjadi dalam kasus dilapangan.

Teknik Analisis Data

Prosedur analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Penulis mengumpulkan komponen – komponen yang berhubungan dengan transaksi Pajak Penghasilan Pasal 23. Komponen yang dimaksud antara lain transaksi sewa terhadap pihak pemilik jasa seperti bukti potong, daftar bukti potong dan surat pemberitahuan selama tahun 2016.
- Menganalisis setiap transaksi yang berkaitan dengan Pajak Penghasilan Pasal 23 dengan kualifikasi apakah telah dilakukan secara benar sesuai dengan UU PPh Nomor 36 Tahun 2008 dan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 141/PMK.03/2015 tentang Jenis Jasa Lain.
- Menganlisis perhitungan, penyetoran, serta pelaporan Pajak Penghasilan pasal 23 dengan ketentuan yang berlaku.

- Menarik kesimpulan apakah transaksi yang dikenakan Pajak Penghasilan Pasal 23, tata cara perhitungan, penyetoran, serta pelaporan telah sesuai atau belum.

HASIL PENELITIAN

Deskripsi Umum Data Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis mengenai analisis pajak penghasilan pasal 23 atas jasa lain lain PT. Siba Prima Utama Feed Mill. Pengambilan data dan observasi dilakukan pada tanggal 8 Januari 2018.

Penyajian Data

Berikut merupakan daftar bukti potong pajak penghasilan pasal 23 tahun 2016 PT. Siba Prima Utama Feed Mill.

Tabel 1: Daftar Bukti Pemotongan PPh Pasal 23 PT. Siba Prima Utama Feed Mill Tahun 2016

No	Nama Perusahaan	Jenis Jasa	Nilai Objek Pajak / (Bulan)												Jumlah NOP
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	PT. Sejahtera Abadi Santosa	Jasa pengangkutan/ ekspedisi	53.452.200	41.928.000	-	8.765.900	14.128.800	37.712.850	-	-	-	-	-	-	155.987.750
2	PT. Kapak Mas Magelang	Jasa pengangkutan/ ekspedisi	25.807.275	2.746.700	5.515.400	26.509.400	2.608.200	5.232.150	2.604.000	10.059.000	-	15.692.250	-	5.237.400	102.011.775
3	Maryadi	Jasa pengangkutan/ ekspedisi	28.953.900	-	12.717.100	16.589.350	11.938.500	-	-	-	-	3.426.150	-	-	73.625.000
4	PT. Sadar Jaya Transindo	Jasa pengangkutan/ ekspedisi	141.037.825	114.124.300	50.061.300	45.416.750	29.883.000	108.720.000	58.863.250	-	175.432.300	28.831.950	11.516.400	33.411.000	797.298.075
5	PT. Angkasa Karya Sejahtera	Jasa pengangkutan/ ekspedisi	2.814.900	17.437.500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20.252.400
6	PT. Branson Jaya Santoso	Jasa pengangkutan/ ekspedisi	-	-	-	1.991.000	18.091.700	67.427.800	-	-	-	-	-	-	87.510.500
7	Danny Yoenanta	Jasa pengangkutan/ ekspedisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	31.953.600	39.539.350	17.197.950	88.743.900

Sumber : PT. Siba Prima Utama Feed Mill (data diolah)

Berdasarkan tabel 1, menunjukan pemotongan PPh 23 sebesar 2% atas jasa-jasa yang telah digunakan oleh pihak PT. Siba Prima Utama Feed Mill. Daftar bukti potong pada tabel 1 digunakan untuk menganalisis atas pengenaan, perhitungan dan pelaporan pajak penghasilan pasal 23 PT. Siba Prima Utama Feed Mill tahun 2016. Adapun jenis jasa yang digunakan oleh PT. Siba Prima Utama Feed Mill tahun 2016 adalah jasa pengangkutan/ekspedisi dalam hal ini untuk pengambilan barang dan pendistribusian barang. PT. Siba Prima Utama Feed Mill menggunakan jasa dari PT. Sejahtera Abadi Santosa dengan jasa pengiriman barang dengan nilai objek pajak yang harus dipotong

sebesar Rp. 155.987.750, PT. Siba Prima Utama Feed Mill menggunakan jasa dari PT. Kapak Mas Magelang dengan jasa pengiriman barang dengan nilai objek pajak yang harus dipotong sebesar Rp. 102.011.775, PT. Siba Prima Utama Feed Mill menggunakan jasa dari Bp. Maryadi dengan jasa pengiriman barang dengan nilai objek pajak yang harus dipotong sebesar Rp. 73.625.000, PT. Siba Prima Utama Feed Mill menggunakan jasa dari PT. Sadar Jaya Transindo dengan jasa pengiriman barang dengan nilai objek pajak yang harus dipotong sebesar Rp. 797.298.075, PT. Siba Prima Utama Feed Mill menggunakan jasa dari PT. Angkasa Karya Sejahtera dengan jasa pengiriman barang dengan nilai objek pajak yang harus dipotong sebesar Rp. 20.252.400, PT. Siba Prima Utama Feed Mill menggunakan jasa dari PT. Bramson Jaya Santoso dengan jasa pengiriman barang dengan nilai objek pajak yang harus dipotong sebesar Rp. 87.510.500, PT. Siba Prima Utama Feed Mill menggunakan jasa dari Bp. Denny Yoananta dengan jasa pengiriman barang dengan nilai objek pajak yang harus dipotong sebesar Rp. 88.743.900.

PEMBAHASAN

Berdasarkan daftar bukti potong selama tahun 2016 terdapat transaksi yang termasuk dalam objek pajak penghasilan dan tidak termasuk objek pajak penghasilan pasal 23 yang berpengaruh terhadap kesesuaian pengenaan, perhitungan serta pelaporan pajak penghasilan pasal 23.

Tabel 2: Perhitungan atas jasa lain lain PMK 141/03/2015 dan UU 36 tahun 2008, memiliki NPWP dengan tarif 2% selama tahun 2016.

No	Nama Perusahaan	Jenis Jasa	Jumlah NOP	PPh Pasal 23 PT. Siba Prima Utama Feed Mill	PPh Pasal 23 menurut PMK/141.03/2015 dan UU 36 Tahun 2008
1	PT. Sejahtera Abadi Santosa	Jasa pengangkutan/ekspedisi	155.987.750	3.119.755	3.119.755
2	PT. Kapak Mas Magelang	Jasa pengangkutan/ekspedisi	102.011.775	2.040.236	2.040.236
3	Maryadi	Jasa pengangkutan/ekspedisi	73.625.000	1.472.500	-
4	PT. Sadar Jaya Transindo	Jasa pengangkutan/ekspedisi	797.298.075	15.945.962	15.945.962
5	PT. Angkasa Karya Sejahtera	Jasa pengangkutan/ekspedisi	20.252.400	405.048	405.048
6	PT. Bramson Jaya Santoso	Jasa pengangkutan/ekspedisi	87.510.500	1.750.210	1.750.210
7	Denny Yoananta	Jasa pengangkutan/ekspedisi	88.743.900	1.774.878	-

Sumber : PT. Siba Prima Utama Feed Mill (data diolah)

Berdasarkan analisis dan evaluasi perhitungan terdapat kesalahan dalam PT. Siba Prima Utama Feed Mill mengenakan pajak penghasilan pasal 23 atas transaksi yang terjadi, hal ini diuraikan dalam aturan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 141/PMK.03/2015 tentang Jenis Jasa Lain, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23 Ayat (1) Huruf c Angka 2 dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan yang telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 mewajibkan setiap perusahaan sebagai wajib pajak untuk melakukan pemotongan PPh 23 dari jenis jasa lain lain berdasarkan bruto yaitu yang dimaksud dengan jumlah bruto sebagaimana dimaksud adalah seluruh jumlah penghasilan dengan nama dan dalam bentuk apapun yang dibayarkan, disediakan untuk dibayarkan, atau telah jatuh tempo pembayarannya oleh badan pemerintah, subjek pajak badan dalam negeri, penyelenggara kegiatan, bentuk usaha tetap, atau perwakilan perusahaan luar negeri lainnya kepada wajib pajak dalam negeri atau bentuk usaha tetap.

Dengan dasar ini dapat diartikan bahwa subyek pengenaan PPh pasal 23 atas jasa lain lain adalah wajib pajak badan dalam negeri bukan termasuk wajib pajak orang pribadi.

Pengenaan Pajak Penghasilan Pasal 23

Atas pengenaan PPh Pasal 23 terhadap PT. Sejahtera Abadi Santosa, PT. Kapak Mas Magelang, PT. Sadar Jaya Transindo, PT. Angkasa Karya Sejahtera dan PT. Bramson Jaya Santoso sudah sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku. Kemudian untuk pengenaan terhadap Bp. Maryadi dan Bp. Denny Yoananta atas penggunaan jasa lain lain terhadap mereka tidak sesuai dengan ketentuan dan peraturan karena wajib pajak orang pribadi bukan termasuk dalam objek PPh Pasal 23 atas jasa lain lain.

Perhitungan Pajak Penghasilan Pasal 23

Atas perhitungan PPh Pasal 23 Tahun 2016 terhadap :

- PT. Sejahtera Abadi Santosa nilai transaksi Rp. 155.987.750 x 2% : Rp. 3.119.755
- PT. Kapak Mas Magelang nilai transaksi Rp. 102.011.775 x 2% : Rp. 2.040.236
- PT. Sadar Jaya Transindo nilai transaksi Rp. 797.298.075 x 2% : Rp. 15.945.962

- PT. Angkasa Karya Sejahtera nilai transaksi Rp. 20.252.400 x 2% : Rp. 405.048
- PT. Bramson Jaya Santoso nilai transaksi Rp. 87.510.500 x 2% : Rp. 1.750.210

telah sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku.
Kemudian untuk pengenaan terhadap Bp. Maryadi sebesar Rp. 73.625.000 dan Bp. Denny Yoananta sebesar Rp. 88.743.900 atas penggunaan jasa lain lain terhadap mereka tidak sesuai dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 dan Peraturan Menteri Keuangan 141/PMK.03/2015. Dengan hal ini maka perhitungan PPh Pasal 23 PT. Siba Prima Utama Feed Mill juga terjadi kesalahan, karena kesalahan dalam pengenaan membuat nilai yang dibayarkan menjadi tidak sesuai.

Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 23

Atas pelaporan PPh Pasal 23 Tahun 2016 dengan melihat tabel 2 hasil analisa dan evaluasi dalam pengenaan dan perhitungan diatas, hal ini tentu akan berkaitan dengan pelaporan SPT PT. Siba Prima Utama Feed Mill yang sudah dilaporkan. Terkait dengan daftar nilai objek pajak pada tabel 1 diatas yang menampilkan pelaporan SPT tiap bulan selama tahun 2016 maka analisa yang didapat adalah :

- Pada Bulan Januari : Belum sesuai dengan peraturan, karena masih ada transaksi terhadap wajib pajak orang pribadi Bp. Maryadi dengan nilai objek pajak sebesar Rp. 28.953.900.
- Pada Bulan Maret : Belum sesuai dengan peraturan, karena masih ada transaksi terhadap wajib pajak orang pribadi Bp. Maryadi dengan nilai objek pajak sebesar Rp. 12.717.100.
- Pada Bulan April : Belum sesuai dengan peraturan, karena masih ada transaksi terhadap wajib pajak orang pribadi Bp. Maryadi dengan nilai objek pajak sebesar Rp. 16.589.350.
- Pada Bulan Mei : Belum sesuai dengan peraturan, karena masih ada transaksi terhadap wajib pajak orang pribadi Bp. Maryadi dengan nilai objek pajak sebesar Rp. 11.938.500.
- Pada Bulan Oktober : Belum sesuai dengan peraturan, karena masih ada transaksi terhadap wajib pajak orang pribadi Bp. Maryadi dengan nilai objek pajak sebesar Rp. 3.426.150 dan Bp. Denny Yoananta dengan nilai objek pajak sebesar Rp. 31.953.600.

- Pada Bulan November : Belum sesuai dengan peraturan, karena masih ada transaksi terhadap wajib pajak orang pribadi Bp. Denny Yoananta dengan nilai objek pajak sebesar Rp. 39.592.350.
- Pada Bulan Desember : Belum sesuai dengan peraturan, karena masih ada transaksi terhadap wajib pajak orang pribadi Bp. Denny Yoananta dengan nilai objek pajak sebesar Rp. 17.197.950

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: PT. Siba Prima Utama Feed Mill telah sesuai mengenakan, menghitung dan melaporkan PPh Pasal 23 terhadap PT. Sejahtera Abadi Santosa, PT. Kapak Mas Magelang, PT. Sadar Jaya Transindo, PT. Angkasa Karya Sejahtera dan PT. Bramson Jaya Santoso karena subjek pengenaan berbentuk badan usaha dan termasuk dalam klasifikasi objek PPh Pasal 23 atas jasa lain lain, namun dalam mengenakan, menghitung dan melaporkan terhadap Bp. Maryadi dan Bp. Denny Yoananta tidak sesuai karena subjek pengenaan orang pribadi bukan termasuk objek pajak PPh pasal 23. Sistem perhitungan yang menganut self assesment system terkadang menjadikan ke bimbangan dalam masing masing persepsi pemotong, dalam hal ini karyawan PT. Siba Prima Utama Feed Mill kurang memiliki pengetahuan tentang perhitungan pajak penghasilan pasal 23 terhadap objek yang dikenakan.

DAFTAR PUSTAKA

Dewi Ramdhani Sutrimo, Lintje Kalangi, Novi Budiarso (2016) Evaluasi Mekanisme Pemotongan, Penyetoran dan Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 23 Pada PT. Hutama Karya (Persero). *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, 15.*

Erly Suandy. (2008). *Hukum Pajak*. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.

Mardiasmo. 2011. *Perpajakan*. Edisi Revisi 2011. Yogyakarta: Andi.

Nadya Nur' Azizah ,Sri Mangesti Rahayu, Amiruddin Jauhari (2015) Analisis Penghitungan, Pencatatan, dan Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 23 Atas Jasa Outsourcing. *Jurnal Perpajakan, 7.*

Nazir, Mohammad. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Patric Walandouw (2013) Analisis Perhitungan dan Pelaporan PPh Pasal 23 dan PPh Pasal 25. *Jurnal EMBA, 2, 987-997*

Republik Indonesia, Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan No. 28 Tahun 2007.

Republik Indonesia, Peraturan Menteri Keuangan Nomer 244/PMK.03/2008. Tentang jasa lain-lain.

Republik Indonesia, Peraturan Menteri Kuangan Nomer 141/PMK.08/2015. Tentang penambahan jasa lain-lain.

Republik Indonesia, Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan.

Sarjono Eka Putra, Siti Ragil Handayani, Bayu Kaniskha (2016) Analisis Dasar Pengenaan, Perthitungan, dan Pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 23 atas Jasa Aeronautika dan Jasa Non-Aeronautika. *Jurnal Perpajakan, 10.*

Resmi, Siti. 2009. *Perpajakan: Teori dan Kasus. Jakarta* : Salemba Empat, Jakarta.

PROFITABILITAS TERHADAP HARGA SAHAM MELALUI STRUKTUR MODAL SEBAGAI VARIABEL *INTERVENING*: STUDY PADA SEKTOR OTOMOTIF DAN KOMPONENNYA DI BURSA EFEK INDONESIA

Wardatul Kamaliyah
MarethaIkaPrajawati
Basir Sagena
FakultasEkonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
E-mail: wardaalkamaliyah@gmail.com
basirsagena@gmail.com

Abstract
The purpose of this study is to influence profit by means of intervening. The Population in this research is automotive sub sector and its component period 2012-2016 at Indonesia Stock Exchange. The type of this research is quantitative research, the sampling technique used purpusive sampling and testing is done by using path analysis, based on criteria that have been done then the number of samples obtained by 7 automotive companies and its components. The result of data analysis shows that profitability proxied with ROE has significant effect to capital structure, and capital structure proxyed by using LDER has significant influence to price, but profitability which is proxied ROE does not significantly take effect toward the stock price.

Keywords: *Profitability, Capital Structure, Stock Price*

PENDAHULUAN

Era globalisasi yang terus menerus berkembang begitu cepatmengakibatkan persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat, suatu perusahaan diharuskan untuk mengembangkan bisnisnya sehingga perusahaan tersebut membutuhkan modal dalam menjalankan kegiatan bisnis, semakin besar kegiatan yang dilakukan sebuah perusahaan maka semakin besar pula kebutuhan dana yang dibutuhkan, untuk itu pada sebagian besar perusahaan memanfaatkan pasar modal sebagai alternatifnya. Pasar modal merupakan suatu mediator antara pihak yang membutuhkan dana, dengan pihak yang kelebihan dana Tujuan dari sebuah bisnis adalah untuk mendapatkan keuntungan, namun meskipun dengan memanfaatkan struktur modal dari pihak luar diharapkan dapat mempengaruhi peningkatan pada profitabilitas sehingga harga saham ikut meningkat. Dalam dunia investasi saham, harga saham merupakan hal utama yang diperhatikan dalam dunia pasar modal oleh para investor, harga saham menjadi titik acuan bagi para investor untuk membeli atau menjual saham mereka. Harga saham juga menjadi tolak ukur dari

perusahaan itu sendiri, karena pada dasarnya perusahaan yang mempunyai kinerja yang baik mempunyai harga saham yang tinggi.

Sebelum membeli saham para investor perlu menganalisis terlebih dahulu faktor-faktor yang mempengaruhi pergerkan harga saham, salah satunya yaitu dengan melihat dari sisi profitabilitas sebuah perusahan, Rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya (Harahap, 2008:304). Perusahaan-perusahaan dengan profit tinggi cenderung menggunakan lebih banyak pinjaman untuk memperoleh manfaat pajak, sehingga perlu adanya menganalisis struktur modal. Struktur modal merupakan pendanaan jangka panjang yang dilakukan perusahaan untuk membiayai kegiatan perusahaannya, dengan mengetahui struktur modal dari perusahaan para investor mampu mengukur resiko dan tingkat pengembaliannya.

Peneliti menggunakan sub sektor otomotif dan komponennya sebagai objek penelitian, jika dilihat dari perkembangannya dari tahun ke tahun perkembangan otomotif semakin canggih dan semakin menarik untuk diikuti, saat ini transportasi sudah menjadi kebutuhan dari masyarakat, selain itu sektor ini cukup menjanjikan karena dalam periode waktu tertentu kita pasti ganti oli, ganti accu atau komponen lainnya dan pada industri ini biasanya membutuhkan modal yang lebih banyak sehingga diperlukannya modal dari luar perusahaan. Berdasarkan fenomena yang telah diuraikan maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- Apakah profitabilitas yang diproksikan dengan ROE berpengaruh terhadap struktur modal yang diproksikan dengan menggunakan LDER ?
- Apakah struktur modal yang diproksikan dengan menggunakan LDER berpengaruh terhadap harga saham?
- Apakah profitabilitas yang diproksikan dengan menggunakan ROE berpengaruh terhadap harga saham?
- Apakah profitabilitas yang diproksikan dengan menggunakan ROE berpengaruh terhadap harga saham dengan menggunakan struktur modal yang diproksikan LDER sebagai variabel intervening ?

Berdasarkan pada latar belakang dan perumusan masalah maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- Untuk menguji dan menganalisis pengaruh profitabilitas yang diproksikan dengan menggunakan ROE terhadap struktur modal yang diproksikan LDER.

- Untuk menguji dan menganalisis pengaruh struktur modal yang diproksikan LDER terhadap harga saham.
- Untuk menguji dan menganalisis pengaruh profitabilitas yang diproksikan dengan menggunakan ROE terhadap harga saham
- Untuk menguji dan menganalisis pengaruh profitabilitas yang diproksikan dengan menggunakan ROE terhadap harga saham dengan menggunakan struktur modal yang diproksikan LDER sebagai variabel sebagai *intervening.*

KAJIAN PUSTAKA

Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang dilakukan Guritno (2016) mengenai Pengaruh Struktur Modal terhadap Perubahan Harga Saham Industri Otomotif yang Terdaftar Di BEI menjelaskan bahwa Hasil penelitian ini menunjukan bahwa terdapat pengaruh secara simultan pada variabel *Debt Ratio*, *Long Term Debtto Equity Ratio*, dan *Long Term Debt To Asset Ratio* terhadap harga saham.Sedangkan secara persial menunjukkan bahwa dari semua variabel hanya satu yang tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham yaitu *Debt Ratio,* sedangkan variabel lainnya berpengaruh signifikan terhadap harga saham. Pada penelitian ini ditemukan hasil analisis variabel bebas yang dominan adalah *Long Term Debt To Equity Ratio* terhadap harga saham.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sari (2016) Mengenai " Analisis Pengaruh Profitabilitas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan *Food And Beverages* Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2011-2014" Hasil penelitian menggunakan uji Regresi Linier Berganda diperoleh kesimpulan bahwa secara parsial Return On Assets mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap harga saham, (2) Return On Equity mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap harga saham, (3) Net Profit Margin mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap harga saham, dan (4) Earning Per Share yang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap harga saham pada perusahaan Food and Beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2011- 2014.

TINJAUAN TEORITISS

Pengertian Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan sumber daya yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya (Harahap, 2008:219).

Return On Equity (ROE)

Hasil pengembalian atas ekuitas merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar ekuitas menciptapkan laba bersih, dengan kata lain rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besarjumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap dana yang tertanam dalam total ekuitas (Hery, 2016:107). Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Ekuitas}}$$

Pengertian Struktur Modal

Menurut Sudana (2011:143) Struktur modal berkaitan dengan pembelanjaan jangka panjang suatu perusahaan yang diukur dengan perbandingan utang jangka panjang dengan modal sendiri. Perusahaan yang berstatus terbuka (*go publik*), memiliki akses terhadap sumber pendanaan yang lebih luas dengan pertimbangan sahamnya dapat dijual kepada masyarakat luas, sedangkan perusahaan yang berstatus tertutup dan belum perseroan terbatas , umumnya pendanaa mengandalkan pada modal sendiri (*equity*) dan utang pada pihak ke tiga (Sugiarto, 2009: 2). Menurut Hanafi (2015: 297-314) teori- teori struktur modal dijelaskan sebagai berikut:

Pendekatan Tradisional

Pendekatan tradisional berpendapat akan adanya struktur modal yang optimal. Dengan kata lain struktur modal mempunyai pengaruh terhadap nilai perusahaan. Struktur modal bisa diubah-ubah agar bisa diperoleh nilai perusahaan yang optimal.

Pendekatan Modigliani dan Miller (MM)

Pada tahun 1950-an, dua orang ekonom menentang pandangan tradisional struktur modal. Mereka berpendapat bahwa struktur modal tidak mempengaruhi nilai perusahaan. Kemudian pada awal tahun 1960-an, kedua ekonom tersebut memasukkan faktor pajak ke dalam analisis mereka. Mereka sampai pada kesimpulan bahwa nilai perusahaan dengan utang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai perusahaan tanpa utang. Kenaikan nilai tersebut dikarenakan adanya penghematan pajak dari penggunaan utang.

Teori *Trade-Off*

Dalam kenyataan, ada hal-hal yang membuat perusahaan tidak bisa menggunakan utang sebanyak-banyaknya. Satu hal yang terpenting adalah dengan semakin tingginya utang, akan semakin tingginya kemungkinan (probabilitas) kebangkrutan. semakin tinggi utang, semakin besar bunga yang harus dibayarkan. Kemungkinan tidak membayar bunga yang tinggi akan semakin besar.

Pecking orderTheory

Teori ini lebih memilih menggunakan dana internalnya dan teori ini menjelaskan bahwa perusahaan yang mempunyai tingkat keuntungan yang tinggi justru mempunyai tingkat utang yang lebih kecil, artinya tingkat utang yang kecil tidak dikarenakan perusahaan tidak mempunyai target tingkat uang yang kecil, tetapi karena mereka tidak membutuhkan dana eksternal.

Teori Asimetri Informasi Dan *Signaling*

Menurut Brigham dan Houston (2011:186) *Signalling theory* adalah teori yang menerangkan suatu tindakan yang diambil oleh manajemen perusahaan yang memberi petunjuk pada investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Konsep *signaling* dan asimetri informasi berkaitan erat. Teori asimetri mengatakan bahwa pihak-pihak yang berkaitan dengan perusahaan tidak mempunyai informasi yang sama mengenai prospek dan risiko perusahaan. Pihak tertentu mempunyai informasi yang lebih baik dibandingkan yang lainnya.

Dalam penelitian ini penggunaan struktur modal menggunakan LDER *(Long term Debt to Equity Ratio)* untuk dijadikan tolak ukurLDER *(Long term Debt to Equity Ratio)*Rasio ini mengukur besar kecilnya penggunaan utang jangka panjang dibandingkan dengan modal sendiri perusahaan. Semakin tinggi rasio ini mencerminkan risiko keuangan perusahaan semakin besar (Hery,2016:23). Tujuannya adalah untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan hutang jangka panjang dengan cara membandingkan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri yang disediakan oleh perusahaan.

$$\text{LDER} = \frac{\textit{long term debt Equiti Ratio}}{\textit{Equity}}$$

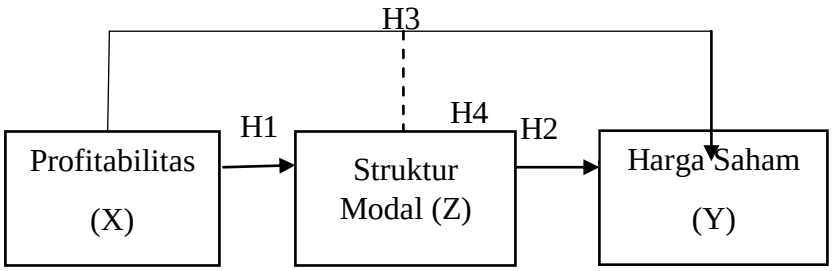
Harga Saham

Saham (*stock*) adalah Tanda bukti pernyataan kepemilikan modal/dana pada suatu perusahaan yang siap untuk dijual dan diikuti dengan hak maupun kewajiban yang dijelaskan kepada setiap pemegangnya (Fahmi, 2015:80). Menurut Anoraga (2008 :60) Harga saham di bursa efek akan ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Pada saat permintaan saham meningkat, maka harga saham tersebut akan cenderung meningkat dan begitu pula sebaliknya. Untuk itu investor memerlukan informasi yang berkaitan dengan pembentukan harga saham tersebut dalam mengambil keputusan untuk menjual atau membeli saham. Harga saham yang digunakan yaitu harga pasar pada penutupan akhir tahun atau yang lebih dikenal dengan

closingprice.Closing Price yaitu harga yang diminta oleh penjual atau harga perdagangan terakhir untuk suatu periode.

Berdasarkan tinjauan pustaka yang telah dibahas sebelumnya, maka dapat dgambarkan kerangka konseptual sebagai berikut:

Gambar 2.1 Kerangka KonseptualPenelitian



HIPOTESIS

Pengaruh Profitabilitas yang diproksikan ROE terhadap Struktur Modal

Tingkat pengembalian yang tinggi memungkinkan untuk membiayai sebagian besar kebutuhan pendanaan dengan dana yang dihasilkan secara internal. Perusahaan yang tumbuh dengan pesat harus lebih banyak mengandalkan modal eksternal dan alasan utama perusahaan menggunakan hutang karena biaya bunga dapat dikurangkan dalam hitungan pajak, sehingga menurunkan biaya hutang yang sesungguhnya (Kamaludin, 2011: 304).

H1: Semakin besar tingkat profitabilitas yang diproksikan ROE, maka penggunaan hutang dalam struktur modal akan semakin kecil.

Pengaruh struktur modal terhadap harga saham.

Kebutuhan akan modal sangatlah penting dalam membangun dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan sehingga manajer harus tepat dalam menentukan struktur modalnya. Menurut Brigham dan Houston (2011:171). Struktur modal yang optimal merupakan struktur yang akan memaksimalkan harga saham perusahaan. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan kamaluduin (2011:303) yaitu penggunaan hutang yang lebih banyak juga akan memperbesar tingkat pengembalian yang diharapkan. Maka dengan mengukur tingkat pengembalian yang tinggi harga saham juga ikut naik.

H2: Semakin tinggi struktur modal, maka semakin tinggi harga saham.

Pengaruh Profitabilitas yang diproksikan ROE terhadap Harga Saham

Bagi investor informasi rasio profitabilitas menjadi hal utama yang diperhatikan dalam pengambilan keputusan. Dengan meningkatnya laba maka harga saham cenderung naik. Seorang investor yang akan melakukan investasi jangka panjang maupun jangka pendek perlu memperhatikan profitabilitas suatu perusahaan untuk mengetahui seberapa besar perusahaan mendapatkan laba dari penjualan.

H3: Semakin besar tingkat profitabilitas yang diproksikan ROE, maka harga saham semakin naik.

Pengaruh profitabilitas terhadap harga saham dengan menggunakan struktur modal sebagai intervening

Tolak ukur investor dalam berinvestasi dapat dilihat melalui keuntungan yang dipeorleh perusahaan, tingkat pengembalian dan risikonya, hal itu dpat diukur dengan melalui rasio profitabilitas maupun struktur modal pada perusahaan tersebut. Ketiga variabel tersebut saling berkaitan untuk mempengaruhi flktuasi harga saham, bahwa perusahaan yang sehat mempunyai keuntungan yang tinggi dan tingkat pengembalian yang tinggi serta mampu mengoptimalkan struktur modal dalam perusahaan sehingga banyak diminati oleh para investor, hal ini sesuai yang telah dijelaskan oleh Alwi (2003) bahwa harga saham dapat dipengaruhi oleh faktor internal salah satunya yaitu dengan menggunakan rasio keuangan.

H4*:* Semakin tinggi tingkat profitabilitas melalui struktur modal, maka semakin tinggi harga saham.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, lokasi Penelitian dilakukan di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada sub sektor Otomotif dan Komponennya periode 2012-2016. Data tersebut diperoleh dari website resmi di www.idx.co.id. populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan yang tercatat di BEI (Bursa Efek Indonesia) pada sub sektor otomotif dan komponennya pada tahun 2012-2016 berjumlah 13 perusahaan. Berdasarkan pada hasil pemilihan sampel tersebut maka jumlah sampel yang diperoleh untuk diteliti berjumlah sampel 7 perusahaan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* yaitu cara pengambilan sampel dipilih dengan menggunakan kriteria-kriteria tertentu. Teknik analisis data yang digunkan dalam penelitian menggunakan*path analysis.*

PEMBAHASAN

Pengaruh Profitabilitas yang Diproksikan dengan *Return On Equity* (ROE) terhadap Struktur Modal

Berdasarkan hasil analisis deskriptif pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa rasio Profitabilitas yang menggunakan tolak ukur ROE dalam penelitian ini menunjukkan bahwa ROE berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal, hal ini menjelaskan bahwa perusahaan memanfaatkan faktor pajak dimana penggunaan hutang akan menimbulkan pembayaran bunga yang dapat dipakai sebagai pengurang pajak, jika perusahaan memiliki tingkat pengembalian yang tinggi maka artinya perusahaan mampu memanfaatkan pendanaan dari luar dengan optimal. Peneletian ini mendukung teori MM dengan pajak yaitu hutang bisa digunakan untuk menghemat pajak, karena bunga bisa dipakai sebagai pengurang pajak.

Penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dewi (2017) bahwa Profitabilitas (ROE) berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal (DER) namun bertolak belakang dengan penelitian yang di lakakukan oleh Infantri (2015) yaitu menyatakan bahwa *Return On Equity (ROE)* berpengaruh tidak signifikan terhadap struktur modal yang diukur dengan menggunakan (*Long Term Debt to Equility Ratio*). Penelitian ini tidak konsisten dengan teori *packing order* yang mejelaskan bahwa *profit* yang tinggi cenderung memiliki hutang yang rendah.

Pengaruh Struktur Modal terhadap Harga Saham

Berdasarkanhasilanalisisdeskriptifpengujianhipotesisdapatdisimpulkanbahwarasiostruktur modal yang menggunakan tolakukurLDER dalam penelitianiniadalah menunjukkanbahwa*Long Term Derb to Equity Ratio* (LDER) berpengaruhsignifikanterhadapharga saham pada perusahaanotomotif dan komponennya periode 2012-2016, hal ini berarti pendanaan sangat berpengaruh terhadap harga saham, meningkatnya atau menurunnya LDER dapat mempengaruhi fluktuasi harga saham. Penelitianinikonsisten denganpenelitian yang dilakukanoleh Khoir (2013) yang menyatakan bahwa variabel LDER berpengaruh positif dan signifikan terhadap harga saham, dan hasil penelitian ini tidak konsisten dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hendri (2015) bahwa LTDER berpengaruh tidak signifikan terhadap harga saham pada perusahaan perbankan yang terdaftar di BEI.

Hasil penelitian ini di dukung oleh teori MM (Modigliani Miller), Menurut Brigham dan Houston (2011:179) teori Modigliani dan Miller (1958) mengatakan bahwa semakin besar hutang yang digunakan semakin tinggi nilai perusahaan. Dengan kata lain, Semakin besar proporsi utang, akan semakin besar perlindungan pajak yang diperoleh.

Penelitian ini tidak sesuai dengan *packing order theory* karena teori ini menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi justru tingkat hutangnya rendah, dikarenakan perusahaan yang profitabilitasnya tinggi memiliki sumber dana internal yang berlimpah, teori ini menyukai internal financing, yaitu dana yang berasal dari aliran kas maupun laba ditahan.

Pengaruh Profitabilitas yang Diproksikan *Return On Equity* (ROE) Terhadap Harga Saham

Berdasarkan hasil analisis deskriptif pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas yang menggunakan tolak ukur ROE dalam penelitian ini menunjukkan bahwa ROE tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham, kondisi ini dapat terjadi ketika perusahaan kurang mampu memanfaatkan modal yang dimiliki untuk menghasilkan sebuah keuntungan, jadi penggunakan variabel ROE kurang mampu dijadikan tolak ukur dalam penelitian ini karena *equity* yang tinggi juga bisa berdampak tidak efesiennya penggunaan modal pada perusahaan. Hasil penelitian ini konsisten dengan *signalling theory*, dimana perusahaan memberikan sinyal kepada investor, bisa sebagai sinyal baik maupun sinyal buruk. perilaku manajer bisa dianggap sebagai *signal* oleh pihak eksternal.

Penelitian ini tidak konsisten dengan *Packing Order Theory* yang lebih memilih untuk menggunakan pendanaan internal perusahaan, dalam teori ini juga menjelaskan bahwa perusahaan-perusahaan yang tingkat keuntungannya tinggi mempunyai tingkat hutang yang rendah. pada penelitian ini nilai ROE menunjukkan tidak signifikan terhadap harga saham, hal tersebut dikarenakan perusahaan memang membutuhkan pendanaan *external* yang lebih banyak. Penelitian ini mendukung penelitian dari Santy (2017) yang menyatakan bahwa *Return On Equity (ROE)* berpengaruh tidak signifikan terhadap harga saham namun hasil penelitian ini tidak konsisten dengan penelitian Sari (2016) bahwa *Return On Equity* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap harga saham.

Pengaruh Profitabilitas Terhadap Harga Harga Saham dengan Menggunakan Struktur Modal Sebagai Variabel *Intervening*

Berdasarkan hasil analisis deskriptif pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa rasio struktur modal dapat dijadikan mediasi antara profitabilitas terhadap harga saham karena t hitung lebih besar dari t tabel, hal ini menjelaskan dengan memanfaatkan hutang maka perusahaan bisa meningkatkan keuntungan sehingga harga saham meningkat. Perusahaan dengan profit tinggi cenderung menggunakan lebih banyak pinjaman untuk memperoleh manfaat pajak. Hasil

penelitian ini di dukung oleh teori MM (Modigliani Miller) dengan pajak, jika pajak dibayarkan kepada pemerintah yang berarti aliran kas keluar, maka hutang bisa digunakan untuk menghemat pajak karena hutang menimbulkan pembayaran bunga yang dapat dipakai sebagai pengurang pajak.

Penelitian ini berlawanan dengan *Pecking Order Theory* yang lebih memilih pendanaan dari internal karena perusahaan yang profitabilitasnya tinggi, cenderung memiliki tingkat hutang yang rendah. Penelitian ini mendukung penelitian Mahapsari (2013) bahwa tardapat pengaruh positif pada variabel profitabilitas, struktur aktiva, dan pertumbuhan penjualan secara simultan terhadap harga saham setelah melalui struktur modal sebagai variabel intervening. Penelitian ini tidak konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Safitri (2016) bahwa struktur modal berpengaruh negatif dalam memediasi pengaruh dari size terhadap nilai perlahan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulanbahwa:

1. Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.
2. Struktur modalberpengaruhsignifikanterhadapharga saham.
3. Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham.
4. Struktur modal dapat memperkuatpengaruhprofitabilitas terhadap harga saham.

DAFTAR PUSTAKA

Alwi, Z Iskandar. 2003*. Pasar Modal Teori dan Aplikasi*. Edisi Pertama. Jakarta: Yayasan Pancur Siwah.

Anoraga*,* Pandji*,* danPiji Pakarti*. 2008*. *Pengantar Pasar Modal*. Jakarta: *Rineka* Cipta.

Brigham, Eugene F. dan Joel F. Houston. 2011. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan,* Edisi 11, Jakarta: Salemba Empat.

Dewi, Dewa Ayu Intan Yoga Maha, Gede Mertha Sudiartha. 2017. Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Dan Pertumbuhan Aset Terhadap Struktur Modal Dan Nilai Perusahaan. Vol. 6. No. 4.

Fahmi, Irham. 2015. *Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab.* Bandung: Alfabeta.

Guritno, Pringgo Damar, Nurul Qomari dan Anggraeni Rahmasari. 2016. Analisa Pengaruh Struktur Modal terhadap Perubahan Harga Saham Industri Otomotif yang Terdaftar Di BEI. Vol 2. Issue 3.

Hanafi, mamduh. 2015. *Manajemen keuangan*. Yogyakarta: BPFE.

Harahap, Sofyan Syafri. 2008. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Raja Jakarta: Grafindo Persada.

Hendri, Edduar. 2015. Pengaruh Debt To Asset Ratio (DAR), Long Term Debt To Equity Ratio (LDER) Dan Net Profit Margin (NPM) terhadap Harga Saham pada Perusahan Perbankan yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.

Hery. 2016. *Financial ratio for bussiness*. Jakarta: PT.Grasindo.

Infantri, Riski Dian, Suwitho. 2015. Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas Terhadap Struktur Modal Perusahaan Otomotif Yang Terdaftar Di BEI. Vol 4. No 7.

Kamaludin. 2011. *Manajemen Keuangan konsep dasar dan penerapannya.* Bandung: Mandar maju.

Khoir, Vasta Biqul, Siti Ragil Handayani, Zahro.Z.A. 2013. Pengaruh Earning Per Share, Return On Assets, Net Profit Margin, Debt To Assets Ratio Dan Long Term Debt To Equity Ratio Terhadap Harga Saham (Studi Pada Perusahaan Subsektor Perdagangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2012). Vol 5. No 1.

Mahapsari, Nunky Rizka. Taman Abdullah. 2013. " Pengaruh Profitabilitas, Struktur Aktiva, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Harga Saham Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Intervening Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia .Vol2. No 1

Riduwan dan Kuncoro. 2012*. Cara menggunakan dan memaknai Path Analysis*. Bandung: Alfabeta.

Safitri, Ufi Kanisari. 2016. Pengaruh Profitabilitas Dan Size Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2014).

Santy, Vita Ariesta Dyana, Triyonowati. 2017. Pengaruh ROA, ROE, Dan EPS Terhadap Harga Saham Pt. Garuda Indonesia Tbk. Vol 6, No 9,

Sari, Aprilia Kartika. 2016. Analisis Pengaruh Profitabilitas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Food And Beverages Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2011-2014. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Sudana, I. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktek*. Jakarta : Erlangga.

Sugiarto. 2009. *Struktur modal , struktur kepemilikan perusahaan, permasalahan keagenan dan informasi asimetri*. Yogyakarta: Graha ilmu.

PENGARUH RASIO KEUANGAN TERHADAP HARGA SAHAM PADA PERUSAHAAN INDUSTRI SEKTOR BARANG KONSUMSI DAN ANEKA INDUSTRI DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2013-2017

Claudia Russita Rochmat
Siti Nurlaela
Kartika Hendra
Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Batik Surakarta
Email: claudia.ruroc@gmail.com

Abstract: *The purpose of this study is to examine and analyze the effect of financial ratios such as earnings per share (EPS), return on equity (ROE), return on assets (ROA), and net profit margin (NPM) on stock prices in the consumer goods industry sector and various industries in Indonesia for the period of 2013 to 2017. The sample in this study were 63 industrial companies in the consumer and multifarious goods industry in 2013 to 2017 which were selected by purposive sampling method. The analytical method used is multiple analysis using SPSS version 15.0. The results of this study indicate that EPS variables partially have a positive and significant effect on stock prices, while other variables have no effect.*

Keywords: *Earning per share (EPS), Return on equity (ROE), Return on assets (ROA), and Net profit margin (NPM), Share prices.*

PENDAHULUAN

Masyarakat luas pada umumnya mengukur keberhasilan perusahaan berdasarkan pada kemampuan perusahaan yang dilihat dari laporan keuangan dan kinerja perusahaan. Informasi keuangan yang diperoleh dari laporan keuangan berupa posisi keuangan perusahaan, kinerja keungan, aliran kas, dan informasi lain yang berkaitan dengan laporan keuangan. Laba perusahaan diharapkan mengalami peningkatan setiap tahunnya untuk menunjang keberlangsungan usaha perusahaan. Salah satu faktor yang mempengaruhi pertumbuhan laba adalah rasio keuangan (Lev & Thiagarajan, 1993).

(Menaje, 2012) menyimpulkan bahwa: "EPS has a strong positive impact on share price, we could assume that for every percentage change in EPS, there would be an average increase in share price by about 1.431%. As for ROA, for every percentage increase of the said variable, share price would decrease by an average of 0.178%. Return on Assets (ROA) is negatively correlated with share price."

Senada dengan penelitian yang dilakukan (Menike & Prabath, 2014) "that Firms with strong EPS will enjoy upwards pressure on the prices, which is the similar finding of the positive relationship between

the stock price and the EPS in the CSE" Sementara itu hasil penelitian dari (Supriadi & Arifin, 2013) membuktikan bahwa earning per share tidak berpengaruh terhadap harga saham.

Penelitian yang dilakukan (Thim, Choong, & Binti Asri, 2012), (Priambada, 2017), (Watung & Ilat, 2016) membuktikan bahwa return on assets berpengaruh signifikan terhadap harga saham sedangkan menurut (Menaje, 2012), (Anastasia et al, 2003) membutktikan bahwa return on assets tidak berpengaruh terhadap harga saham.

Penelitian yang dilakukan (Dadrasmoghadam & Reza A, 2015) menyatakan "the profitability (return on equity) and a significant positive correlation with the stock price exchange industry is dependent on the agricultural sector". Hasil penelitian menghasilkan return on equity berpengaruh positif dan signifikan terhadap harga saham. Sama dengan hasil penelitian dari (Thim, Choong, & Binti Asri, 2012), (Priambada, 2017). Sedangkan menurut penelitian lain membuktikan bahwa return on equity tidak berpengaruh terhadap harga saham (Anastasia et al, 2003).

Penelitian yang dilakukan (Anastasia et al, 2003), (Watung et al, 2016) (Djamaluddin, Resiana, & Djumarno, 2018) membuktikan bahwa net profit margin memiliki pengaruh positif dan signifikan sedangkan menurut (Thim, Choong, & Binti Asri, 2012) membuktikan bahwa net profit margin berpengaruh negatif dan signifikan terhadap harga saham.

Dari uraian diatas terdapat perbedaan hasil penelitian terdahulu, maka dari itu peneliti tertarik judul "Pengaruh Rasio Keuanganterhadap Harga Saham pada Perusahaan Industri Sektor Barang Konsumis dan Aneka Industri di Bursa Efek Indonesia Tahun2013-2017".

KAJIAN PUSTAKA

Kineja Keuangan

Pada umumnya kinerja sebuah perusahaan akan berpengaruh pada harga saham perusahaan tersebut. Semakin baik kinerja suatu perusahaan maka semakin tinggi laba usaha yang akan diperoleh dan pemegang saham turut menikmati keuntungan dari penghasilan perusahaan, sehingga banyak investor yang ingin memiliki saham perusahaan tersebut dan harga saham akan naik (Suharno, 2016)

Analisis Rasio Keuangan

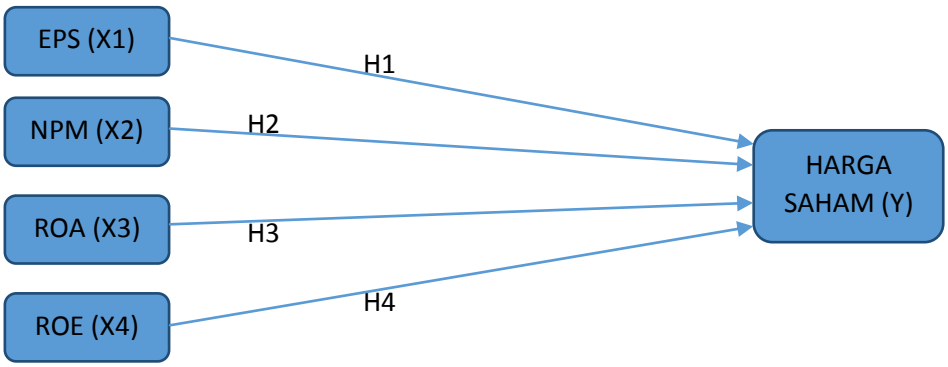
Rasio keuangan merupakan alat analisis perusahaan untuk menilai kinerja suatu perusahaan berdasarkan perbandingan data

perusahaan. Hasil analisis rasio keuangan bermanfaat bagi berbagai pihak, yaitu: pemilik perusahaan, manajemen, investor, dan kreditur sebagai pertimbangan untuk mengambil keputusan . Semakin tinggi laba yang dihasilkan peusahaan menunjukan kinerja perusahaan yang efektif dan efisien mendatang (Aryanto, Titisari, & Nurlaela, 2018).

Harga Saham

Harga saham merupakan salah satu indikator keberhasilan pengelolaan perusahaan. Harga saham yang cukup tinggi akan memberikan keuntungan, yaitu berupa capital gain dan citra yang lebih baik bagi perusahaan sehingga memudahkan bagi manajemen untuk mendapatkan dana dari luar perusahaan. Harga saham merupakan harga yang dibentuk dari interaksi para penjual dan pembeli saham yang dilatarbelakangi oleh harapan terhadap keuntungan perusahaan (Susilawati, 2012).

Model Hipotesis



Hipotesis Penelitian

H1: Earnings per share (EPS) berpengaruh signifikan terhadap harga saham
H2: Net profit margin (NPM) berpengaruh signifikan terhadap harga saham.
H3: Return on Assets (ROA) berpengaruh signifikan terhadap harga saham.
H4: Return on Equity (ROE) berpengaruh signifikan terhadap harga saham.

METODE

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dari ICMD. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan industri sektor barang konsumsi dan aneka industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama tahun 2013 hingga tahun 2017 dengan jumlah 87 perusahaan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu metode *purpose sampling* didasarkan untuk memperoleh sampel yang mampu mewakili populasi, adapun telah diperoleh 63 perusahaan sebagai sampel penelitan. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 1. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EPS	251	-146.8193	4029.7783	164.762286	488.8639206
ROA	251	-.1369	.3002	.048232	.0633406
ROE	251	-.2278	.3882	.088818	.1102619
NPM	251	-.0892	.1972	.040523	.0535922
HG.SHM	251	51	83800	3197.85	9053.501
Valid N (listwise)	251				

Sumber: Output SPSS, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat didiskripsikan banyaknya data (N) adalah 251. Variabel independen EPS yang memiliki nilai minimum -146.8193, nilai maksimum sebesar 4029,7783 dengan rata-rata (mean) 164.762286 dan standart deviasi 126.71105. Variabel ROA memiliki nilai minimum -0.1369 nilai maksimum sebesar 0.3002 dengan rata-rata (mean) 0.048232 dan standart deviasi 0.0633406.Variabel ROE memiliki nilai minimum -0.2278 nilai maksimum sebesar 0.3882 dengan rata-rata (mean) 0.088818 dan standart deviasi 0.1102619. Variabel NPM memiliki nilai minimum -0.0892 nilai maksimum sebesar 0.1972 dengan rata-rata (mean) 0.040523 dan standart deviasi 0.0535922. Sedangkan variabel dependen Harga saham memiliki nilai minimu 51 nilai maksimum sebesar 83800 dengan rata-rata (mean) 3197.85 dan standart deviasi 9053.501.

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolonieritas

Tabel 2. Hasil Uji Multikolonieritas

Variabel	Tolerance	VIF
LN_EPS	.734	1.363
NPM	.270	3.709
ROE	.436	2.295
ROA	.230	4.342

Sumber: Output SPSS, 2018

Berdasarkan pada hasil uji Multikolonieritas diketahui bahwa nilai VIF dari msing-masing variabel independen masih lebih kecil dari 10, sehingga dalam penelitian ini tidak terjadi multikolinearitas antar variabel independen. Selain itu nilai tolerance setiap variabel > 0.01 maka dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi tidak terjadi gejala multikolinearitas.

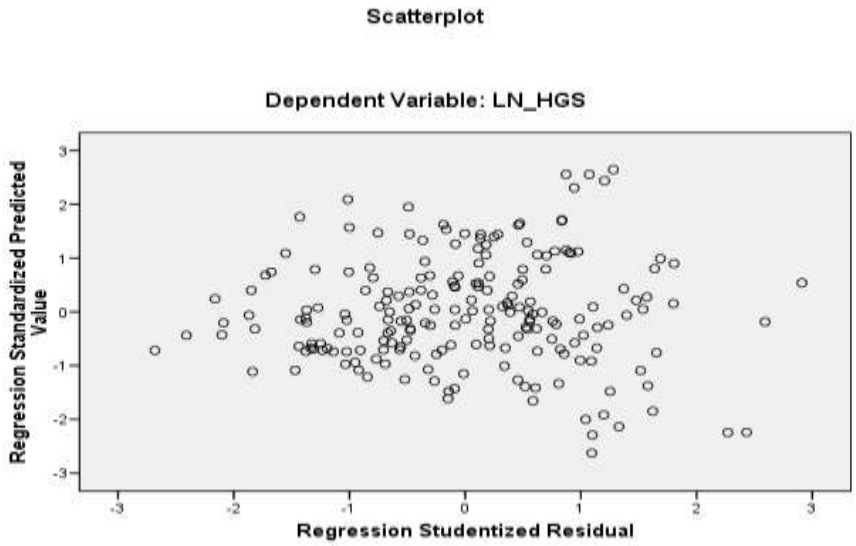
Uji Autokorelasi

Tabel 3. Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.864(a)	.746	.741	.7658916	1.851

Sumber: Output SPSS, 2018

Dari tabel dapat dilihat diperoleh nilai D-W sebesar 1,851. Nilai ini akan dibandingkan dengan nilai tabel D-W dengan menggunakan nilai signifikansi 5% dengan n=251 k=4 diperoleh dL=1,7279, dU=1,8094. Sehingga persamaannya menjadi 1,8094≤1.851≤2,1906, maka dapat disimpulkan bahwa gejala autokorelasi tidak terjadi



Uji Heteroskedastisitas

Gambar 1. Hasil uji Heteroskedastisitas

Dari grafik *scatterplots* dapat diketahui bahwa Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas, sehinggan uji heteroskedastisitas terpenuhi.

Uji Normalitas

Tabel 4 Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		LN_HGS	LN_EPS	NPM	ROE	ROA
N		251	251	251	251	251
Normal Parameters	Mean	6.726924	3.967705	.040523	.088818	.048232
	Std. Deviation	1.5308988	1.6150964	.053592 2	.110261 9	.063340 6
Most Extreme	Absolute	.073	.060	.072	.055	.069

Differences						
	Positive	.073	.060	.072	.055	.069
	Negative	-.043	-.051	-.045	-.055	-.052
Kolmogorov-Smirnov Z		1.154	.863	1.139	.874	1.087
Asymp. Sig. (2-tailed)		.139	.446	.149	.430	.188

Sumber: Output SPSS, 2018

Dapat diketahui bahwa nilai Asymp. Sig (2-tailed) masing-masing variabel independen dan variabel dependen lebih besar dari tingkat signifikansi yang digunakan yaitu sebesar 5%. Jadi signifikansi kedua uji tersebut >0,05, maka dapat disimpulkan bahwa tidak dapat menolak H0 atau data residual berdistribusi normal.

AnalisisRegresi Linier Berganda

Hasil penelitian ini menggunakan program SPSS vs.15.0. Adapun hasil ujiannya adalah sebagai beikut:

Tabel 5 Hasil AnalisiRegresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.736	.143			
	LN_EPS	.790	.039	.849	.734	1.363
	NPM	3.528	2.353	.103	.270	3.709
	ROE	.615	.871	.038	.436	2.295
	ROA	-3.110	2.032	-.114	.230	4.342

Sumber: Output SPSS, 2018

Uji Kelayakan Model (Uji F)

Tabel 6 Hasil Uji Kelayakan Model (Uji F)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	344.248	4	86.062	146.716	.000(a)
	Residual	117.318	200	.587		
	Total	461.566	204			

Sumber: Output SPSS, 2018

Dari tabel diketahui bahwa nilai sig. yang di dapatkan pada uji F adalah 0,000 < dari tingkat signifikansi yang digunakan, maka dapat disimpulkan bahwa model memenuhi kelayakan

Uji Hipotesis (Uji t)

Tabel 7 Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.736	.143		26.140	.000		
	LN_EPS	.790	.039	.849	20.388	.000	.734	1.363
	NPM	3.528	2.353	.103	1.499	.135	.270	3.709
	ROE	.615	.871	.038	.707	.481	.436	2.295
	ROA	-3.110	2.032	-.114	-1.530	.128	.230	4.342

Sumber: Output SPSS, 2018

Dari tabel diketahui bahwa variabel EPS memiliki nilai sig. sebesar 0,000 < dari tingkat signifikansi yang digunakan yaitu 5% maka HA diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa EPS secara parsial berpengaruh signifikan terhadap harga saham. variabel NPM memiliki nilai sig. sebesar 0,135 < 5% maka HA ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa NPM secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham. Sama halnya dengan NPM, variabel ROA dan ROE yang memiliki nilai sig. masing-masing 0,128 dan 0,481dimana nilai sig. keduanya < dari 5% maka HA ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa ROA secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham.

Analisis koefisiendeterminasi (R^2)

Tabel 8 Hasil Ujikoefisiendeterminasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.864(a)	.746	.741	.7658916	1.851

Sumber: Output SPSS, 2018

Dari tabel tersebut diketahuibahwanilai adjusted R2 sebesar 0,741 atau 74,1% halinimenandakanbahwavariasivariabelindependenmampumenjelaskanvariasidarivariabeldependensebesar 74,1%, dansisanyasebesar 25,9% dijelaskanolehvariabel lain yang tidakdigunakandalampenelitianini.

KESIMPULAN

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis pengaruh Rasio keuangan terhadap harga saham pada perusahaan Industri Sektor Barang Konsumsi dan Aneka Industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017. Dengan sampel data 63 perusahaan melalui uji analisis regresi linier berganda.

Berdasarkan hasil pengujian signifikansi, hipotesis 1 menyatakan secara parsial EPS berpengauh signifikan terhadap harga saham, hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Watung et al (2016), Thim et al (2012), Penelitian Priambada (2017), Menike dan Prabath (2014). Hipotesis 2 menyatakan bahwa NPM tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham didukung oleh bukti empiris (Thim, Choong, & Binti Asri, 2012). Hipotesis 3 menyatakan bahwa variabel ROA tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham didukung oleh bukti empiris Supriyadi dan Arifin (2013), danAl Qaisi *et al* (2016). Hipotesis 4 yang diajukan dalam penelitian ini menyatakan bahwa variabel ROE tidakberpengaruh signifikan terhadap harga saham didukung dengan bukti empiris Al Qaisi *et al* (2016) dan (Anastasia et al, 2003). Berdasarkan pada hasil uji statistik, variabel independen dalam penelitian ini memberikan sumbangan positif terhadap variabel dependen sebesar 74,1%, dan sisanya sebesar 25,9% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini.

UCAPAN TERIMAKASIH

Dra. Siti Nurlaela, SE., M.Si., Ak., CA dan Kartika Hendra Ts.,SE,MSi,Akt,CA,CSRA Selaku dosen pembimbing yang dengan sabar mengarahkan, membimbing, memberikan motivasi, dan ilmunya serta seluruh staff Universitas Islam Batik sehingga jurnal ini dapat terselesaikan.

DAFTAR PUSTAKA

Al Qaisi, Q., Fouzan, Tahtomoumi, Al, Q., & Mustafa. (2016). Factors Affecting the Market Stock Price-The Case of the Insurance Companies Listed in Amman Stock Exchange. International Journal of Business and Social Science,Vol. 7, 10; October 2016.

Anastasia et al. (2003). Analisis Faktor Fundamental dan Risiko Sitematik terhadap. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 5(2).

Dadrasmoghadam, A., & Reza A, S. M. (2015). Relationship between Financial Ratios in the Stock Prices of Agriculture-Related Companies Accepted On the Stock Exchange for Iran. Research Journal of Fisheries and Hydrobiology, 10(9), 586-591.

Djamaluddin, S., Resiana, J., & Djumarno. (2018). Analysis the Effect of Npm, Der and Per On Return Share of Listed Company in Jakarta Islamic Index (Jii) Period 2011 -2015. International Journal of Business and Management Invention (IJBMI), 7(2), 58-66.

Lev, & Thiagarajan, S. R. (1993). Fundamental Information Analysis. Journal of Accounting Research (Autumn), 190-1215.

Menaje, P. M. (2012). Impact of Selected Financial Variables on Share Price of Publicly Listed Firms in the Philippines. American Internasional Journal of Contemporary Research, 2, 9.

Menike, & Prabath, U. S. (2014). The Impact of Accounting Variables on Stock Price: Evidence from the Colombo Stock Exchange, Sri Lanka. Internasional Journal of Business and Management, 9, 5.

Priambada, G. W. (2017). Analalisis Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Harga Saham Perusahaan Sektor Teknologi di NASDAQ Periode 2014-2016. Yogyakarta: STIE YKPN.

Supriadi, Y., & Arifin, M. (2013). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Harga Saham. Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan, 1, 48-60.

Thim, C. K., Choong, Y. V., & Binti Asri, N. Q. (2012). Stock Performance of the Property Sector in Malaysia. Journal of Modern Accounting, 8(2), 241-246.

Watung, R. W., & Ilat, V. (2016, 2 Juni). Pengaruh Return On Assets (ROA), Net Profit Margin (NPM), dan Earning Per Share (EPS) terhadap Harga Saham pada Perusahaan Perbankan di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015. EMBA, 4(2), 518-529.

HUBUNGAN HARGA SAHAM, VOLUME PERDAGANGAN, INFLASI DAN INDEKS HARGA SAHAM GABUNGAN PADA PERUSAHAAN SUBSEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN DI BEI

Siti Nur Choiriyah
Indah Yuliana
Fakultas ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
e_mail:sitinurchoiriyah01@gmail.com
indahoty@manajemen.uin-malang.ac.id

Abstrak: Mekanisme perdagangan dan transaksi saham yang dilakukan oleh investor sering kali tidak bisa terlepas dari informasi mengenai kondisi pasar. Peningkatan dan penurunan harga saham terjadi sesuai dengan informasi yang diterima di pasar modal.Penelitian ini bertujuan (1) untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga saham dan volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan (2) Untuk mengetahui dan menganalisis inflasi memoderasi pengaruh harga saham dan volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI tahun 2012-2016. Populasi penelitian berjumlah 20 dengan sampel sebanyak 11 perusahaan. Analisis data diolah dengan teknik analisis regresi linier berganda dan *Moderate Regression Analysis.* Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) harga saham dan volume perdagangan berpengaruh signifikan terhadap indeks harga saham gabungan. Harga saham berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap indeks harga saham gabungan, sedangkan volume perdagangan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap indeks harga saham gabungan(2) Inflasi tidak memoderasi pengaruh harga saham terhadap indeks harga saham gabungan, serta inflasi memperkuat pengaruh volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan.

Kata kunci: *Harga saham, Volume perdagangan, inflasi, dan indeks harga saham gabungan di subsektor makanan dan minuman.*

PENDAHULUAN

Informasi yang lengkap, relevan, akurat dan tepat waktu sangat diperlukan oleh investor di pasar modal sebagai alat analisis untuk mengambil keputusan investasi. Informasi yang dipublikasikan sebagai suatu pengumuman akan memberikan sinyal bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi. Jika pengumuman tersebut mengandung nilai positif, maka diharapkan pasar akan bereaksi pada waktu pengumuman tersebut diterima oleh pasar (Jogiyanto, 2015: 570-571).

Signalling theory menekankan kepada pentingnya informasi yang dikeluarkan oleh perusahaan terhadap keputusan investasi pihak di luar perusahaan. Sinyal tersebut merupakan petunjuk bagi investor tentang bagaimana prospek perusahaan. Informasi mengenai catatan atau gambaran, baik untuk keadaan masa lalu, saat ini maupun masa yang akan datang bagi kelangsungan hidup perusahaan dan bagaimana efeknya pada perusahaan. *Signalling theory* menyatakan pengeluaran investasi memberikan sinyal positif pertumbuhan perusahaan dimasa yang akan datang,

sehingga meningkatkan harga saham sebagai indikator nilai perusahaan (Hasnawati, 2005).

Pergerakan harga saham dan volume transaksi perdagangan saham akan membentuk suatu pola harga maupun volume transaksi tertentu. Para pelaku bursa setelah mengetahui pola harga dan volume transaksi tersebut selanjutnya akan bereaksi dengan membeli atau menjual saham tertentu yang telah diamati sebelumnya (Sudiyatno, 2010). Kenaikan harga saham mengakibatkan munculnya sinyal kenaikan indeks harga saham gabungan (Susanto & Sabandi, 2010: 149-152). Perubahan indeks harga saham gabungan ini disebabkan adanya transaksi saham dan kejadian-kejadian yang ada dalam perdagangan saham (Martalena & Malinda, 2011: 101-102). Adanya kegiatan jual beli saham menyebabkan perubahan yang signifikan terhadap harga saham. Sehingga harga saham menjadi naik dan berdampak pada kenaikan indeks harga saham gabungan.

Beberapa peneliti menguji pengaruh langsung harga saham terhadap indeks harga saham gabungan yaitu Faritzal & Wiludjeng (2003); Suhartanto & Sari (2009); Nafisah (2016). Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa harga saham berpengaruh positif terhadap indeks harga saham gabungan.

Pergerakan volume perdagangan yang meningkat akan menyebabkan pergerakan indeks harga saham gabungan meningkat (Husnan, 2009:341). Beberapa peneliti melakukan pengujian pengaruh secara langsung volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan (Murwaningsari,2008; Mutakif & Nurwulandari,2012; Triani,2013; Kusumaningsih, 2015; Gulo dkk, 2017). Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa volume perdagangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap indeks harga saham gabungan.

Menurut (Fahmi & Hadi, 2011: 23) inflasi memberikan dampak negatif terhadap indeks harga saham gabungan. Hubungan pengaruh inflasi terhadap indeks harga saham gabungan pernah diteliti oleh Amin (2012); Kewal (2012); Kumar & Puja (2012); Hismendi dkk., (2013); Ilham (2013); Mardiyati & Rosalina (2013); Talla (2013); Kusumaningsih (2015); Asih & Akbar (2016); Manurung (2016); serta Nafisah (2016).

Informasi mengenai pergerakan volume perdagangan di pasar dapat direspon sebagai suatu informasi yang bernilai baik (*good news*) dan informasi yang bernilai

buruk (*bad news*) oleh investor. Adanya respon terhadap informasi yang bernilai baik akan menyebabkan tingkat permintaan saham meningkat dan tingkat penawaran saham menurun, sehingga volume perdagangan meningkat. Sedangkan adanya respon terhadap informasi yang bernilai buruk akan menyebabkan tingkat permintaan sahammenurun dan tingkat penawaran meningkat, sehingga volume perdagangan menurun (Samsul, 2015: 269). Pergerakan volume perdagangan yang meningkat akan menyebabkan pergerakan indeks harga saham gabungan meningkat (Husnan, 2009:341).

Penelitian ini menguji pengaruh langsung harga saham, volume perdagangan dan inflasi terhadap indeks harga saham, serta melakukan pengujuan dan analisis variabel inflasi sebagai variabel moderasi antara pengaruh harga saham dan volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan. Tujuan penelitian ini adalah Penelitian ini bertujuan (1) untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga saham dan volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan (2) Untuk mengetahui dan menganalisis inflasi memoderasi pengaruh harga saham dan volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan.

KAJIAN PUSTAKA

1. *Signaling theory*

Teori Persinyalan *(Signalling Theory)* pertama kali dikembangkan oleh Ross (1977). *Signalling theory* menjelaskan bahwa laporan keuangan yang baik merupakan sinyal atau tanda bahwa perusahaan juga telah beroperasi dengan baik. Manajer berkewajiban memberikan sinyal mengenai kondisi perusahaan kepada pemilik sebagai wujud dari tanggung jawab atas pengelolaan perusahaan. Teori sinyal menjelaskan mengapa perusahaan mempunyai dorongan untuk memberikan informasi laporan keuangan kepada pihak eksternal. Dorongan perusahaan untuk memberikan informasi adalah karena terdapat asimetri informasi antara perusahaan dan pihak luar karena perusahaan mengetahui lebih banyak mengenai perusahaan dan prospek yang akan datang daripada pihak luar (khususnya investor dan kreditur). *Signalling theory* menyatakan pengeluaran investasi memberikan sinyal positif pertumbuhan perusahaan dimasa yang akan datang, sehingga meningkatkan harga saham sebagai indikator nilai perusahaan (Hasnawati, 2005).

Signalling theory menekankan kepada pentingnya informasi yang dikeluarkan

oleh perusahaan terhadap keputusan investasi pihak di luar perusahaan. Sinyal merupakan suatu tindakan yang diambil perusahaan sebagai petunjuk bagi investor tentang bagaimana prospek perusahaan. Informasi mengenai catatan atau gambaran, baik untuk keadaan masa lalu, saat ini maupun masa yang akan datang bagi kelangsungan hidup perusahaan dan bagaimana efeknya pada perusahaan.

Informasi yang lengkap, relevan, akurat dan tepat waktu sangat diperlukan oleh investor di pasar modal sebagai alat analisis untuk mengambil keputusan investasi. Informasi yang dipublikasikan sebagai suatu pengumuman akan memberikan sinyal bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi. Jika pengumuman tersebut mengandung nilai positif, maka diharapkan pasar akan bereaksi pada waktu pengumuman tersebut diterima oleh pasar (Jogiyanto, 2015: 570-571).

2. Indeks Harga Saham Gabungan

Indeks harga saham gabungan merupakan indeks gabungan dari seluruh saham yang tercatat di bursa efek. Perubahan harga saham individu di pasar terjadi karena faktor permintaan dan penawaran. Terdapat beberapa variabel yang mempengaruhi tingkat permintaan dan penawarannya, baik yang rasional maupun irrasional. Pengaruh yang rasional meliputi kinerja perusahaan, tingkat bunga, tingkat inflasi, tingkat pertumbuhan, kurs valuta sing, atau indeks harga saham dari negara lain. Pengaruh yang irrasional mencakup rumor di pasar, mengikuti mimpi, bisikan teman, atau permainan harga. Pada umumnya, kenaikan atau penurunan harga dapat terjadi secara bersamaan. Oleh karena itu, investor harus berhati-hati terhadap harga saham yang terlalu cepat naik atau terlalu cepat turun (Samsul, 2015: 185). Pada prinsipnya, perhitungan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) tidak berbeda dengan perhitungan indeks harga saham individual. Hanya saja dalam perhitungan IHSG, kita harus menjumlahkan seluruh harga saham yang ada *(listing)*. Rumus untuk menghitung IHSG (Widoatmojo, 2009: 87-88), yaitu:

$$\text{IHSG} = \frac{\text{Total harga saham semua pada waktu yang berlaku}}{\text{Total harga saham semua pada waktu dasar}} X\ 100\ \%$$

3. Efisiensi Pasar

Eugene Fama (1965) *dalam* Samsul (2015: 270-271) membagi efisiensi pasar dalam tiga tingkatan, yaitu:

a. *The weak efficient market hypothesis*

   Efisiensi pasar dikatakan lemah (*weak-form)* karena dalam proses pengambilan keputusan jual beli saham investor menggunakan data harga dan volume masa lalu. Berdasarkan harga dan volume masa lalu itu berbagai model analisis teknis digunakan untuk menentukan arah harga saham akan naik, maka seorang investor sebaiknya memutuskan untuk membeli. Apabila arah harga saham turun, maka seorang investor sebaiknya memutuskan untuk menjual.

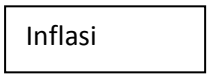
b. *The semistrong efficient market hypothesis*

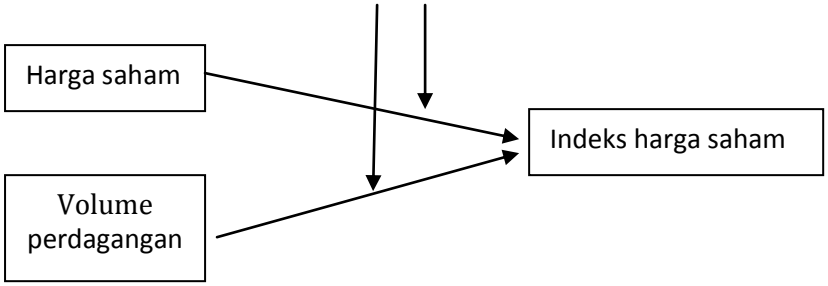
   Efisiensi pasar dikatakan setengah kuat (*semistrong-form)* karena dalam proses pengambilan keputusan jual beli saham investor menggunakan data harga masa lalu, volume masa lalu, dan semua informasi yang dipublikasikan seperti laporan keuangan, laporan tahunan, pengumuman Bursa, informasi keuangan internasional, peraturan perundangan pemerintah, peristiwa politik, peristiwa hukum, peristiwa sosial, dan lain sebagainya yang dapat mempengaruhi perekonomian nasional. Ini berarti investor menggunakan gabungan dua analisis yakni analisis teknis dan analisis fundamental dalam proses menghitung nilai saham, yang akan dijadikan sebagai pedoman dalam mekanisme tawaran harga beli dan mekanisme tawaran harga jual.

c. *The Strong Efficient Market Hypothesis*

   Efisiensi pasar dikatakan kuat (*Strong-form)* karena investor menggunakan data yang lebih lengkap yaitu, harga masa lalu, volume masa lalu, informasi yang dipublikasikan, dan informasi privat yang tidak dipublikasikan secara umum. Contoh informasi privat adalah hasil riset yang diterbitkan sendiri oleh unit kerja riset yang ada dalam perusahaan atau dibeli dari lembaga riset lainnya. Perhitungan harga estimasi dengan menggunakan informasi yang lebih lengkap ini diharapkan akan menghasilkan keputusan jual-beli saham yang lebih tepat dan *return* yang lebih tinggi. Peningkatan *return* akan terjadi saat kebijakan portofolio ataupun keputusan jual beli saham yang didasarkan pada hasil riset tepat pada sasaran.

Model Hipotesis





Hipotesis Penelitian

H1= Ada pengaruh harga saham terhadap indeks harga saham gabungan di subsektor makanan dan minuman
H2= Ada pengaruh volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan di subsektor makanan dan minuman
H3 = Ada pengaruh harga saham dan volume perdagangan terhadap indeks harga saham subsektor makanan dan minuman
H4 = Variabel inflasi memoderasi pengaruh harga saham terhadap indeks harga saham gabungan di subsektor makanan dan minuman
H5 = Variabel inflasi memoderasi pengaruh volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan di subsektor makanan dan minuman

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan yang tergabung di subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Sampel penelitian diambil secara purposive sampling dengan kriteria sebagai berikut (1) tidak melakukan *delisting, stock split,* (2) memiliki laporan keuangan lengkap selama tahun 2012-2016. Dari kriteria diatas terdapat 11 perusahaan yang dijadikan sampel. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Analisis data dengan menggunakan analisis regresi berganda dan *moderate regression analysis*.

HASIL

1. Pengaruh harga saham terhadap indeks harga saham gabungan di subsektor makanan dan minuman

Tabel 1
Uji Koofisien Determinasi
Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.765[a]	.586	.561	125.72913

a. Predictors: (Constant), Harga Saham, Volume Perdagangan, inflasi
b. Dependent Variable: IHSG Subsektor Makanan dan Minuman

Dilihat dari tabel 1 di atas didapat nilai *Adjusted R Square* (koofisien determinasi) menunjukkan nilai sebesar 0,561 artinya bahwa kemampuan menjelaskan variabel independent (variabel bebas) terhadap variabel dependent (variabel terikat) sebesar 56,1 persen sedangkan sisanya 43,9 persen dijelaskan oleh variabel lain di luar 2 variabel independent yang dimasukkan dalam model.

Tabel 2
Hasil Uji T (T-test)
Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3171.751	112.299		28.244	.000
	Harga Saham	.049	.022	.288	2.278	.027
	Volume Perdagangan	-193.924	56.410	-.435	-3.438	.001

a. Dependent Variable: IHSG Subsektor Makanan dan Minuman

Berdasarkan tabel 2 di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa:

a. Variabel harga saham, berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap indeks harga saham gabungan subsektor makanan dan minuman. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai t hitung (2,278) > t tabel (2,0067), signifikannya kurang dari 0,05 dan betanya positif. Sehingga H1 pada penelitian ini di terima.
b. Variabel volume perdagangan, berpengaruh secara signifikan dan negatif terhadap indeks harga saham gabungan subsektor makanan dan minuman. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai t hitung (-3,438) < t tabel (2,0067), signifikannya kurang dari 0,05 dan betanya negatif, Sehingga H2 pada penelitian ini di terima.

Tabel 3
Hasil Uji Simultan

ANOVA[a]

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.

1	Regression	3424988.010	2	1712494.005	7.057	.002[b]
	Residual	12618201.145	52	242657.714		
	Total	16043189.155	54			

a. Dependent Variable: IHSG subsektor makanan dan minuman
b. Predictors: (Constant), Harga Saham, Volume Perdagangan

Berdasarkan hasil uji simultan di atas (tabel 3) menunjukkan bahwa nilai signifikasinya lebih kecil dari 0,05 yaitu sebesar 0,002 sedangkan f hitung sebesar 7,057 > f tabel 2,78. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa harga saham dan volume perdagangan berpengaruh secara simultan terhadap indeks harga saham gabungan subsektor makanan dan minuman, maka H3 dari penelitian ini di terima.

Uji Moderasi

Pengaruh Harga Saham terhadap Indeks Harga Saham Gabungan di Subsektor Makanan dan Minuman dengan Inflasi sebagai Variabel Moderasi

Di bawah ini merupakan tabel uji moderasi pengaruh harga saham terhadap indeks harga saham gabungan di subsektor makanan dan minuman dengan inflasi sebagai variabel moderasi yaitu sebagai berikut:

Tabel 4
Hasil Uji Moderasi Variabel Harga Saham
Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2537.051	263.572		9.626	.000
	Harga Saham	.073	.057	.428	1.282	.206
	Inflasi	79.648	43.637	.355	1.825	.074
	moderasi1	-.007	.009	-.304	-.826	.413

a. Dependent Variable: IHSG Subsektor Makanan dan Minuman

Dari hasil output SPSS di atas menunjukkan bahwa signifikasinya lebih dari 0,05. Sehingga inflasi (variabel moderasi) tidak berinteraksi dengan indeks harga saham gabungan (IHSG) subsektor makanan dan minuman (variabel dependen) maka variabel inflasi tersebut termasuk variabel moderasi potensial *(homologizer moderation).* Hal ini menunjukkan bahwa variabel inflasi tidak berpotensial menjadi variabel moderasi yang mempengaruhi kekuatan hubungan antara variabel prediktor dan tergantung. Maka H4 ditolak.

Pengaruh Volume Perdagangan terhadap Indeks Harga Saham Gabungan di Subsektor Makanan dan Minuman dengan Inflasi sebagai Variabel Moderasi

Di bawah ini merupakan tabel uji moderasi pengaruh volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan di subsektor makanan dan minuman dengan inflasi sebagai variabel moderasi yaitu sebagai berikut:

Tabel 5
Hasil Uji Moderasi Variabel Volume Perdagangan
Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3380.758	224.451		15.062	.000
	Volume Perdagangan	-572.661	147.735	-1.284	-3.876	.000
	Inflasi	-9.755	38.297	-.043	-.255	.800
	moderasi2	66.057	23.545	1.037	2.806	.007

a. Dependent Variable: IHSG

Dari hasil output spss di atas dapat di lihat bahwa variabel moderasi murni berinteraksi dengan variabel prediktor tanpa menjadi variabel prediktor. Maka H5 diterima.

Pembahasan

Pengaruh Harga Saham terhadap Indeks Harga Saham Gabungan di Subsektor Makanan dan Minuman

Berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat diketahui bahwa harga saham terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap indeks harga saham gabungan subsektor makanan dan minuman. Hasil peneliti ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Faritzal & Wiludjeng (2003); Suhartanto & Sari (2009); Nafisah (2016) bahwa harga saham berpengaruh positif terhadap indeks harga saham gabungan. Kenaikan harga saham mengakibatkan munculnya sinyal kenaikan indeks harga saham gabungan (Susanto & Sabardi, 2010: 149-152). Adanya kegiatan jual beli saham menyebabkan perubahan yang signifikan terhadap harga saham. Sehingga harga saham menjadi naik dan berdampak pada kenaikan indeks harga saham gabungan. Perubahan indeks harga saham gabungan ini disebabkan adanya transaksi saham dan kejadian-kejadian yang ada dalam perdagangan saham (Martalena & Malinda, 2011:101-102). Adanya kegiatan jual beli saham

menyebabkan perubahan yang signifikan terhadap harga saham. Sehingga harga saham menjadi naik dan berdampak pada kenaikan indeks harga saham gabungan.

Pengaruh Volume Perdagangan terhadap Indeks harga saham gabungan di Subsektor Makanan dan Minuman

Berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat diketahui bahwa volume perdagangan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap indeks harga saham gabungan subsektor makanan dan minuman. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Taufik & Wahidahwati (2016) bahwa volume perdagangan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap indeks harga saham. Samsul (2015: 270) menjelaskan bahwa informasi mengenai kondisi yang terjadi di pasar, saat informasi itu bersifat *weak-form* (lemah) maka hal ini juga akan berdampak pada penurunan volume perdagangan. Saat volume perdagangan menurun inilah, kondisi permintaan saham yang terjadi di pasar modal menglami penurunan.

Penurunan volume perdagangan saham yang terjadi di subsektor makanan dan minuman disebabkan adanya krisis global yang mengarah pada tingkat kurs Indonesia terhadap dollar US Amerika serta terjadinya penyelundupan barang industri makanan dan minuman yang beredar di pasaran sehingga tingkat volume perdagangan di Indonesia mengalami penurunan (Media Industri No.05.2008). Namun adanya krisis global tersebut indeks harga saham gabungan mendapatkan efek yang positif, semakin banyak investasi di industri makanan dan minuman juga meningkat tajam, baik investasi lokal mau asing. Hal ini juga menjadi peningkatan pencapaian pertumbuhan industri makanan dan minuman, sehingga berdampak pada kenaikan indeks harga saham gabungan.

Pengaruh Harga Saham terhadap Indeks Harga Saham Gabungan di Subsektor Makanan dan Minuman dengan Inflasi sebagai Variabel Moderasi

Berdasarkan hasil analisis di atas menunjukkan bahwa inflasi tidak berpotensial untuk menjadi variabel moderasi yang mempengaruhi kekuatan hubungan antara variabel harga saham dan indeks harga saham gabungan . Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Amin (2012), Hismendi dkk., (2013); Ilham (2013) bahwa inflasi tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap indeks harga saham gabungan. Faktor tingkat inflasi tidak secara langsung menjadi pertimbangan bagi investor dalam

mengambil keputusan investasi. Investor masih lebih cenderung menunggu dan mengamati faktor lainnya (tingkat suku bunga SBI, nilai kurs USD/Rp, dan lainnya) secara agregat atau simultan (bersama-sama), baru kemudian investor mengambil keputusan terkait investasi saham di BEI.

Pengaruh Volume Perdagangan terhadap Indeks Harga Saham Gabungan di subsektor Makanan dan Minuman dengan Inflasi Sebagai Variabel Moderasi

Berdasarkan hasil analisis di atas menunjukkan bahwa inflasi yang memoderasi hubungan antara pegaruh volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan. Penurunan volume perdagangan ini akibat informasi yang berada di pasar di respon sebagai informasi yang negatif (A'yyun, 2016), penurunan didukung faktor ekonomi makro yaitu inflasi mengakibatkan penurunan terhadap indeks harga saham (Boediono, 2014:162). Akibat kenaikan harga yang tinggi tersebut, tingkat kemampuan individu maupun golongan semakin menunjukkan kondisi menurun dalam upaya pemenuhan kebutuhan, sehingga alokasi uang dalam kebutuhan investasi menurun dan tingkat volume perdagangan mengalami lamban pertumbuhan. Inflasi memperkuat pengaruh volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan subsektor makanan dan minuman. Inflasi yang semakin naik akan mengakibatkan harga saham akan semakin turun. Sebab pada saat kondisi terjadinya inflasi, masyarakat secara keseluruhan enggan mempercayai nilai mata uang yang dimilikinya sehingga memunculkan sikap enggan untuk memegang uang kas dan keinginan untuk membelanjakan uang senilai kas yang dimilikinya akan semakin luas.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa harga saham dan volume perdagangan berpengaruh signifikan terhadap Indeks Harga saham gabungan. Pengaruh harga saham terhadap indeks harga saham menunjukkan arah yang positif sedangkan inflasi terhadap indeks harga saham gabungan menunjukkan arah yang negative. Harga saham dan volume perdagangan berpengaruh secara simultan terhadap indeks harga saham gabungan. Inflasi tidak potensial mempengaruhi kekuatan harga saham terhadap indeks harga saham gabungan

sedangkan inflasi memoderasi kekuatan volume perdagangan terhadap indeks harga saham gabungan di subsektor makanan dan minuman.

DAFTAR PUSTAKA

Arifin, A. (2007). *Membaca Saham Panduan Dasar Seni Berinvestasi.* Yogyakarta: Penerbit ANDI.

Asih, N. W. S. dan Akbar, M. (2016). Analisis Pengaruh Inflasi, Suku Bunga, Nilai Tukar (Kurs) dan Pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) Terhadap Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) Studi Kasus pada Perusahaan Properti yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi.* Volume 17 Nomor 1.

Aulia, N. (2015). Analisis Pengaruh Current Ratio, Debt to Equity Ratio, dan Price to Book Value terhadap Harga Saham pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI (2009-2013). *Laporan Akhir. Politeknik Negeri Sriwijaya.*

Barokatul. (2015). Analisis Pengaruh Volume Perdagangan Saham, Nilai Kurs Rupiah/Dollar, Tingkat Suku Bunga terhadap Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Periode 2014 –2015 *http://repository.umy.ac.id/handle*/123456789/5211.

Boediono. (2014). *Ekonomi Makro.* Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Brigham, E. F., dan Houston, J. F. (2010). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Edisi 11 Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.

Fahmi, I. dan Hadi, Y.L. (2011). *Teori Portofolio dan Analisis Investasi Teori dan Soal Jawab.* Bandung: CV. ALFABETA.

Fahmi, I. (2012). *Analisis Kinerja Keuangan Panduan bagi Akademisi, Manajer, dan Investor untuk Menilai dan Menganalisis Bisnis dari ASpek Keuangan.* Bandung: CV. ALFABETA.

Fahmi, I. (2013). *Rahasia Saham dan Obligasi Strategi Meraih Keuntungan Tak Terbatas dalam Bermain Saham dan Obligasi.* Bandung: CV. ALFABETA.

----------.(2015). *Manajemen Investasi Edisi 2 Teori dan Soal Jawab.* Jakarta: Salemba Empat.

Faritzal, A. dan Wiludjeng, S. (2003). Pengaruh Perubahan Harga Saham Berkapitalisasi Besar terhadap Pergerakan IHSG di Bursa Efek Jakarta. *Universitas Widyatama.*

Gulo, V.I.S., Subiyantoro, H., dan Tobing, W.R.L (2017). Analisis Pengaruh Variabel Makroekonomi dan Volume Perdagangan Saham terhadap Indeks Harga Saham Gabungan di Bursa Efek Indonesia: Pendekatan Dua Model Penelitian Pengaruh Gaya. Magister Manajemen Universitas Pancasila. *Jurnal EKSEKUTIF* Volume 14 No.1 Juni 2017.

Hismendi, Hamzah, A., & Musnadi, S. (2013). *A*nalisis Pengaruh Nilai Tukar, SBI, Inflasi, dan Pertumbuhan GDP terhadap Pergerakan Indeks Harga Saham Gbungan di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi Pascasarjana Univeritas Syiah Kuala.* Volume 1, No. 2, mei 2013. ISSN 2302-0172 pp.16-28.

Ilham, A. (2013). Analisis pengaruh variabel makro ekonomi terhadap Indeks Harga Saham Sektoral pada Bursa Efek Indonesia. *Universitas Gadjah Mada,* 2014.

Jogiyanto. (2015). *Teori Portofolio dan Analisis Investasi.* Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Kewal, S.S. (2012). Pengaruh Inflasi, Suku Bunga, Kurs, dan Pertumbuhan PDB terhadap Indeks Harga Saham Gabungan. *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Musi Palembang, Indonesia*..

Kumar, N.P. & Puja, P. (2012). The Impact of Macroeconomic Fundamentals on Stock Price revisited: An Evidence rom Indian Data. *MPRA (Munich Personal Repech Archive).* No. 38980, posted 23. May 2012 20:52 UTC.

Kusumaningsih, N. (2015). Pengaruh Variabel Makro Ekonomi dan Volume Perdagangan Saham terhadap Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2009-2014, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri, Yogyakarta.

Manurung, R. (2016). Pengaruh Inflasi, Suku Bunga dan Kurs terhadap Indeks Harga Saham Gabungan pada Bursa Efek Indonesia. Sekolah Tinggi Ilmu Komputer (STIKOM) Yos Sudarso Purwokerto. *Jurnal Ekonom,* Vol 19, No 4, Oktober 2016.

Mardiyati, U., & Rosalina, A. 2013. Analisis Pengaruh nilai tukar, tingkat suku bunga, inflasi terhadap indeks harga saham. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI)*│Vol. 4, No. 1, 2013.

Martalena., dan Malinda, M. (2011). *Pengantar Pasar Modal.* Yogyakarta: Penerbit ANDI.

Media Industri, No.05.2008. Industrialisasi Menuju Kehidupan yang Lebih Baik. *Departemen Perindustrian.*

Murwaningsari, E. (2008). Pengaruh Volume Perdagangan Saham, Deposito dan Kurs terhadap IHSG beserta Prediksi IHSG (Model GARCH dan ARIMA). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, Vol 23 No.2 Tahun 2008.*

Mutakif, F., & Nurwulandari, A. (2012). Pengaruh Volume Perdagangan Saham, Nilai Tukar dan Indeks Hang Seng terhadap Pergerakan Indeks Harga Saham Gabungan. *AUDI JURNAL Akuntansi dan Bisnis*. Vol 7 No. 2, Juli 2012.

Nafisah, K. (2016). Pengaruh Variabel Makro Ekonomi dan Perubahan Harga Saham Berkapitulasi Besar terhadap Indeks Harga Saham Gabungan di BEI periode 2010-2015. Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Novita, N. (2012). Pengaruh volume perdagangan, suku bunga, dan kurs terhadap indeks LQ45 beserta prediksi indeks LQ45. *Program Studi Magister Manajemen Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro Semarang.*

Samsul, M. (2015). *Pasar Modal dan Manajemen Portofolio.* Jakarta: Penerbit Erlangga.

Suhartanto, D., & Sari, A.R. (2009). Pengaruh Perubahan Harga Saham PT.Indosat, Tbk dan Inflasi terhadap IHSG. *Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi. Universitas Gunadarma.*

Sukirno, S. (2010). *Teori Pengantar Makro Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Sulaeman. (2015). Analisis Pengaruh Volume Perdagangan Saham, Frekuensi Perdagangan saham, Kurs Rupiah atas Dollar AS, Aksi jual-beli asing dan indeks Sektor Pertambangan Terhadap Indeks Harga Saham Gabungan. *Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma*.

Susanto, D.,& Sabardi, A. (2010). *Analisis Teknikal di Bursa Efek.*Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN: Yogyakarta.

Talla, J.T. (2013). Dampak variabel makroekonomi pada pasar saham Harga bursa saham Stockholm (OMXS30). *Jonkoping International Business school. Jonkoping University.*

Tandelilin, E. (2010). *Portofolio dan Investasi.* Yogyakarta: Kanisius.

Taufik, Ra., & Wahidahwati. (2016). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Indeks Harga Saham pada Perusahaan yang Terdaftar di Jakarta Islamic Index. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi :* Volume 5, Nomor 8, Agustus 2016. ISSN : 2460-0585.

Triani, L.F. (2013*).* Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perubahan Indeks Harga Saham di Jakarta Islamic Index Selama Tahun 2011. *Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka. Atribution-Noncommercial-NonDerivs.*

Widoatmodjo, S. (2009). *Pasar Modal Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
www.bi.go.id, diakses 12 September 2017.
www.bps.go.id, diakses 12 September 2017.
www.kemenperin.go.id, diakses 13 Oktober 2017.
www.pemeriksaanpajak.com, diakses 12 Desember 2017.
www.saham.ok, diakses 12 Desember 2017.
www.seputarforex.com, diakes 12 Desember 2017.
www.yahoofinance.com, diakses 12 September 2017.

PENGARUH *PROFITABILITAS* DAN STRUKTUR KEPEMILIKAN PADA NILAI PERUSAHAAN MELALUI KEBIJAKAN DIVIDEN

Ulfah Setia Iswara
Teguh Gunawan Setyabudi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya
Email: ulfahsetiaiswara@stiesia.ac.id

Abstract: *The company in Indonesia was established with the aim to earn profits and increase the value of the company. Therefore, the purpose of this study is to analyze the influence of profitability, ownership structure, and dividend policy on firm value. The research data from financial statement and annual report of companies classified in the consumer goods industry sector listed on the Indonesia Stock Exchange period 2011 to 2016. Data analysis was performed using path analysis. The results showed that variable profitability and dividend policy had a significant effect on firm value, while the ownership structure has no effect on firm value. The dividend policy variable is able to moderate the effect of profitability on firm value, but is unable to moderate the influence of the ownership structure on firm value.*

Keywords: *firm value, profitability, ownership structure, dividend policy*

PENDAHULUAN

Iklim persaingan usaha yang semakin meningkat menyebabkan perusahaan perlu untuk merencanakan serta mengambil keputusan-keputusan strategis yang dapat mendorong tercapainya tujuan perusahaan, baik itu tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Pengambilan keputusan yang menguntungkan bagi perusahaan membutuhkan pertimbangan-pertimbangan dari aspek keuangan dan non keuangan, serta harus didukung dengan suatu perencanaan yang yang matang tentang tindakan-tindakan guna mencapai tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal serta meningkatkan nilai perusahaan. Target laba yang diharapkan perusahaan menjadi salah satu unit pengukur menilai keberhasilan, oleh karenanya manajemen perusahaan harus membuat perencanaan, melakukan pengendalian, serta dalam pengambilan keputusan harus didukung dengan beberapa alternatif yang menguntungkan perusahaan. Nilai perusahaan biasanya menunjukkan seberapa besar perusahaan memberikan keuntungan bagi pemegang saham. Untuk mencapai peningkatan nilai perusahaan, salah

satu caranya dapat dilihat melalui nilai saham suatu perusahaan. Menurut Fama dan French (1998) bahwa nilai perusahaan dicerminkan dari harga saham perusahan yang beredar. Semakin tinggi harga saham, maka semakin tinggi pula nilai perusahaan, dan hal ini menunjukkan pemegang sahamnya semakin diuntungkan.

Pemegang saham sebagai pihak yang menanamkan investasi (prinsipal) pasti mengharapkan akan memperoleh tingkat pengembalian (*return*) atas investasi yang tinggi. Keuntungan berupa dividen secara tunai biasanya lebih disukai oleh para investor. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan dengan prospek perusahaan baik akan disukai oleh principal. Prospek perusahaan yang baik dapat ditunjukkan dengan kemampuan dalam menghasilkan laba dan kemampuan membagikan dividen secara rutin. Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba, dan hal ini berbanding lurus dengan kemampuan perusahaan membagikan dividen. Perusahaan dengan tingkat profit yang semakin meningkat, diharapkan mampu melakukan pembayaran dividen ke pemegang saham. Mahendra (2011) menyatakan bahwa profitabilitas dan kebijakan dividen memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil ini didukung oleh Hardiningsih (2009) yang menyatakan bahwa kebijakan dividen suatu perusahaan dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Adanya peningkatan dividen diharapkan mampu menurunkan *agency cost* yang terjadi akibat konflik antara agen dan prinsipal. Prinsipal mendelegasikan wewenang kepada agen untuk menjalankan perusahaan serta mengambil keputusan penting. Konflik keagenan dapat diminimumkan dengan cara *insider ownership* atau kepemilikan insider (Jensen dan Meckling, 1976), dimana manajerial diberikan hak untuk serta memiliki perusahaan. Ini akan berdampak pada perubahan struktur kepemilikan suatu perusahaan. Hubungan positif antara kepemilikan manajerial (struktur kepemilikan) dan nilai perusahaan ditunjukkan dalam penelitian Fuerst dan Kang (2000) serta Soliha dan Taswan (2002). Perusahaan dengan kepemilikan manajerial diharapkan mampu menambah produktivitas kinerja dan akan berdampak pada nilai perusahaan.

Berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan nilai perusahaan masih banyak ditemukan inkonsistensi hasil penelitian. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti tentang

pengaruh profitabilitas, struktur kepemilikan terhadap nilai perusahaan dengan kebijakan dividen sebagai variabel intervening. Penelitian dilakukan pada perusahaan yang tergabung dalam industri sektor barang konsumsi di Indonesia pada periode tahun 2011 sampai dengan tahun 2016. Industri barang konsumsi dipilih menjadi sampel dalam penelitian karena sektor industri barang konsumsi mengalami pertumbuhan paling signifikan dalam indeks sektoral, hal ini disebabkan karena semakin meningkatnya pola atau perilaku konsumtif masyarakat Indonesia. Sektor industri barang konsumsi terbagi dalam lima subsektor yakni makanan dan minuman, rokok, farmasi, kosmetik, dan peralatan rumah tangga. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh profitabilitas, struktur kepemilikan terhadap nilai perusahaan dengan kebijakan dividen sebagai variabel intervening.

KAJIAN PUSTAKA

Nilai perusahaan

Nilai perusahaan diciptakan oleh perusahaan melalui kegiatan perusahaan dari waktu ke waktu. Nilai perusahaan sering dikaitkan dengan harga saham. Suatu perusahaan dengan harga saham yang tinggi mencerminkan nilai perusahaan yang tinggi pula. Terdapat beberapa cara untuk mengukur nilai perusahaan, salah satunya adalah dengan menggunakan *Tobin's Q*. Rasio Q adalah rasio pasar terhadap nilai buku yang dihitung dari rasio harga pasar ekuitas perusahaan ditambah hutang dibagi dengan nilai aset perusahaan. Selain menggunakan *Tobin's Q*, dalam menilai *value of firm* dapat menggunakan metode PBV (*Price to Book Value*). Nilai perusahaan juga dapat diukur melalui seberapa tinggi nilai harga saham. Hal ini dilandasi pemikiran nilai perusahaan yang meningkat dapat meningkatkan kemakmuran dari pemegang saham dikarenakan semakin tingginya harga saham.

Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba (profit) dari aktivitas perusahaan yang terjadi selama suatu periode akuntansi (Brigham dan Gapenski, 2006). Investor pasti mengharapkan perolehan laba yang setinggi-tingginya. Laba yang tinggi menunjukkan *return* yang tinggi atas modal yang telah ditanamkan. *Return* dari

investasi yang ditanamkan dapat berupa *yield* maupun *capital gain*. Laba yang tinggi akan berdampak pada bertambahnya minat para calon investor untuk berinvestasi dan diwujudkan dengan semakin meningkatnya permintaan atas saham perusahaan yang beredar. Permintaan saham yang tinggi maka harga saham akan meningkat, dimana harga saham merupakan cerminan dari nilai perusahaan yang tinggi juga.

Struktur Kepemilikan

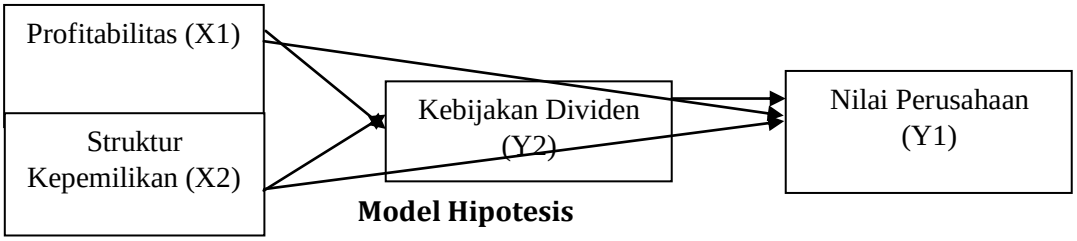
Struktur kepemilikan menunjukkan besar kecilnya presentase kepemilikan saham dibandingkan dengan keseluruhan saham yang beredar. Beberapa tipe kepemilikan yaitu: (a) Kepemilikan perusahaan yang sangat menyebar (*dispered ownership*); (b) Kepemilikan perusahaan yang terkosentrasi (*closely held*); dan (c) BUMN atau perusahaan milik pemerintah (Husnan, 2001). Struktur kepemilikan dibagi menjadi kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional. Kepemilikan manajerial menunjukkan saham yang dimiliki oleh pihak manajerial perusahaan yakni para manajer dan dewan direksi pada periode tahun tertentu. Arifin (2003) menyatakan bahwa perusahan dengan struktur kepemilikan keluarga memiliki kelebihan yaitu kecilnya konflik agensi antara agen dan prinsipal. *Agency cost* yang timbul akibat adanya konflik *agency* dapat menjadi semakin rendah. Rendahnya *agency cost* ini dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Kebijakan Dividen

Dividen merupakan bagian dari laba yang dibagikan kepada para investor. Sunariyah (2004) menyatakan bahwa dividen merupakan pembagian keuntungan dari perusahaan terhadap para investornya. Dividen yang dibagikan kepada pemegang saham dapat berupa dividen tunai (*cash dividend*), dividen saham (*stock dividend*), dividen properti (*property dividend*), dan lainnya. Investor menyukai perusahaan dengan kebijakan pembagian dividen. Menurut Brigham dan Houston (2001:66) menjabarkan 3 teori mengenai dividen: (1) Teori Ketidak Relevanan Dividen, (2) Teori "*bird-in the-hand*", dan (3) Teori Preferensi Pajak.

Model Hipotesis

Berikut adalah model hipotesis penelitian ini:



Model Hipotesis

Hipotesis Penelitian

H1. *Profitabilitas* berpengaruh positif terhadap kebijakan dividen.
H2. Struktur kepemilikan berpengaruh positif terhadap kebijakan dividen.
H3. *Profitabilitas* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
H4. Struktur kepemilikan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
H5. Kebijakan dividen berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
H6. *Profitabilitas* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dengan kebijakan dividen sebagai variabel intervenng.
H7. Struktur kepemilikan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dengan kebijakan dividen sebagai variabel intervenng.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif yang bertujuan untuk menganalisis hubungan atau pengaruh kausal satu variabel dengan variabel lainnya melalui pengujian hipotesis. Variabel eksogen yang digunakan yakni profitabilitas dan struktur kepemilikan. Variabel endogen yakni nilai perusahaan. Dan variabel interveningnya adalah kebijakan dividen. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan yang tergabung dalam sektor industri barang konsumsi yang listing di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2011-2016. Pemilihan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria sebagai berikut: (1) Perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode tahun 2011 sampai dengan tahun 2016; (2) Perusahaan tidak melakukan aktivitas merger, akuisisi dan perpindahan jenis usaha; (3) Data untuk penelitian tersedia antara tahun 2011-2016. Dari kriteria diatas terdapat 189 perusahaan yang digunakan dalam penelitian ini.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder. Data sekunder diperoleh dalam bentuk catatan, serta dokumen-dokumen terkait informasi keuangan dan non keuangan perusahaan yang tercantum dalam laporan keuangan dan laporan tahunan. Data diperoleh dari Bursa Efek Indonesia dengan website www.idx.co.id.

Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif, dengan analisis jalur. Tahapan penelitian yang dilakukan sebagai berikut: (1) Menstandardisasi seluruh data penelitian, dimana data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari profitabilitas, struktur kepemilikan, kebijakan dividen, dan nilai perusahaan; (2) Membuat model persamaan struktural untuk menjelaskan hubungan kausal antar variabel.

Model persamaan yang menjelaskan pengaruh variabel independen terhadap variabel mediasi (Model 1)

$$Y_2 = b_1X_1 + b_2X_2 + \varepsilon_1$$

Model persamaan yang menjelaskan pengaruh variabel independen dan variabel mediasi terhadap variabel dependen (Model 2)

$$Y_1 = b_3X_1 + b_4X_2 + b_5Y_2 + \varepsilon_2$$

Selanjutnya tahapan (3) Menganalisis model persamaan path analysis dan menguji hipotesis menggunakan program software SPSS; (4) Menginterpretasikan hasil yang diperoleh dari pengujian hipotesis menggunakan program software SPSS.

HASIL

Path Analysis

Penelitian ini melakukan *path analysis* dengan menggunakan bantuan SPSS. Model persamaan struktural yang digunakan untuk *path analysis* adalah:

Model 1 $Y_2 = b_1X_1 + b_2X_2 + \varepsilon_1$

Model 2 $Y_1 = b_3X_1 + b_4X_2 + b_5Y_2 + \varepsilon_2$

Model persamaan struktural tersebut digunakan sebagai dasar dalam pengolahan data menggunakan SPSS, untuk mengetahui pengaruh langsung dan pengaruh tidak langsung dari variabel independen menuju variabel dependen, dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1
Hubungan Antar Variabel Penelitian

Model	JALUR (Pengaruh Variabel)	Sig.	Pengaruh Kausal		Total
			Langsung	Tidak Langsung	
1	X1 → Y2	0,000*)	0,411	-	0,411
	X2 → Y2	0,089***)	-0,113	-	-0,113
2	X1 → Y1	0,000*)	0,536	-	0,536
	X1 → Y2 → Y1	-	-	0,411x0,249	0,102339
	X2→ Y1	0,358	-0,050	-	-0,050
	X2 → Y2→ Y1	-	-	-0,113x0,249	-0,028137
	Y2 → Y1	0,000*)	0,249	-	0,249

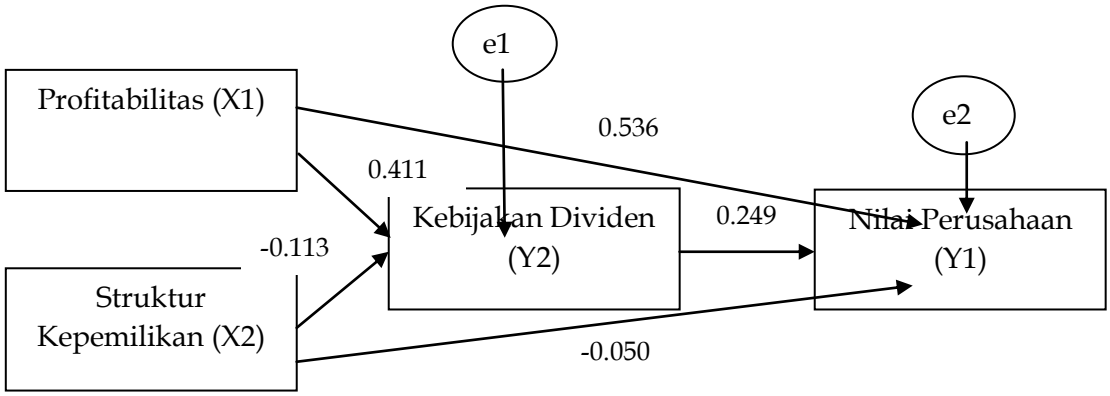
Keterangan:*) Signifikan pada level 1%
**) Signifikan pada level 5%
***) Signifikan pada level 10%
Sumber : Data olahan SPSS, 2018

Berdasarkan output SPSS, menunjukkan nilai standardized beta profitabilitas pada model 1 sebesar 0,411 dan signifikansi 0,000 yang berarti bahwa profitabilitas berpengaruh pada kebijakan dividen. Nilai standardized beta kepemilikan manajerial pada model 1 sebesar -0,113 dan signifikansi 0,089 yang berarti bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh pada kebijakan dividen. Nilai koefisien standardized beta profitabilitas 0,536 dengan signifikansi 0,000 dan kebijakan dividen 0,249 dengan signifikansi 0,000 pada model 2 menunjukkan profitabilitas dan kebijakan dividen berpengaruh pada nilai perusahaan. Nilai koefisien standardized beta kepemilikan manajerial -0,050 dengan signifikansi 0,358 pada model 2 menunjukkan kepemilikan manajerial tidak berpengaruh pada nilai perusahaan. Pada model 1 besarnya nilai $e1 = \sqrt{1 - 0{,}187}$= 0,9016651263 dan besarnya nilai $e2 = \sqrt{1 - 0{,}470}$ = 0,7280109889.

Hasil dari analisis jalur (path analysis) dapat digambarkan pada gambar 2 berikut ini.

Gambar 2

Hasil Analisis Diagram Jalur



Sumber: Data olahan SPSS, 2018

Berdasarkan Gambar di atas menunjukkan besaran nilai koefisen jalur untuk masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Persamaan diagram jalur diformulasikan sebagai berikut:

Model Persamaan 1

DPR = 0,411ROE – 0,113MOWN + 0,901

Model Persamaan 2

PBV = 0,536ROE – 0,050MOWN + 0,249DPR + 0,728

Uji Kelayakan Model

Hasil uji kelayakan model untuk model regresi 1 dan 2 dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2
Hasil Uji F

Model	F	Sig.
1	21,349	0,000
2	54,683	0,000

Sumber: Data Olahan SPSS, 2018

Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil uji koefisien determinasi (R^2) dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 3

Hasil Uji KoefisienDeterminasi (R^2)

Model	R^2
1	0,187
2	0,470

Sumber: Data Olahan SPSS, 2018

PEMBAHASAN

Pengaruh *Profitabilitas* terhadap Kebijakan Dividen

Hasil analisis menunjukkan bahwa *profitabilitas* berpengaruh terhadap kebijakan dividen. Tingkat signifikansi yang diperoleh adalah 0,000, lebih kecil dari tingkat signifkansi 1%. Nilai standardized beta *profitabilitas* terhadap kebijakan dividen sebesar 0,411. Dapat dikatakan *profitabilitas* berpengaruh positif terhadap kebijakan dividen diterima. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian dari Nurhayati (2013), Rahmawati dan Amboningtyas (2017), serta Lestari dan Sulistyawati (2017) yang berpendapat bahwa *Profitabilitas* berpengaruh positif signifikan terhadap kebijakan dividen. Sedangkan, hasil penelitian tidak mendukung penelitian yang ditunjukkan Nofrita (2013), Rais dan Santoso (2017), Deviana dan Fitria (2017) yang menunjukkan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap kebijakan dividen. Menurut Brigham dan Houston (2001) *profitabilitas* merupakan salah satu faktor determinan utama sebagai pertimbangan pembayaran deviden. Semakin tinggi *profitabilitas* menunjukkan semakin baik manajemen dalam menjalankan operasi perusahaan, serta semakin tinggi nilai dari *profitabilitas* maka porsi pembagian dividen semakin tinggi pula.

Pengaruh Struktur Kepemilikan terhadap Kebijakan Dividen

Hasil analisis menunjukkan struktur kepemilikan berpengaruh terhadap kebijakan dividen. Tingkat signifikansi yang diperoleh adalah 0,089, lebih kecil dari tingkat signifkansi 10%. Nilai *standardized beta* sebesar -0,113. Hasil ini mendukung hipotesis 2 yang menyatakan bahwa struktur kepemilikan berpengaruh terhadap kebijakan dividen diterima. Hasil penelitian ini sejalan dengan *agency cost model* (Jensen dan Meckling, 1976) yang mengatakan bahwa efektivitas dividen sebagai sarana monitoring bergantung pada sarana-sarana monitoring lainnya seperti struktur kepemilikan. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Cisilia dan Amanah (2017) dan Sumartha (2016) yang membuktikan

kepemilikan manajerial memiliki pengaruh pada kebijakan dividen. Penelitian ini berbeda hasil dengan Herlambang (2016) yang menemukan bahwa struktur kepemilikan mempunyai pengaruh positif tidak signifikan terhadap kebijakan dividen.

Pengaruh *Profitabilitas* terhadap Nilai Perusahaan

Hasil analisis menunjukkan bahwa *profitabilitas* berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Tingkat signifikansi yang diperoleh adalah 0,000, lebih kecil dari tingkat signifkansi 1%. Nilai standardized beta *profitabilitas* terhadap nilai perusahaan sebesar 0,536. Hasil ini mendukung hipotesis 3 yang menyatakan bahwa *profitabilitas* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan diterima. Penelitian ini mendukung hasil penelitian Safitri *et al.* (2014) dan Mahendra (2011), Nofrita (2013), Windasari dan Riharjo (2017) yang menyatakan bahwa *Profitabilitas* memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap nilai perusahaan. Hal ini menunjukkan perusahaan yang memiliki nilai *Profitabilitas* yang tinggi akan diikuti dengan tingginya nilai perusahaan. Alasannya adalah karena meningkatnya *profitabilitas* perusahaan akan mempengaruhi keputusan investasi investor. Dari pandangan investor, perusahaan yang mampu menghasilkan keuntungan yang tinggi dapat memaksimalkan kekayaan pemegang saham. Tentu hal ini akan berdampak pada semakin tingginya nilai perusahaan.

Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Nilai Perusahaan

Hasil analisis menunjukkan bahwa struktur kepemilikan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Tingkat signifikansi yang diperoleh adalah 0,358, lebih besar dari tingkat signifkansi 10% (0,10). Nilai *standardized beta* sebesar -0,050. Hasil ini tidak mendukung hipotesis 4 yang menyatakan bahwa struktur kepemilikan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan ditolak. Hasil ini mendukung hasil penelitian dari Hidayah (2015) yang menyatakan bahwa struktur kepemilikan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahan. Penelitian ini juga mendukung penelitian dari Hardiningsih (2009) yang menyatakan bahwa kepemilikan manajerial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan

Hasil analisis menunjukkan kebijakan dividen berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Tingkat signifikansi yang diperoleh adalah 0,000, lebih kecil dari tingkat signifkansi 1%. Nilai *standardized beta* kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan sebesar 0,249. Hasil ini mendukung hipotesis 5 yang menyatakan bahwa kebijakan dividen berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan diterima. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Harahap dan Wardhani (2013), Wijaya (2010), Nofrita (2013), serta Mahendra (2011) yang menyatakan bahwa kebijakan dividen berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil penelitian ini sesuai dengan *agency theory* (Jensen dan Meckling, 1976) yang menyatakan *agency cost* yang kecil dapat meningkatkan nilai perusahaan, *Agency cost* yang ditimbulkan karena adanya *agency conflict* dapat diminimalkan dengan melalui mekanisme *bonding* yang terdiri dari struktur kepemilikan, struktur hutang dan struktur dividen.

Pengaruh *Profitabilitas* Terhadap Nilai Perusahaan dengan Kebijakan Dividen sebagai Variabel Intervening

Pengaruh *profitabilitas* terhadap kebijakan dividen memiliki tingkat signifikansi sebesar 0,000, sehingga *profitabilitas* memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kebijakan dividen. Sedangkan pengaruh kebijakan dividen terhadap nilai perushaaan memiliki tingkat signifikansi sebesar 0,000, sehingga kebijakan dividen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan signifikansi dua jalur tersebut, pengaruh *profitabilitas* terhadap nilai perusahaan dengan dimediasi oleh kebijakan dividen adalah signifikan. *Standardized beta profitabilitas* terhadap kebijakan dividen yaitu sebesar 0,411, sehingga pengaruhnya adalah positif. *Standardized beta* kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan yaitusebesar 0,249, sehingga pengaruhnya adalah positif. Karena kedua jalur memiliki pengaruh yang sama-sama positif, maka hubungan *profitabilitas* terhadap nilai perusahaan dengan dimediasi oleh kebijakan deviden memiliki pengaruh yang searah. Dapat dikatakan bahwa kebijakan dividen dapat memediasi pengaruh *profitabilitas* terhadap nilai perusahaan. Besarnya koefisien tidak langsung *profitabilitas* terhadap nilai perusahaan dengan dimediasi oleh kebijakan dividen adalah sebesar 0,102339, diperoleh dari perkalian 0,411 dengan 0,249. Maka pengaruh total dari hubungan tersebut adalah sebesar 0,638339, diperoleh dari penjumlahan pengaruh langsung

sebesar 0,536 dengan pengaruh tidak langsung sebesar 0,102339. Pengaruh *profitabilitas* menuju nilai perusahaan lebih lemah jika melaluikebijakan dividen, jika dibandingkan dengan pengaruh *profitabilitas* langsung menuju nilai perusahaan. Hal tersebut terlihat dari nilai pengaruh tidak langsung yang lebih kecil dari nilai pengaruh langsung. Bagi investor yang ingin melakukan investasi, perusahaan yang memiliki *profitabilitas* yang tinggi menunjukkan prospek yang cerah. Hal ini membuat investor tertarik untuk melakukan investasi. Bagi investor yang sudah melakukan investasi pada saham tersebut, peningkatan keuntungan perusahaan berarti bahwa perusahaan mampu untuk menyimpan keuntungan sebagai laba ditahan yang akan dibagikan kepada pemegang saham dalam bentuk dividen, hal ini akan mendorong investor untuk berinvestasi lebih banyak pada saham tersebut. Meningkatnya jumlah investasi di saham perusahaan tersebut tentunya akan meningkatkan nilai perusahaan.

Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Nilai Perusahaan dengan Kebijakan Dividen sebagai Variabel Intervening

Pengaruh struktur kepemilikan terhadap kebijakan dividen memiliki tingkat signifikansi sebesar 0,089, sehingga struktur kepemilikanmemiliki pengaruh signifikan terhadap kebijakan dividen. Sedangkan pengaruh kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan memiliki tingkat signifikansi sebesar 0,000, sehingga kebijakan dividen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan signifikansi dua jalur tersebut, pengaruh struktur kepemilikan terhadap nilai perusahaan dengan dimediasi oleh kebijakan dividen adalah signifikan. *Standardized beta* struktur kepemilikan terhadap kebijakan dividen yaitu sebesar -0,113, sehingga pengaruhnya adalah negatif. *Standardized beta* kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan yaitu sebesar 0,249, sehingga pengaruhnya adalah positif. Karena kedua jalur memiliki pengaruh dengan arah yang tidak sama, maka hubungan struktur kepemilikanterhadap nilai perusahaan dengan dimediasi oleh kebijakan deviden memiliki arah yang berlawanan. Dapat dikatakan bahwa kebijakan dividen tidak dapat memediasi pengaruh struktur kepemilikanterhadap nilai perusahaan. Besarnya koefisien tidak langsung struktur kepemilikanterhadap nilai perusahaan dengan dimediasi oleh kebijakan dividen adalah sebesar -0,028137, diperoleh

dari perkalian -0,113 dengan 0,249. Maka pengaruh total dari hubungan tersebut adalah sebesar -0,078137, diperoleh dari penjumlahan pengaruh langsung sebesar -0,050 dengan pengaruh tidak langsung sebesar -0,028137. Pengaruh struktur kepemilikan menuju nilai perusahaan lebih kuat melalui kebijakan dividen, jika dibandingkan dengan pengaruh struktur kepemilikan langsung menuju nilai perusahaan. Hal tersebut terlihat dari nilai pengaruh langsung yang lebih besar dari nilai pengaruh langsung.

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh terhadap Kebijakan Dividen dengan signifikansi sebesar 0,000 (H1 diterima). Perusahaan yang memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit akan menyebabkan perusahaan meningkatkan kebijakan dividen. Struktur kepemilikan memiliki pengaruh terhadap Kebijakan Dividen dengan signifikansi sebesar 0,089 (H2 diterima). *Profitabilitas* memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan dengan signifkansi sebesar 0,000 (H_3 diterima). Nilai perusahaan akan semakin baik apabila perusahaan mampu untuk menghasilkan profit yang tinggi. Kebijakan dividen memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan dengan signifkansi sebesar 0,010 (H_4 diterima). Kebijakan dividen yang dilakukan oleh perusahaan akan memperoleh respons dari pemegang saham. Oleh karena itu, adanya kebijakan dividen akan berdampak pada meningkatnya nilai dari perusahaan. Sedangkan, struktur kepemilikan tidak memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan dengan signifikansi sebesar 0,358 (H_5 ditolak). Kepemilikan manajerial yang tinggi menyebabkan kinerja manajemen selaku pengelola dan pemegang saham kurang optimal, hal ini harus terus ditingkatkan untuk menambah nilai perusahaan. Hasil penelitian pengaruh *profitabilitas* terhadap nilai perusahaan melalui kebijakan dividen diperoleh bukti bahwa kebijakan dividen mampu memediasi pengaruh *profitabilitas* terhadap nilai perusahaan (H_6 diterima). Perusahaan yang mempunyai kemampuan untuk menghasilkan profit akan menambah nilai perusahaan, dan hal ini

akan lebih baik apabila melalui kebijakan dividen perusahaan yang baik. Hasil penelitian pengaruh struktur kepemilikan terhadap nilai perusahaan melalui kebijakan dividen diperoleh kebijakan dividen tidak mampu memediasi pengaruh struktur kepemilikan terhadap nilai perusahaan (H_7 ditolak). Hal ini dikarenakan struktur kepemilikan ternyata terbukti tidak memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan. Perusahaan dengan kepemilikan manajerial yang tinggi belum tentu akan memberikan tingkat kepercayaan bagi pemegang saham untuk mau berinvestasi sehingga tidak berdampak pada nilai perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Arifin, Z. 2003. Masalah Agensi dan Mekanisme Kontrol pada Perusahaa dengan Struktur Kepemilikan Terkonsentrasi yang Dikontrol Keluarga. *Disertasi*. Program Pasca Sarjana Universitas Indonesia. Jakarta.

Brigham, E. F. dan J. F. Houston. 2001. *Manajemen Keuangan*. Edisi 8. Penerbit Erlangga. Jakarta.

Brigham, E. F. dan L. C. Gapenski. 2006. *Financial Management: Theory and Practice*. Edisi 9. Harcourt College Publisher. Florida.

Cisilia, A. dan L. Amanah. 2017. Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Cash Position, Growth, dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* Vol. 6. No. 3.

Deviana, N. dan A. Fitria. 2017. Pengaruh Profitabilitas dan Keputusan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan Melalui Kebijakan Dividen. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* Vol. 6 No. 3.

Fuerst, O. dan S. Kang. 2000. Corporate Governance, Expected Operating Performance, and Pricing. *Working Papers*. Yale School of Management. United States.

Harahap, L. dan R. Wardhani. 2013. Analisis Komprehensif Pengaruh Family Ownership, Masalah Keagenan, Kebijakan Dividen, Kebijakan Hutang, Corporate Governance Dan Opportunity Growth Terhadap Nilai Perusahaan. *Simposium Nasional Akuntansi XV*. Balikpapan.

Hardiningsih, P. 2009. Determinan Nilai Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Indonesia* Vol. 5 No. 2 pp. 231-250.

Herlambang, A. 2016. Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Kebijakan Dividen. *Skripsi*. Universitas Airlangga. Surabaya.

Hidayah, N. 2015. Pengaruh Investment Opportunity Set (IOS) dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan pada

Perusahaan Property dan Real Estate di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Universitas Tarumanegara*. Vol. 19 No. 3.

Husnan, S. 2001. *Manajemen Keuangan Teori Dan Penerapan (Keputusan Jangka Pendek)*. Buku 2. Edisi 4. Cetakan Pertama. BPFE. Yogyakarta.

Jensen, M. C. dan W. H. Meckling. 1976. Theory Of The Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* Vol. 3 pp. 305-360.

Lestari, E. dan A. I. Sulistyawati. 2017. Kebijakan Dividen pada Indeks Saham LQ45 di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Indonesia* Vol. 6 No. 2 pp. 113-130.

Mahendra, A. 2011. Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan dengan Kebijakan Dividen Sebagai Variabel Moderating pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Tesis*. Program Pasca Sarjana Universitas Udayana. Denpasar.

Nofrita, R. 2013. Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kebijakan Deviden Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI). *Skripsi*. Program Sarjana Universitas Negeri Padang. Padang.

Nurhayati, M. 2013. Profitabilitas, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan Pengaruhnya Terhadap Kebijakan Dividen dan Nilai Perusahaan Sektor Non Jasa. *Jurnal Keuangan dan Bisnis* 5 (2).

Rahmawati, N. dan D. Amboningtyas. 2017. The Influence of Profitability and Leverage to Company Values With Dividend Policies as Intervening Variabel (In LQ45 Company Listed in BEI Period of 2012-2016. *Jurnal*. Universitas Pandanaran. Semarang.

Rais, B. N. dan H. F. Santoso. 2017. Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kebijakan Dividen. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis* Vol. 17 No. 2 pp. 111-124.

Safitri, O. N., S. R. Handayani, dan N. F. Nuzula. 2014. The Influence Of Capital Structure And Profitability On Firm Value (A Study in Retail Companies Listed in Indonesia Stock Exchange 2010-2013 period). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 13 No. 2.

Soliha, E. dan Taswan. 2002. Pengaruh Kebijakan Hutang Terhadap Nilai Perusahaan Serta Beberapa Faktor yang Mempengaruhinya. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* pp. 1-18.

Sumartha, E. 2016. Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Kebijakan Dividen pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Economia*. Vol 12 No. 2.

Sunariyah. 2004. *Pengantar Pengetahuan Pasar Modal*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.

Wijaya, L. R. P. 2010. Implikasi Keputusan Investasi, Pendanaan, dan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan. *Tesis.* Program Pasca Sarjana Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Windasari, O. dan I. B. Riharjo. 2017. Pengaruh Good Corporate Governance, Profitabilitas, dan Corporate Social Responsibility Terhadap Nilai Perusahan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* Vol 6 No. 10.

PENGARUH STRUKTUR MODAL, PROFITABILITAS DAN NILAI PASAR TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN DIVIDEND SEBAGAI VARIABEL MODERASI

Yesa Cahayaning Ramadhani. SE., MM
Dewi Maryam. SE., MM
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA)
Surabaya
Email: yesacahayaning@stiesia.ac.id, dewimaryam@stiesia.ac.id

***Abstract**: The purpose of this study was to examine and analyze the Effect of Capital Structure, Profitability and Market Value of the Company's value with a dividend as a moderating variable.*
Population in this research are all banking companies listed on the Stock Exchange. Sampling technique that is done by using purposive sampling technique, which is based on certain criteria then the sample size is as much as 5 samples companies banking industry respectively - helped distribute dividends during the period 2006 - 2014. The data used is secondary data obtained from the Annual Report on the Stock Exchange. Research hypothesis testing using multiple linear regression analysis techniques and MRA Residual.The results showed that: 1). Capital structure does not significantly influence the Company's value, 2). Profitability significantly influence Company Value, 3). The market value of a significant effect on the value of the Company, 4). Dividends are not able to significantly moderate the Effect of Capital Structure, Profitability and Market Value of the Company's value.

Keywords: *Capital Structure, Profitability, Market Value, Value and Dividend Company*

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia perbankansangatpesatsetelahterjadideregulasi di bidangkeuangan, moneter dan perbankan pada juni 1983. Deregulasitersebuttelahmengakibatkankebutuhan dana secaralangsungmaupuntidaklangsungmelaluiperbankan. Kondisiinimendorongtumbuhnyaperbankankitabaikmenyangkutprodukperbankan, jumlah bank maupunjumlahcabang yang pada gilirannyasemakinbanyakmenjangkaumasyarakat yang membutuhkanjasaperbankan.

Bank itusendirimerupakanlembaga yang berperansebagailembagaperantarakeuangan (*financial intermediary*)

antarapihak – pihak yang memilikikelebihan dana (*deficit spending unit*), sertaberfungsiuntukmemperlancartransaksipembayarangiral (surat – berharga, giro, dan cek yang dikeluarkan oleh pihak bank). Bank juga merupakanindustri yang kegiatannyaselalumengandalkankepercayaan, sehinggaharusselalumenjagasistemkinerjakesehatan bank. Pemeliharaankesehatan bank dengancarapemeliharaankecukupan modal, kualitasaktiva, manajemen, pencapaian*profit* dan likuiditas yang cukup.

Dalampencapaianpemeliharaankesehatan bank makadiperlukansistemmanajemenkeuangan yang memilikiruanglingkupdiantaranya yang pertamaadalahsistemlaporankeuangan yang berdasarkanneraca, laporanlaba/rugi dan laporanarus kas, lalu yang keduainvestasi dan yang ketiga pasar keuangan dan perantara (*financial market and intermediaries*). Hasil analisis laporan keuangan akan memberikan informasi tentang kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan. Dengan mengetahui kelemahan, manajemen akan dapat memperbaiki atau menutupi kelemahan tersebut. Kemudian kekuatan yang dimiliki perusahaan harus dipertahankan bahkan ditingkatkan. Untuk menilai kinerja perusahaan perbankan pada umumnya menggunakan 5 aspek penilaian, yaitu: *capital, asset*, manajemen, *earning, dan liquidity* yang disebut CAMEL. Dalam aspek - aspek penilaian tersebut menggunakan rasio keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa rasio keuangan dapat digunakan untuk menilai tingkat kesehatan bank.dimana mengacu pada Surat Edaran BI No.6/23/DPNP tanggal 31 Mei 2004 tentang Tata Cara Penilaian Kesehatan Bank dan Peraturan BI No. 6/10/PBI/2004 tentang Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum. Bila lembaga keuangan bank meningkat kesehatannya diharapkan kinerjanya juga meningkat sehingga menunjang reputasinya, terutama bagi bank yang terdaftar di pasar modal.

Sehinggasemuaituakanberpengaruhdalamtujuanperusahaanitusendiri. Ada tiga hal tujuan berdirinya perusahaan. Tujuan yang pertama adalah untuk mencapai keuntungan maksimal yang berupalaba (*profit*). Tujuan yang kedua adalah ingin memakmurkan pemilik perusahaan atau para pemilik saham (*maximizing shareholders wealth*). Sedangkan tujuan perusahaan yang ketiga adalah memaksimalkan nilai perusahaan yang tercermin pada harga sahamnya. Harga saham itu sendiri akan

berpengaruh pada nilai pasar, sehingga jika perusahaan menginginkan laba yang maksimal maka pihak manajemen perusahaan dapat menerbitkan saham baru untuk memperoleh tambahan dana yang kemudian diinvestasikan untuk mendapatkan tambahan laba.

Saatmelakukaninvestasi yang paling dominanadalah investor akanmengharapkannilaiinvestasiitu naik atau minimal samadengannilaikompensasiatasrisiko yang diambilnya, denganmempertimbangkannilaiwaktu (*time value of money*) investasitersebut. Hal ituberlakuuntuksemuajenisinvestasitermasukobligasi, saham, instrument keuangan bank, property, komoditas, atau instrument investasilainnya. Sehingga nilai perusahaan sangateratkaitannyadenganmanfaatekonomiataukeuntunganataskepemilikan asset sertadapat memberikan kemakmuran pemegang saham secara maksimum apabila harga saham meningkat. Semakin tinggi harga saham sebuah perusahaan, maka semakin tinggi kemakmuran pemegang saham.

Nilai perusahaan untuk mengukur tingginya tingkat keuntungan yang akan diterima pemegang saham yang berupa dividen yang dapat dilihat dari harga saham yang semakin tinggi dan dapat di jadikan tolak ukur dalam menjaga kemakmuran kekayaan para pemilik *(shareholder)*. Dividen adalah proporsi laba yang dibagikan kepada para pemegang saham dalam jumlah yang sebanding dengan jumlah lembar saham yang dimiliknya (Sunariyah, 2004). Ada saatnya dividen tersebut tidak dibagikan oleh perusahaan karena perusahaan merasa perlu untuk menginvestasikan kembali laba yang diperolehnya. Besarnya dividen tersebut dapat mempengaruhi harga saham. Apabila dividen yang dibayar tinggi, maka harga saham cenderung tinggi sehingga nilai perusahaan juga tinggi dan jika dividen dibayarkan kepada pemegang saham kecil maka harga saham perusahaan yang membagikannya tersebut juga rendah. Kemampuan sebuah perusahaan membayar dividen erat hubungannya dengan kemampuan perusahaan memperoleh laba. Jika perusahaan memperoleh laba yang tinggi, maka kemampuan perusahaan akan membayarkan dividen juga tinggi. Dengan dividen yang besar akan meningkatkan nilai perusahaan (Harjito dan Martono, 2005).

KAJIAN PUSTAKA

Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan menurutSalvatore (2005) "merupakan persepsi investor terhadap perusahaan, yang sering dikaitkan dengan harga saham. Harga saham yang tinggi membuat nilai perusahaan meningkat. Tujuan utama perusahaan menurut *theory of the firm* adalah untuk memaksimumkan kekayaan atau nilai perusahaan (*value of the firm*)". Memaksimalkan nilai perusahaan sangat penting artinya bagi suatu perusahaan, karena dengan memaksimalkan nilai perusahaan berarti juga memaksimalkan kemakmuran pemegang saham yang merupakan tujuan utama perusahaan. Sedangkanmenurut Keown (2004) nilai perusahaan merupakan "nilai pasar atas surat berharga utang dan ekuitas perusahaan yang beredar. Nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan perusahaan yang sering dikaitkan dengan harga saham".

Indikator - indikator yang mempengaruhi nilai perusahaan menurutSusanti (2010) diantaranya adalah:

1) PER (*Price Earning Ratio*) yaitu rasio yang mengukur seberapa besar perbandingan antara harga saham perusahaan dengan keuntungan yang diperoleh para pemegang saham (Usman, 2001). Rumus yang digunakan adalah:

   PER = $\frac{HargaPasarSa\ \ ham}{LabaPerLembarSa\ \ ham} x\ 100\%$

   Faktor - faktor Yang Mempengaruhi PER:
   a. Tingkat pertumbuhan laba
   b. *Dividend Payout Ratio*
   c. Tingkat keuntungan yang disyaratkan oleh pemodal.

2). PBV (*Price Book Value*) mengukur nilai yang diberikan pasar keuangan kepada manajemen dan organisasi perusahaan sebagai sebuah perusahaan yang terus tumbuh (Brigham, 2006), yang diproksikan dengan:

   PBV = $\frac{NilaiPasar}{HargaSa\ ham}$ x 100%

TeoriKesehatan Bank

Salah satucarauntukmengukurkesehatan bank adalahmenggunakanmetode CAMEL (*capital, assets, management, earnings, liqudity*). Dalam aspek - aspek penilaian tersebut menggunakan

rasio keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa rasio keuangan dapat digunakan untuk menilai tingkat kesehatan bank.dimana mengacu pada Surat Edaran BI No.6/23/DPNP tanggal 31 Mei 2004 tentang Tata Cara Penilaian Kesehatan Bank dan Peraturan BI No. 6/10/PBI/2004 tentang Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum. Bila lembaga keuangan bank meningkat kesehatannya diharapkan kinerjanya juga meningkat sehingga menunjang reputasinya, terutama bagi bank yang terdaftar di pasar modal. Dalamhalinirasiokesehatan bank dalampenelitianiniadalah:

Teori Struktur Modal

Teori struktur modal merupakan kombinasi hutang dan ekuitas dalam struktur keuangan jangka panjang perusahaan. Weston dan Copeland (1999:19) mengartikan bahwa "struktur modal atau kapitulasi keuangan adalah pembiayaan permanent yang terdiri dari hutang jangka panjang, saham preferen, dan modal pemegang saham". Dalam penelitian ini menggunakan struktur modal yang diukur dengan *debt to equity ratio* (DER) sebagai variabel dependen. *Debt to Equity Ratio* (DER) mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai oleh hutang. Ratio ini dapat menggambarkan struktur modal yang dimiliki perusahaan, sehingga dapat dilihat tingkat risiko tidak tertagihnya hutang.

Penilaian*Asset*

Penilaian*asset*, dimana*asset*dapatmenentukannilaiwajarsebuahperusahaankarenahalinit erdapatdalamkriteriakesehatan bank. Sehinggadalampenelitianinimenggunakan*discounted cash flow*untukpenilaian*asset* yang diproksikan*cash flow available to investors. Discounted cash flow* ini dapat menentukan basis yang dipakai untuk melakukan justifikasi terhadap penentuan arus kas bersih bebas (*Free Cash Flow*) pada masa yang akan datang. Tetapi pada tahap ini harus melakukan analisis fundamental terhadap laporan keuangan historis dari perusahaan yang akan dinilai. Menganalisis kinerja historis umumnya dilakukan dengan menelaah laporan keuangan dua atau tiga tahun kebelakang.

Profitabilitas

Profitabilas menurut Hani, *et al.* (2003) "merupakan gambaran dari kinerja manajemen dalam mengelola perusahaan. Ukuran profitabilitas dapat berbagai macam seperti: laba operasi, laba bersih, tingkat pengembalian investasi atau aktiva, dan tingkat pengembalian ekuitas pemilik". Sehingga Rasio profitabilitas berfungsi untuk memberikan informasi tentang kinerja perusahaan dalam mengoptimalkan sumber daya perusahaan untuk dikonversikan menjadi laba.

Dalam penelitian ini rasio profitabilitas diukur dengan *return on equity* (ROE). *Return on equity* (ROE) merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih untuk pengembalian ekuitas pemegang saham. ROE merupakan rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur profitabilitas dari ekuitas.

Likuiditas

Rasio likuiditas berfungsi menunjukkan kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban perusahaan yang ada. Dengan kata lain, mereka berhubungan dengan ketersediaan dana atau aset lainnya untuk menutupi utang yang ada. Utang dapat berupa jangka pendek, utang jangka panjang dan kewajiban lainnya. Likuiditas setiap perusahaan dapat bervariasi bergantung *life cycle* perusahaan, keadaan makroekonomi, dan faktor – faktor internal lainnya.

Dalamrasiolikuiditasperbankaninidiproksikanmenggunakanrasio *loan to deposit rasio* (LDR). Rasioinimemberikanindikasimengenaijumlah dana pihakketiga yang disalurkandalambentukkredit. Jikarasioinitinggiakanmenganggambarkankurangbaiknyaposisilikuiditas bank dan Bank Indonesia memberikannilaikreditnol (0) bagi bank yang memilikirasiosebesar 115% ataulebihberdasarkanketentuanpenilaiantingkatkesehatan bank untukfaktorlikuiditas. Umumnyarasioinimemilikikriteria 100% yang akanmemberikangambarancukupbaiknyakeadaantingkatlikuiditas bank. Namunberdasarkanketentuan Bank Indonesia, rasiolikuditas yang digunakanuntukmenilaitingkatkesehatan bank adalahrasiokreditterhadap dana yang diterima bank dalam rupiah dan valas. LDR inimengukurlikuiditasdariperbandinganantarakredit yang diberikandengan dana yang diterima.

Nilai Pasar

Nilai pasar diterapkan untuk perusahaan yang telah *go public* dan mengukur kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai terutama pada pemegang saham dan calon investor. Rasio pasar mencerminkan penilaian pemgang saham dari segala aspek atas kinerja masa lalu perusahaan dan harapan kinerja di masa yang akan datang. Nilai pasar dapat di ukur dengan *Earning Per Share* (EPS). *Earning Per Share* (EPS) merupakan ratio yang mengukur berapa besar laba bersih yang dihasilkan perusahaan untuk tiap lembar saham yang beredar.

Dividen

Dividen adalah suatu rasio yang menghubungkan dividen yang dibayar dengan harga saham biasa. Dividend Yield menyediakan suatu ukuran komponen pengembalian total yang dihasilkan dividen, dengan menambahkan apresiasi harga yang ada. Beberapa investor menggunakan dividend yield sebagai suatu ukuran resiko dan sebagai suatu penyaring investasi, yaitu mereka akan berusaha menginvestasikan dananya dalam saham yang menghasilkan dividend yield yang tinggi.

Menurutpendapat Miller dan Modigliani menyatakanbahwa "berdasarkankeputusaninvestasiperusahaan, rasiopembayarandividenhanyarincian dan tidakmempengaruhikesejahteraanpemegangsaham". Untukmenilaipembayarandividen yang pertamaperusahaanharusmemutuskanapakahakanmenahanlabanyaatau mendistribusikansebagianatauseluruhlabakepadapemegangsahamsebag aidividentunai. Jikaperusahaanmendistribusikanlabauntukberbagaiproyekinvestasi yang pengembaliannyamelebihitingkat yang dimintaperusahaan, sedangkanjikaperusahaanmemilikilabatersisasetelahmembiayaisemuape luanginvestasi yang layakdilakukan dan kemudianakandidistribusikankepadapemegangsahamdalambentukdivide ntunai.

MODEL HIPOTESIS

H1. tidak ada pengaruh struktur modal (X1) terhadap nilai perusahaan (Y)

H2. tidak ada pengaruh Penilaian asset (X2) terhadap nilai perusahaan (Y)

H3. terdapat pengaruh Profitabilitas (X3) terhadap nilai perusahaan (Y)
H4. tidak ada pengaruh Likuiditas (X4) terhadap nilai perusahaan (Y)
H5. tidak ada pengaruh Nilai pasar (X5) terhadap nilai perusahaan (Y)
H6. tidak ada pengaruh Struktur Modal (X1), Penilaian asset (X2), Profitabilitas (X3), Likuiditas (X4) dan Nilai Pasar (X5) terhadap nilai perusahaan (Y) yang dimoderasi oleg Dividen (Z)

METODE

Pendekatan yang digunakaan dalam penelitian ini adalah penelitian kausal / korelasional. Penelitian kausal / korelational adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui adanya sebab akibat *(causal effect)*. Terdapat satu atau lebih variabel independen (X) yang mempengaruhi satu variabel dependen (Y) (Supranoto, 2002:315).

Penelitian ini termasuk penelitian kausal / korelational adalah karena penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh variabel independen (X) yaitu Struktur Modal, Penilaian*asset*, Profitabilitas, Likuiditas dan Nilai Pasar terhadap variabel dependen (Y) yaitu nilai perusahaan dan Dividend sebagai variabel moderating (Z)

Menurut Sugiyono (2001: 56), sampel adalah sebagian 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.

Kriteria – kriteria yang digunakan pada penelitian ini adalah:

Sampel yang akan dipilih adalah perusahaan perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

1. Sampel yang akan dipilih dari perusahaan Perbankan dilihat dari asset dan equity yang jumlahnya lebih dari 10 Milyar (Bank Besar) dan pertumbuhan assetnya selalu positif.
2. Perusahaan yang mempublikasikan laporan keuangan per 31 Desember yang lengkap secara berturut – turut terutama pada tahun 2006 – 2016.
3. Perusahaan yang selalu membagikan dividennya secara berturut – turut selama tahun 2006 – 2016.

4. Sampel yang akan dipilih adalah perusahaan perbankan yang laporan keuangannya dinyatakan dalam rupiah.

Sumber Data

Data – data yang diperoleh penulis berupa data sekunder. Data sekunder diperoleh dari Pusat Referensi Pasar Modal (PRPM) di Bursa Efek Indonesia (BEI) Surabaya. Data tersebut berupa sejarah industri perbankan dan laporan keuangan, yaitu neraca dan laporan laba rugi selama periode pengamatan tahun 2006 sampai 2016.

Teknik Analisis Data

Pengujian Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2005:110) "uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal". Kriteria pengambilan keputusan adalah apabila nilai signifikansi atau probabilitas > 0.05, maka residual memiliki distribusi normal dan apabila nilai signifikansi atau probabilitas < 0.05, maka residual tidak memiliki distribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Multikolinearitas dapat dideteksi dengan melihat nilai tolerance dan variance inflation factor (VIF).Nilai cut off yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah nilai tolerance <0.10 atau sama dengan nilai VIF >10 (Ghozali, 2005:92).

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2005:105) dasar analisis untuk menentukan ada atau tidaknya heteroskedastisitas yaitu:

1) jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas,

2) jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Menurut Ghozali (2005:95) "uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu

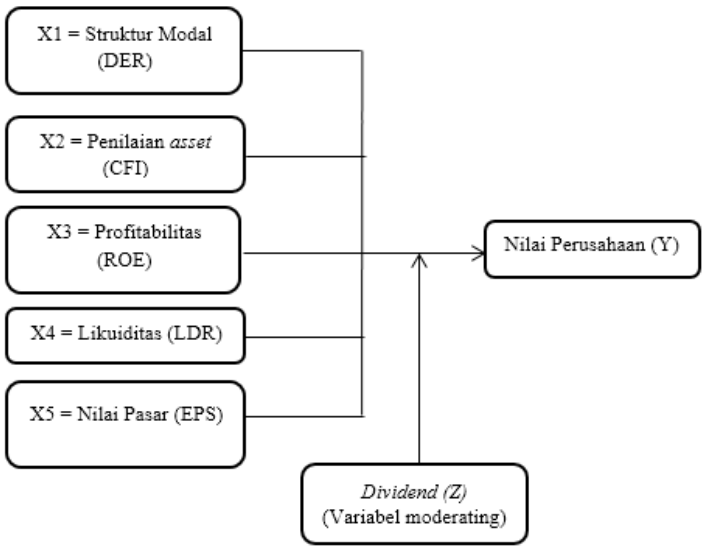
pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya)". Cara yang dapat dilakukan untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi adalah dengan melakukan uji Durbin Watson.

Teori Data Statistik

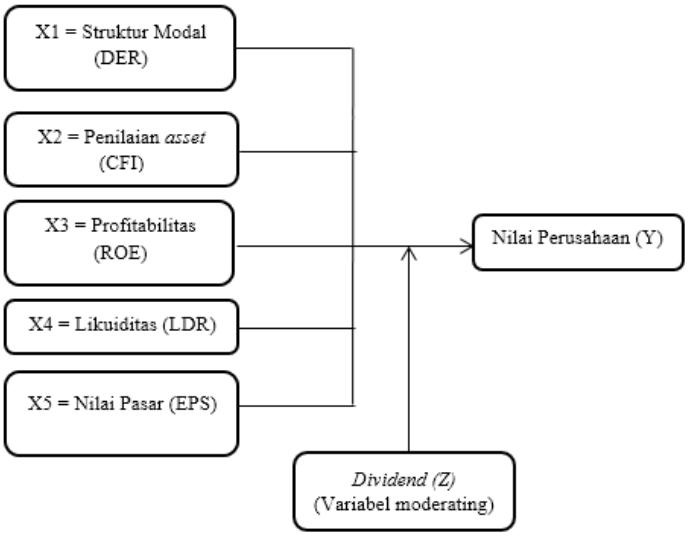
a. Uji Hipotesis pertama, kedua, ketiga menggunakan Regresi Berganda

Untuk membuktikan signifikansi pengaruh masing – masing variabel bebas terhadap variabel tergantungnya digunakan regresi berganda.pada penelitian ini adalah hubungan antara struktur modal, penilaian asset, profitabilitas, likuiditas dan nilai pasar terhadap nilai perusahaan yang di tunjukkan oleh pada gambar 2.

Gambar 1: Nilai perusahaan sebagai fungsi dari struktur modal, penilaian asset, profitabilitas, likuiditas dan nilai pasar.



Gambar 2: Hubungan struktur modal, penilaian asset, profitabilitas, likuiditas, nilai pasar, dividen dan nilai perusahaan



Dari gambar 2 maka persamaan Regresi Berganda adalah sebagai berikut: Nilai Perusahaan = β0+ β1 Struktur Modal + β2 penilaian asset + β3 Profitabilitas + β4 likuiditas + β5 Nilai Pasar

b. Uji Hipotesis keempat ,meggunakan Uji Residual

Variabel moderating adalah variabel independen yang akaan memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen lainnya terhadap variabel dependen. Untuk membuktikan bahwa variabel moderating tersebut menjadi variabel mediasi atau tidak digunakan uji residual. Sebagaimana dalam kerangka konseptual yang mengambarkan hubungan antara struktur modal, penilaian asset, profitabilitas, likuiditas, nilai pasar, dividen dan nilai perusahaan pada gambar 5.

Langkah uji residual dapat digambarkan dengan persamaan regresi sebagai berikut (Ghozali, 2009):

1. Melakukan regresi..... (1)

   Dividen = b0 + b1Struktur Modal + b2 Penilaian Asset + b3 Profitabilitas + b4 Likuiditas + b5 Nilai Pasar + e

2. Mencari residual persamaan (1) dan meregresikan dengan Nilai Perusahaan (2).

   | e | = b0 + b1Nilai Perusahaan

Analisis residual ingin menguji pengaruh deviasi (penyimpangan) dari suatu model. Fokusnya adalah ketidak cocokkan (Lack of fit) yang dihasilkan dari deviasi hubungan linier variabel independen. Lack of fit ditunjukkan oleh nilai residual didalam regresi. Dalam hal ini jika terjadi kecocokkan antara Struktur Modal, Penilaian asset, Profitabilitas, Likuiditas, Nilai Pasar dan Dividen (Nilai residual kecil atau nol) yaitu Struktur Modal, Penilaian asset, Profitabilitas, Likuiditas, Nilai Pasar tinggi dan Dividen juga tinggi, maka Nilai Perusahaan juga tinggi. Sebaliknya jika terjadi ketidak cocokkan atau lack of fit antara Struktur Modal, Penilaian asset, Profitabilitas, Likuiditas, Nilai Pasar tinggi dan Dividen rendah, maka Nilai Perusahaan akan rendah.

Persamaan regresi (2) menggambarkan apakah variabel Dividen merupakan variabel moderating dan ini ditunjukkan dengan nilai koefisien b1 Nilai Perusahaan signifikan dan negatif hasilnya (yang berarti adanya Lack of fit antara Struktur Modal, Penilaian asset, Profitabilitas, Likuiditas, Nilai Pasar dan Dividen mengakibatkan Nilai Perusahaan turun atau berpengaruh negatif).

HASIL

Uji hipotesis yang digunakan adalah uji t yaitu untuk mengetahui masing-masing variabel bebas persepsi struktur modal, penilaian asset, profitabilitas, likuiditas dan nilai pasar mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen yaitu nilai perusahaan.

Hasil pengujian yang telah dilakukan dapat diihat pada tabel 4.15 sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Perolehan Tingkat Signifikan

Variabel	t_{hitung}	Sig	Keterangan
Struktur Modal	-2,734	0,009	Signifikan
Penilaian Asset	1,036	0,307	TidakSignifikan
Profitabilitas	5,446	0,000	Signifikan
Likuiditas	-3,569	0,001	Signifikan
Nilai Pasar	-0,801	0,428	TidakSignifikan

Sumber Data: Tabel 4.12 Diolah

Dari tabel diatas dapat dijelaskan pengaruh dari masing-masing model yang digunakan dalam penelitian terhadap nilai perusahaan, sebagai berikut

1. Uji Parsial Pengaruh Variabel Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian yang telah dilakukan seperti tampak pada tabel di atas diperoleh tingkat signifikan variabel struktur modal = 0,009 <α = 0,050 (level of signifikan). Kondisi ini menunjukkan pengaruh variabel tersebut terhadap nilai perusahaan adalah signifikan dan negatif.

2. Uji Parsial Pengaruh Variabel Penilaian Asset Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian yang telah dilakukan seperti tampak pada tabel di atas diperoleh tingkat signifikan variabel penilaian asset = 0,307 >α = 0,050 (level of signifikan). Kondisi ini menunjukkan pengaruh variabel tersebut terhadap nilai perusahaan adalah tidak signifikan dan negatif.

3. Uji Parsial Pengaruh Variabel Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian yang telah dilakukan seperti tampak pada tabel di atas diperoleh tingkat signifikan variabel profitabilitas sebesar 0,000 <α = 0,050 (level of signifikan). Kondisi ini menunjukkan pengaruh variabel tersebut terhadap nilai perusahaan adalah signifikan dan positif.

4. Uji Parsial Pengaruh Variabel Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian yang telah dilakukan seperti tampak pada tabel di atas diperoleh tingkat signifikan variabel likuiditas sebesar 0,001 <α= 0,050 (level of signifikan). Kondisi ini menunjukkan pengaruh variabel tersebut terhadap nilai perusahaan adalah signifikan dan positif.

5. Uji Parsial Pengaruh Variabel Nilai Pasar Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian yang telah dilakukan seperti tampak pada tabel di atas diperoleh tingkat signifikan variabel nilai pasar sebesar 0,428 >α = 0,050 (level of signifikan). Kondisi ini menunjukkan pengaruh variabel tersebut terhadap nilai perusahaan adalah tidak signifikan dan negative.

Analisis (Persamaan 1)

Persamaan 1 digunakan untuk mencari nilai residual antara struktur modal, penilaian aset, profitabilitas, likuiditas, nilai pasar terhadap dividen. Adapun hasil dari olahan data tersebut dapat dibuat dalam model persamaan 1, sebagai berikut:

Tabel 2. Koefisien Regresi Persamaan 1

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3,477	3,870		-,899	,375
	Struktur Modal	,377	,171	,455	2,198	,034
	Penilaian Asset	-,044	,154	-,041	-,287	,776
	Profitabilitas	,101	,044	,413	2,306	,027
	Likuiditas	,035	,029	,301	1,223	,229
	Nilai Pasar	-,002	,001	-,297	-1,140	,262

a. Dependent Variable: Dividen Yield

Sumber Data: Lampiran 11

Analisis Residual (Persamaan 2)

Analisis residual (Persamaan 2) digunakan untuk menguji deviasi (penyimpangan) dari suatu model. Fokusnya adalah ketidak cocokkan (Lack of fit) yang dihasilkan dari deviasi hubungan linier variabel independen. Adapun hasil dari olahan data tersebut dapat dibuat dalam model persamaan 2, sebagai berikut :

Tabel 3. Koefisien Regresi Persamaan 2

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,200	,311		3,863	,000
	Nilai Perusahaan	-,071	,101	-,107	-,701	,487

a. Dependent Variable: Absresd

Sumber Data: Lampiran 11

Dari tabel diatas maka persamaan model 2 dapat ditulis sebagai berikut:

|residual|= 1,200 - 0,071 Nilai perusahaan

Berdasarkan pada model persamaan regresi tersebut di atas, dapat diinterprestasikan, yaitu sebagai berikut:

Besarnya nilai koefisien regresi nilai perusahaan sebesar -0,071, dan bersifat negatif yang menunjukkan adanya hubungan yang berlawanan arah nilai perusahaan dengan residual (penyimpangan) yang dihasilkan antara struktur modal, penilaian aset, profitabilitas, likuiditas, nilai pasar

dengan dividen. Hasil ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi nilai residual struktur modal, penilaian aset, profitabilitas, likuiditas, nilai pasar dan dividen mengakibatkan nilai perusahaan turun.

Pengujian Hipotesis Enam

Uji hipotesis yang keempat adalah uji t yaitu menguji koefisien regresi secara parsial untuk mengetahui variabel nilai perusahaan dengan nilai residual residual (penyimpangan) yang dihasilkan antara struktur modal, profitabilitas dan nilai perusahaan dengan dividen.

Dari tabel 4.18 diatas menunjukkan tingkat signifikansi yang dihasilkan variabel nilai perusahaan sebesar 0,487 >α = 0,05 (level of signifikan), menunjukkan pengaruh nilai perusahaan yang diproksi melalui PBV terhadap nilai residual adalah tidak signifikan dan negatif

PEMBAHASAN

Pengaruh Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujian yang telah dilakukan variabel struktur modal yang diproksi melalui debt to equity rasio menunjukkan pengaruh negatif dan singifikan terhadap nilai perusahaan dengan demikian hipotesis pertama dapat diterima. Kondisi ini mencerminkan semakin tinggi DER maka nilai perusahaan rendah dan semakin rendah DER maka nilai perusahaan tinggi. Penggunaan hutang harus hati-hati oleh pihak manajemen, karena semakin besar hutang akan menurunkan nilai perusahaan. Kebijakan mengenai struktur modal melibatkan perimbangan (trade-off) antara resiko dan tingkat pengembalian. Penggunaan lebih banyak utang berarti memperbesar resiko yang ditanggung pemegang saham, namun penggunaan lebih banyak utang juga memperbesar tingkat pengembalian yang diharapkan. Resiko yang semakin tinggi cenderung menurunkan harga saham, tetapi meningkatnya tingkat pengembalian yang diharapkan (expected rate of return) akan menaikkan harga saham. Maka, struktur modal yang optimal harus mencapai suatu keseimbangan antara resiko dan pengembalian yang memaksimalkan harga saham (Brigham dan Houston, dalam Utami 2009: 39-47).

Pengaruh Penilaian Aset terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujian memperlihatkan penilaian aset yang di proksi melali CFI berpengaruh positif tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian hipotesis kedua yang diajukan ditolak. Kondisi ini memperlihatkan semakin tinggi arus kas operasional bersih yang tersedia untuk membayar debtholders dan stockholders akan semakin meningkatkan nilai perusahaan. Perusahaan dengan aliran kas tinggi bisa lebih bertahan dalam kondisi yang buruk. Sedangkan aliran kas yang negative menggambarkan bahwa perusahaan kekurangan dana yang tersedia untuk membayar debtholders dan stockholders, sehingga perusahaan akan membutuhkan tambahan dana eksternal dalam bentuk hutang maupun penerbitan saham baru.

Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa profitabilitas yang diproksi dengan return on equity menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian hipotesis ketiga yang diajukan dapat diterima. Hasil ini menunjukkan semakin tinggi nilai return on equity akan semakin meningkatkan nilai perusahaan. Apabila kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba meningkat, maka harga saham juga akan meningkat. Dengan demikian semakin tinggi rasio ini maka akan semakin baik posisi perusahaan yang berarti semakin besar kemampuan perusahaan untuk menutupi investasi yang digunakan. Hal ini dapat memungkinkan perusahaan untuk membiayai investasi dari dana yang berasal dari sumber internal yang tersedia dalam laba ditahan, sehingga informasi tingkat profitabilitas akan menjadi nilai positif bagi investor dan dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Pengaruh Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujian yang dilakukan memperlihatkan likuiditas yang diproksi melalui LDR berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan perbankan. Dengan demikian hipotesis keempat yang diajukan dapat diterima dikarenakan sifat hubungan yang diperlihatkan adalah negatif. Hal ini ditunjukkan dengan tingkat koefisien regresi yang dihasilkan sebesar -0,056 dengan tingkat signifikan sebesar 0,001 $<\alpha =$ 0,050 (level of signifikan). Kondisi ini memperlihatkan semakin tinggi

tingkat loan to deposit ratio akan semakin menurunkan nilai perusahaan. LDR merupakan rasio yang mengukur kemampuan bank membayar kembali penarikan yang dilakukan nasabah deposan dengan mengandalkan kredit yang diberikan sebagai sumber likuiditasnya. Semakin tinggi rasio ini semakin rendah pula kemampuan likuiditas bank yang bersangkutan. Rasio yang tinggi menunjukkan bahwa suatu bank menjaminkan seluruh dananya (loan-up) atau relatif tidak likuid. Sebaliknya rasio yang rendah menunjukkan bank yang likuid dengan kelebihan kapasitas dana yang siap untuk dipinjamkan. Hal itu karena jumlah dana yang diperlukan untuk membiayai kredit menjadi semakin besar.

Pengaruh Nilai Pasar terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujian yang dilakukan menunjukkan bahwa nilai pasar yang diproksi melalui EPS menunjukkan pengaruh negatif tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian hipotesis kelima yang diajukan ditolak dikarenakan sifat hubungan yang dihasilkan dalam penelitian negatif. Hal ini dapat ditujukkan dari koefisien regresi nilai pasar ($\beta 5$) diperoleh sebesar -0,001 dengan tingkat signifikan yang diperoleh sebesar 0,428 >α = 0,050 (level of signifikan). Kondisi ini mencerminkan bahwa besar kecilnya earning per share, tidak berkaitan dengan tinggi rendahnya nilai perusahaan. Besar kecilnya EPS yang dibagikan perusahaan kepada para pemegang saham tidak menjadi pertimbangan rasional investor dalam berinvestasi di saham. Mereka berpendapat bahwa nilai suatu perusahaan hanya akan ditentukan oleh kemampuan dasarnya untuk menghasilkan laba serta resiko bisnisnya.

Pengaruh Struktur Modal, Penilaian Aset, Profitabilitas, Likuiditas dan Nilai Pasar terhadap Nilai Perusahaan yang di moderasi oleh Dividen

Masuknya pembagian dividen tidak mampu secara signifikan memoderasi pengaruh struktur modal, penilaian asset, profitabilitas, likuiditas dan nilai pasar terhadap nilai perusahaan. Hasil ini menunjukkan hipotesis 6 yang diajukan tidak dapat diterima. Hal ini ditunjukkan tingkat signifikansi yang dihasilkan variabel nilai perusahaan terhadap nilai residu sebesar 0,487 >α = 0,05 (level of signifikan), dengan koefisien regresi yang diperoleh sebesar -0,071

menunjukkan pengaruh nilai perusahaan yang diproksi melalui PBV terhadap nilai residual adalah tidak signifikan dan negatif. Hasil ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi nilai residual struktur modal, penilaian asset, profitabilitas, likuiditas dan nilai pasar dan dividen mengakibatkan nilai perusahaan turun.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab–bab sebelumnya, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Hasil pengujian yang telah dilakukan variabel struktur modal yang diproksi melalui debt to equity rasio menunjukkan pengaruh negatif dan singifikan terhadap nilai perusahaan dengan demikian hipotesis pertama dapat ditolak. Kondisi ini mencerminkan semakin tinggi DER maka nilai perusahaan rendah dan semakin rendah DER maka nilai perusahaan tinggi. Sedangkan penilaian aset yang di proksi melali CFI berpengaruh positif tidak signifikan terhadap nilai perisahaan. Dengan demikian hipotesis kedua yang diajukan ditolak. Kondisi ini memperlihatkan semakin tinggi arus kas operasional bersih yang tersedia untuk membayar debtholders dan stockholders akan semakin meningkatkan nilai perusahaan. Perusahaan dengan aliran kas tinggi bisa lebih bertahan dalam kondisi yang buruk. Sedangkan aliran kas yang negatif menggambarkan bahwa perusahaan kekurangan dana yang tersedia untuk membayar debtholders dan stockholders, sehingga perusahaan akan membutuhkan tambahan dana eksternal dalam bentuk hutang maupun penerbitan saham baru. Profitabilitas yang diproksi dengan return on equity menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian hipotesis ketiga yang diajukan dapat diterima. Hasil ini menunjukkan semakin tinggi nilai return on equity akan semakin meningkatkan nilai perusahaan. Apabila kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba meningkat, maka harga saham juga akan meningkat. Dengan demikian semakin tinggi rasio ini maka akan semakin baik posisi perusahaan yang berarti semakin besar kemampuan perusahaan untuk menutupi investasi yang digunakan. Likuiditas yang diproksi melalui LDR berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan perbankan. Dengan demikian hipotesis keempat yang diajukan dapat diterima dikarenakan sifat

hubungan yang diperlihatkan adalah negatif. Hal ini ditunjukkan dengan tingkat koefisien regresi yang dihasilkan sebesar -0,056 dengan tingkat signifikan sebesar 0,001 <α = 0,050 (level of signifikan). Kondisi ini memperlihatkan semakin tinggi tingkat loan to deposit ratio akan semakin menurunkan nilai perusahaan. Nilai pasar yang diproksi melalui EPS menunjukkan pengaruh negatif tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian hipotesis kelima yang diajukan ditolak dikarenakan sifat hubungan yang dihasilkan dalam penelitian negatif. Hal ini dapat ditujukkan dari koefisien regresi nilai pasar ($\beta 5$) diperoleh sebesar -0,001 dengan tingkat signifikan yang diperoleh sebesar 0,428 >α = 0,050 (level of signifikan). Kondisi ini mencerminkan bahwa besar kecilnya earning per share, tidak berkaitan dengan tinggi rendahnya nilai perusahaan. Hasil pengujian terakhir yaitu Struktur Modal, Penilaian Aset, Profitabilitas, Likuiditas dan Nilai Pasar terhadap Nilai Perusahaan yang di moderasi oleh Dividen. Masuknya pembagian dividen tidak mampu secara signifikan memoderasi pengaruh struktur modal, penilaian asset, profitabilitas, likuiditas dan nilai pasar terhadap nilai perusahaan. Hasil ini menunjukkan hipotesis 6 yang diajukan tidak dapat diterima. Hal ini ditunjukkan tingkat signifikansi yang dihasilkan variabel nilai perusahaan terhadap nilai residu sebesar 0,487 >α = 0,05 (level of signifikan), dengan koefisien regresi yang diperoleh sebesar -0,071 menunjukkan pengaruh nilai perusahaan yang diproksi melalui PBV terhadap nilai residual adalah tidak signifikan dan negatif. Hasil ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi nilai residual struktur modal, penilaian asset, profitabilitas, likuiditas dan nilai pasar dan dividen mengakibatkan nilai perusahaan turun. Hasil tersebut sesuai dengan pendapat Brigham (2001:66), yang mengatakan bahwa kebijakan deviden tidak mempunyai pengaruh baik terhadap nilai perusahaan maupun biaya modalnya. Mereka berpendapat bahwa nilai suatu perusahaan hanya akan ditentukan oleh kemampuan dasarnya untuk menghasilkan laba serta resiko bisnisnya, dengan kata lain, nilai suatu perusahaan tergantung semata-mata pada pendapatan yang dihasilkan oleh aktivanya, bukan pada bagaimana pendapatan tersebut dibagi diantara deviden dan laba ditahan.

DAFTAR PUSTAKA

Brigham, Eugene dan Joel F Houston, 2001. Manajemen Keuangan II. Jakarta:Salemba Empat

Brigham, Eugene F dan Houston. 2006. Fundamental of FinancialManagement: Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.

Brigham, Eugene F. Dan Joel F. Houston. 2009. *Fundamentals of Financial Management*, 12th edition. Mason: *South-Western Cengage Leaning*.

Ghozali, Imam. 2005. Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS. Semarang: Badan Penerbit - UNDIP.

Ghozali, I. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS*, Semarang: Badan Penerbit – UNDIP.

Ghozali, Imam. 2009. "Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS ". Semarang : UNDIP.

Hani, Clearly dan Mukhlasin. 2003. Going concern dan Opini Audit : Suatu Studi Pada Perusahaan Perbankan di BEJ. Simposium Nasional Akuntansi VI. 1221-1233.

Harjito, A. dan Martono. 2005. Manajemen Keuangan. Penerbit Ekonisia. Yogyakarta.

Keown, A.J. 2004. Manajemen Keuangan : Prinsip-Prinsip dan Aplikasi. Jakarta : PT. Indeks Kelompok Gramedia.

Modigliani, F. dan M.H. Miller. 1958. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*. The American Economic Review, Vol. 48, June: 261-297.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/10/PBI/2004 tentang Sistem penilaian Kesehatan Bank Umum.

Salvatore, Dominick. 2005. Managerial Economics. Fifth Edition. Singapore: Thomson Learning

Sugiyono. 2001. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.

Sunariyah. 2004. Pengantar Pengetahuan Pasar Modal. Edisi Kelima. Bandung: CV Alfabeta

Supranoto, J. 2002. Metode Riset: Aplikasi Dalam Pemasaran. Edisi Revisi Ketujuh. Jakarta Rinek Cipta.

Surat Edaran Bank Indonesia No.6/23/DPNP Tanggal 31 Mei 2004 tentang Tata Cara Penilaian Kesehatan Bank

Susanti, Rika. 2010. Analisis Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Nilai Perusahaan(Studi Kasus pada Perusahaan Go Public yang Listed Tahun 2005-2008). Skripsi. Universitas Diponegoro:Semarang.

Usman, Racmadi, 2001, Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Weston, J, Fred dan Copeland, Thomas (1999). Manajemen Keuangan. (Alih bahasa Kibrandoko dan Waksana, J) Jakarta : Penerbit Binarupa Aksara.

DAMPAK STRUKTUR KEPEMILIKAN DAN PROFITABILITAS TERHADAP KEBIJAKAN HUTANG DENGAN KEBIJAKAN DEVIDEN SEBAGAI VARIABEL PEMODERASI (STUDI PADA SEKTOR PROPERTI, *REAL ESTATE* DAN KONSTRUKSI BANGUNAN YANG TERDAFTAR DIBEI)

Muhammad Sulhan
Sofi Nurillah
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
sulhan@manajemen.uin-malang.ac.id

ABSTRACT: Company funding sources can come from internal funding sources and external funding sources. Internal funds are generated by the company itself such as current profit, retained earnings, and share capital. While external funds come from additional capital participation from owners or issuance of new shares, sale of bonds, credit from banks. If the company meets the needs of its funds, it is fulfilled from funds originating from loans, it is said that the company is financing debt, bothshort-term debt and long-term debt, this will be related to the company's debt policy. This study aims to determine the effect of ownership structure and profitability on debt policy and to determine whether dividend policy can be used as a moderating variable on the relationship of ownership structure and profitability to debt policy.This study uses quantitative research. The population in this study are property, real estate and building construction companies in 2014-2016. The sample in this study was taken by purposive sampling technique, which amounted to 23 companies. The data analysis technique used in this study is Moderating Regression Analysis (MRA). The results of this study indicate that the ownership structure and profitability have a significant positive effect on debt policy. In contrast, dividend policy does not affect debt policy. The results also show that dividend policy cannot strengthen or weaken the ownership structure relationship to debt policy. However, dividend policy can weaken the relationship between profitability and debt policy.

Keyword : Debt Policy,The Ownership Structure ,Profitability , dan Dividend Policy

LATAR BELAKANG

Salah satu sektor industri di Bursa Efek Indonesia (BEI) saat ini yang mengalami pertumbuhan positif adalah sektor industri properti, *real estate,* dan konstruksi bangunan.Pertumbuhan sektor properti dan *real estate* yang dihargai dengan kenaikan harga tanah dan bangunan yang lebih tinggi setiap tahunnya menyebabkan semakin banyak investor yang tertarik untuk melakukan investasi di sektor ini. Properti dan *real estate* yang memiliki nilai investasi yang tinggi, dan dinilai cukup aman

dan stabil. Harga properti dan *real estate* (khususnya rumah mengalami kenaikan sekitar 10%-20% setiap tahunnya. Sebab itu rumah memiliki potensi mengalami kenaikan harga dua kali lipat dalam 5-10 tahun ke depan. (www.properti.bisnis.com)

Perkembangan sektor properti dan konstruksi pada tahun-tahun yang akan datang diprediksi akan tumbuh lebih baik, seiring dengan tingginya dukungan pemerintah dalam pembangunan infrastruktur. Bank Indonesia menilai, sektor properti memiliki peran yang sangat penting dalam pembangunan perekonomian nasional. Hingga Juni 2017, sektor properti mengalami pertumbuhan sebesar Rp746,8 triliun atau 12,1%. Lebih rendah dibandingkan bulan sebelumnya yang tumbuh 13,7%. Menurut Direktur Eksekutif Departemen Komunikasi BI Agusman, perlambatan pertumbuhan tersebut bersumber dari kredit yang disalurkan kepda sektor konstruksi dan real estate, meskipun tertahan oleh peningkatan pertumbuhan KPR dan KPA. (www.ekbis.sindonews.com)

Seiring dengan itu, perusahaan properti, *real estate* dan konstruksi bangunan yang *go public* bertambah di Indonesia. Perkembangan perusahaan properti, *real estate* dan konstruksi bangunan di Indonesia selama tahun 2014 sampai 2016 dapat dilihat dari pergerakan harga sahamnya dari tahun ke tahun yang tergambar pada gambar berikut dibawah ini:

Gambar 1.1 Harga Saham
Sektor Properti, *Real Estate* dan Konstruksi Bangunan



Sumber: yahoo.finance.com

Berdasarkan grafik harga saham properti, *real estate* dan konstruksi bangunan diatas dapat disimpulkan bahwa kondisi harga

saham perusahaan-perusahaan pada sektor properti, *real estate* dan konstruksi bangunan tahun 2013 cenderung menurun, sedangkan tahun 2014 sampai 2016 cenderung meningkat. Kondisi ini dapat dijadikan indikasi bahwa permintaan atas saham perusahaan properti, *real estate* dan konstuksi bangunan terjadi penurunan dan peningkatan. Namun secara umum dapat dikatakan bahwa sektor ini diminati oleh masyarakat.

Sumber pendanaan perusahaan biasanya berasal dari dua sumber, yaitu sumber dan internal dan sumber dana eksternal. Dana internal perusahaan yaitu dana yang dapat diperoleh dari dalam perusahaan atau dengan kata lain dana yang dihasilkan oleh perusahaan itu sendiri seperti laba berjalan, laba ditahan, dan modal saham. Dana internal ini akan berkaitan dengan kebijakan deviden yang dikeluarkan oleh persusahaan. Sedangkan dana eksternal yaitu sumber dana yang berasal dari tambahan penyertaan modal dari pemilik atau emisi saham baru, penjualan obligasi, kredit dari bank. Apabila perusahaan memenuhi kebutuhan dananya dipenuhi dari dana yang berasal dari pinjaman, dikatakan perusahaan itu melakukan pendanaan hutang atau pembelanjaan hutang (*debt financing)*, baik hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang, maka hal ini akan berkaitan dengan kebijakan hutang perusahaan (Riyanto,2011:5-6).

Upaya lain yang dapat digunakan untuk mengontrol penggunaan hutang oleh pihak manajer yakni meningkatkan kepemilikan saham oleh pihak institusional, dengan kepemilikan institusional yang besar, ini mengindikasikan bagaimana kemampuan untuk memonitor jalannya perusahaan sangatlah tinggi. Semakin persentase saham yang dimilki institusional akan menyebabkan usaha monitoring menjadi efektif karena dapat mengendalikan prilaku Opportunistik yang dilakukan oleh para manajer. Tindakan monitoring ini dapat mengurangi biaya keagenan karena mendorong perusahaan untuk menggunakan tingkat hutang yang lebih rendah untuk mengantisipasi *financial distress* dan risiko kebangkrutan (Djabid, 2009:252-253).

Penelitian terkait hubungan struktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang telah banyak diteliti, antara lain: Djabid (2009) Hasil penelitian menunjukkan kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap kebijakan utang. Trisnawati (2016),Diana dan Irianto (2008) dan Ramadhany dkk, (2015) menyatakan bahwa kepemilikan

institusional berpengaruh negatif terhadap kebijakan hutang. Sedangkan Nabela (2012), Daud dkk, (2016), dan Fransisca dkk, (2016) menunjukkan hasil penelitiannya bahwa kepemilikan institusional berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Hal ini dikarenakan persentase kepemilikan institusional yang cukup dibandingkan kepemilikan manajerial sehingga kepemilikan institusional mampu menjadi *controller* atas penggunaan hutang perusahaan.

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan kata lain profitabilitas merefleksikan laba untuk pendanaan investasi. Berdasarkan *pecking order theory,* pilihan pertama dalam keputusan pendanaan adalah dengan menggunakan *retained earning*, baru kemudian menggunakan hutang dan ekuitas. Oleh karena itu, terdapat hubungan negatif antara profitabilitas perusahaan dengan hutang (Nabela, 2012).

Penelitian terkait dengan hubungan profitabilitas terhadap kebijakan hutang telah dilakukan oleh Pratiwi dan Yadnya (2017) yang penelitiannya bahwa profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap kebijakan hutang. Sementara penelitian Saputro dan Yuliandhari (2015), Trisnawati (2016) dan Ramadhany dkk, (2015) menemukan bahwa profitabilitas mempunyai arah yang negatif tidak signifikan terhadap kebijakan hutang. Sedangkan Sheisarvian dkk, (2015) dan Nabela (2012) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kebijakan hutang perusahaan.

Kebijakan deviden dalam penelitian ini berfungsi sebagai variabel moderasi untuk melihat apakah dengan adanya pembayaran deviden kepada para pemegang saham akan mampu memperkuat atau memperlemah hubungan antara struktur kepemilikan dan profitabilitas terhadap kebijakan hutang. Variabel kebijakan deviden digunakan sebagai variabel moderasi karena berdasarkan penelitian Fransiska dkk, (2016) menyatakan bahwa kebijakan deviden berpengaruh positif signifikan terhadap kebijakan hutang, semakin tinggi deviden akan semakin tinggi pula tingkat penggunaan hutang.Dari uraian diatas, maka rumusan penelitian dalam penelitian ini adalah ; *Pertama*, bagaimana pengaruh sruktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang; *Kedua*, bagaimana pengaruh profitabilitas terhadap kebijakan hutang; *Ketiga*,apakahpengaruh kebijakan deviden terhadap kebijakan hutang;

Keempat, apakah kebijakan deviden mampu memperkuat pengaruh struktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang; *Kelima*, apakah kebijakan deviden mampu memperkuat pengaruh profitabilitas terhadap kebijakan hutang.

KAJIAN TEORITIS

Kebijakan Hutang

Kebijakan utang adalah segala jenis utang yang dibuat atau diciptakan oleh perusahaan, baik utang lancar maupun utang jangka panjang (Indahningrum dan Handayani, 2009).Kebijakan hutang termasuk kebijakan pendanaan perusahaan yang bersumber dari eksternal. Penentuan kebijakan hutang ini berkaitan dengan struktur modal karena hutang merupakan salah satu komposisi dalam struktur modal. Perusahaan dinilai berisiko apabila memiliki porsi hutang yang besar dalam struktur modal, namun sebaliknya apabila perusahaan menggunakan hutang yang kecil atau tidak sama sekali maka perusahaan dinilai tidak memanfaatkan tambahan modal eksternal yang dapat meningkatkan operasional perusahaan (Hanafi,2015:318).

Menurut Hanafi (2015:320) terdapat beberapa faktor yang memiliki pengaruh terhadap kebijakan hutang, antara lain: NDT *(Non-Debt Tax Shield),* Struktur Aktiva, Profitabilitas, Risiko Bisnis, Ukuran Perusahaan, dan Kondisi Internal Perusahaan. Adapun teori kebijakan hutang antara lain :

1. Trade Off Theory (Teori Pertukaran)

   Menurut Brigham dan Houston (2011:183), menyatakan bahwa: “Di mana perusahaan menukar manfaat pajak dari pendanaan utang dengan masalah yang ditimbulkan oleh potensi kebangkrutan”.

   Berdasarkan Teori Modigliani dan Miller (1963) mengatakan bahwa semakin besar hutang yang digunakan semakin tinggi nilai perusahaan. Dengan kata lain, Semakin besar proporsi hutang, akan semakin besar perlindungan pajak yang diperoleh, tetapi semakin besar pula biaya kebangkrutan yang mungkin timbul.
2. Pecking Order Theory

   Teori *Pecking Order* menetapkan suatu urutan keputuasan pendanaan dimana para manajer pertama kali akan memilih menggunakan laba ditahan, hutang dan penerbitan saham sebagai

pilihan terakhir (Hanafi, 2015:314). Penggunaan hutang lebih disukai karena biaya yang dikeluarkan untuk hutang lebih murah dibandingkan dengan biaya penerbitan saham.

3. Signaling Theory

Menurut Brigham dan Houston(2011:185), menyatakan bahwa jika manajer memiliki keyakinan bahwa prospek perusahaan baik dan karenanya ingin agar harga saham meningkat, manajer tersebut tentunya ingin mengkomunikasikan hal tersebut kepada para investor. Manajer bisa saja menggunakan hutang yang lebih banyak yang nantinya berperan sebagai sinyal yang lebih terpercaya. Ini karena perusahaan yang meningkatkan utang bisa dipandang sebagai perusahaan yang yakin dengan prospek perusahaan dimasa yang akan datang. Investor diharapkan akan menangkap sinyal tersebut, sinyal yang mengindikasikan bahwa perusahaan mempunyai prospek yang prospektif dimasa depan. Jadi, kita dapat menyimpulkan dari penjelasan diatas bahwa hutang merupakan tanda atau signal positif dari nilai perusahaan".

Kepemilikan Institusional

Kepemilikan institusional merupakan kepemilikan saham oleh pemerintah, institusi keuangan, institusi berbadan hukum, institusi luar negeri, dana perwalian serta institusi lainnya pada akhir tahun. Kepemilikan institusional merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan. Adanya kepemilikan oleh investor institusional akan mendorong peningkatan pengawasan yang lebih optimal terhadap kinerja manajemen, karena kepemilikan saham mewakili suatu sumber kekuasaan yang dapat digunakan untuk mendukung atau sebaliknya terhadap kinerja manajemen (Kartika,2009). Kepemilikan institusional diukur dengan menggunakan rasio antara jumlah lembar saham yang dimiliki oleh institusi terhadap jumlah lembar saham perusahaan yang beredar secara keseluruhan.

Profitabilitas (ROE)

Profitabilitas mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan, seperti aktiva, modal, atau penjualan perusahaan (Sudana,2011:22). Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan

dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada didalam laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya adalah agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perubahan tersebut (Kasmir, 2011:196).

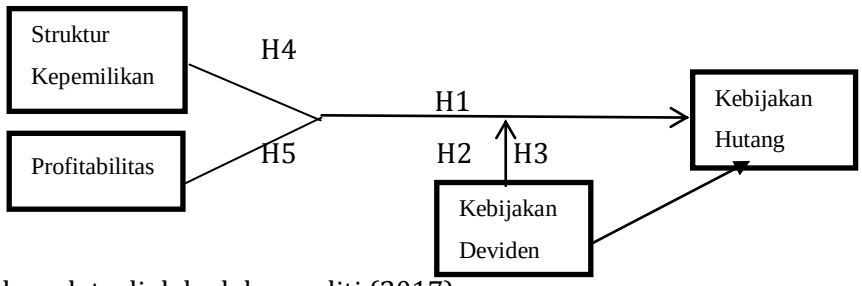
Kebijakan Deviden

Menurut Martono dan Harjito (2010:253) Kebijakan dividen merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan keputusan pendanaan perusahaan. Kebijakan dividen merupakan keputusan apakah laba yang diperoleh perusahan pada akhir tahun akan dibagi kepada pemegang saham dalam bentuk dividen atau akan ditahan untuk menambah modal guna pembiayaan investasi di masa yang akan datang. Rasio pembayaran dividen (DPR) menentukan jumlah laba dibagi dalam bentuk dividen kas dan laba yang ditahan sebagai sumber pendanaan. Rasio ini menunjukkan persentase laba perusahaan yang dibayarkan kepada pemegang saham biasa perusahaan berupa dividen kas. Apabila laba perusahaan yang ditahan dalam jumlah besar, berarti laba yang akan dibayarkan sebagai dividen menjadi lebih kecil. Dengan demikian aspek penting dari kebijakan dividen adalah menentukan alokasi laba yang sesuai diantara pembayaran laba sebagai dividen dengan laba yang ditahan di perusahaan.

Kerangka Konseptual

Berdasarkan kajian teoritis dan penelitian terdahulu, maka hipotesa dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



Sumber :data diolah oleh peneliti (2017)

Berdasarkan kerangka konseptual diatas dan kajian teoritis di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1: Struktur Kepemilikan berpengaruh positif terhadap kebijakan hutang
H2: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap kebijakan hutang.
H3: Kebijakan deviden berpengaruh positif terhadap kebijakan hutang.
H4: Kebijakan deviden mampu memperkuat pengaruh struktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang.
H5: Kebijakan deviden mampu memperkuat pengaruh profitabilitas terhadap kebijakan hutang.

METODE PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini terdiri dari seluruh perusahaan sektor properti, *real estate* dan konstruksi bangunan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, dengan tahun pengamatan 2014-2016 yaitu sebanyak 63 perusahaan. Sampel penelitian ini diambil dari populasi dengan metode *purposive sampling* dengan beberapa kriteria yang harus dipenuhi sebagai beikut:

a. Perusahaan sektor properti, *real estate*, dan konstruksi bangunan yang terdaftar di BEI pada tahun 2014-2016
b. Perusahaan properti, *real estate*, dan konstruksi bangunan yang mempublikasikan laporan tahunan dan tercatat di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016.
c. Perusahaan memberikan informasi tentang adanya kepemilikan oleh institusi.
d. Perusahaan yang mengalami laba setiap tahunnya selama periode penelitian.
e. Perusahaan yang membagikan deviden kepada pemegang saham setiap tahunnya

Teknik Pengambilan Sampel

No.	Keterangan	Perusahaan
1.	Perusahaan sektor properti, *real estate*, dan konstruksi bangunan yang terdaftar di BEI pada tahun 2014-2016	63
2.	Perusahaan properti dan *real estate* yang tidakmempublikasikan laporan tahunan di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2014-2016.	(7)
3.	Perusahaan yang tidak memberikan informasi tentang adanya kepemilikan oleh institusi	(3)
4.	Perusahaan yang mengalami kerugian setiap tahunnya selama periode penelitian	(7)
5.	Perusahaan yang tidak membagikan deviden kepada pemegang saham selama periode penelitian	(23)
Perusahaan yang menjadi sampel penelitian		23

Sumber: Diolah oleh peneliti 2017

Sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah sumber data sekunder dengan jenis data eksternal dalam bentuk data runtun waktu (*time series*), yang dipublikasikan oleh BEI. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pengumpulan dokumentasi. Dimana data diperoleh dari website resmi BEI yaitu www.idx.co.id.Data yang diperoleh dari BEI adalah berupa laporan keuangan tahunan. Selain itu penelitian juga menggunakan studi pustaka dengan mempelajari buku-buku, jurnal-jurnal ekonomi, *literature* dan pustaka pendukung yang relevan dengan masalah yang diteliti.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kebijakan hutang yang diukur dengan *debt to equity ratio* (DER).Rasio ini mengukur seberapa besar hutang jangka panjang dibandingkan dengan modal sendiri perusahaan. Semakin tinggi rasio ini mencerminkan risiko keuangan perusahaan semakin besar dan sebaliknya (Syamsuddin, 2007:54). Secara matermatis Rasio ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{DER} = \frac{total\ hutang}{total\ ekuitas}$$

Variabel independen yang pertama dalam penelitian ini adalah Struktur Kepemilikan. Dalam penelitian ini struktur kepemilikan diukur dengan menggunakan kepemilikan institusional.Kepemilikan institusional adalah persentase kepemilikan saham yang dimiliki oleh

perusahaan lembaga keuangan lain, misalnya perusahaan perbankan, perusahaan investasi, dll.. Ukuran yang digunakan untuk mengukur kepemilikan Institusional adalah persentase saham yang dimiliki oleh pihak-pihak instutusi. (Trisnawati, 2016)

$$\text{INST} = \frac{saham\ pihak\ institusional}{Total\ saham\ beredar}\ x\ 100\%$$

Variabel independen yang kedua adalah Profitabilitas. Proftabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Dalam penelitian ini tingkat Profitabilitas diukur menggunakan beberapa indikator yakni ROE.ROEadalah laba bersih setelah pajak dibagi ekuitas pemilik dikali seratus. Rasio ini menunjukkantingkat pengembalian ekuitas dari aktifitas investasi dan penjualan yang dilakukan (Syamsuddin, 2007:65)

$$\text{ROE} = \frac{EAT}{Total\ Equity}\text{x } 100\%$$

Dalam penelitian ini Kebijakan deviden digunakan sebagai variabel moderasi. Deviden merupakan bagian dari laba yang diberikan kepada para pemegang saham bisa, baik dalam bentuk tunai atau kas. Ukuran kebijakan deviden adalah pembayaran deviden yang dilakukan oleh perusahaan dengan menghitung rasio *devidend payout ratio* (DPR). DPR menggambarkan berapa jumlah pendapatan per lembar saham (EPS) yang akan didistribusikan. (Syamsuddin, 2007:67)

$$\text{DPR} = \frac{devidend\ per\ share}{earning\ per\ share}\text{ x } 100\%$$

Adapun untuk mengetahui pengaruh hubungan antara variabel independen dan dependen, serta menguji apakah kebijakan deviden mempunyai pengaruh terhadap hubungan antara struktur kepemilikan dan profitabilitas terhadap kebijakan hutang, maka analisis data yang digunakan dalam Penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dan *Moderating Regression Analysis* (MRA).

HASIL PENELITIAN

Pengaruh Struktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang

Pengujian hipotesis pertama bertujuan untuk menguji pengaruh antara struktur kepemilikan (KEPINS) terhadap kebijakan hutang (DER).Nilai koefisien KEPINS sebesar 1,316 menunjukkan setiap peningkatan nilai KEPINS sebesar 1 satuan akan meningkatkan nilai DER sebesar 1,316 satuan atau semakin meningkat nilai KEPINS maka

semakin meningkat nilai DER.Uji parsial antara variabel KEPINS terhadap variabel DER didapatkan nilai t hitung (5,433) dengan nilai signifikansi (0,000) lebih kecil dari tingkat signifikansi yang diharapkan (0,050 atau 5%). Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel struktur kepemilikan mempunyai pengaruh positif terhadap variabel kebijakan hutang pada perusahaan *property, real estate* dan konstruksi bangunan periode 2014-2016 atau dengan kata lain H1 diterima.Hal ini berarti semakin tinggi tingkat struktur kepemilikan oleh Institusional maka semakin tinggi pula penggunaan hutang yang dilakukan perusahaan.

Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Nabela (2012), Daud dkk (2015), dan Fransisca dkk (2016) yang menyatakan bahwa struktur kepemilikan (KEPINS) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Sedangkan hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Diana dan Irianto (2008), Ramadhany dkk (2015) dan Trisnawati (2016) yang menyatakan bahwa struktur kepemilikan (KEPINS) berpengaruh negatif terhadap kebijakan hutang.

Implikasi dari pengaruh positif dan signifikan pada penelitian ini menjelaskan bahwa kepemilikan institusional tidak dapat berfungsi sebagai kontrol internal perusahaan sehingga manajemen dapat bekerja sesuai dengan kepentingan pemegang saham. Artinya keberadaan pemilik dari institusi tidak mampu memantau lebih ketat kebijakan pendanaan yang dilakukan manajemen, sehingga manajemen dapat lebih banyak menggunakan hutang dalam jumlah yang besar untuk kepentingan manajemen sendiri seperti melakukan ekspansi besar-besaran agar dapat membuat kinerjanya seakan-akan terlihat baik didepan pemegang saham.

Pengaruh profitabilitas terhadap kebijakan hutang

Pengujian hipotesis kedua bertujuan untuk menguji pengaruh antara profitabilitas (ROE) terhadap kebijakan hutang (DER).Nilai koefisien ROE sebesar 1,385 menunjukkan setiap peningkatan nilai ROE sebesar 1 satuan akan meningkatkan nilai DER sebesar 1,385 satuan atau semakin meningkat nilai ROE maka semakin meningkat nilai DER.Uji parsial antara variabel ROE terhadap variabel DER didapatkan nilai t hitung (2,482) dengan nilai signifikansi (0,016) lebih kecil dari tingkat signifikansi yang diharapkan (0,050 atau 5%). Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel profitabilitas mempunyai pengaruh positif terhadap

variabel kebijakan hutang pada perusahaan properti*, real estate* dan konstruksi bangunan periode 2014-2016 atau dengan kata lain H2 diterima.Hal ini menunjukkan semakin tinggi profitabilitas perusahaan maka semakin tinggi penggunaan hutang yang dilakukan oleh perusahaan.

Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi dan Yadnya (2017) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Sedangkan hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nabela (2012), Ramadhany dkk (2015), Saputro dan Yuliandhari (2015) dan Shersarvian dkk (2015) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap kebijakan hutang.

Hasil positif dan signifikan dalam penelitian mejelaskan bahwa profitabilitas memiliki hubungan yang sangat kuat dengan kebijakan hutang, dimana ketika profitabilitas meningkat maka kebijakan hutang pun akan meningkat dan begitu juga sebaliknya apabila profitabilitas menurun maka kebijakan hutang juga akan menurun. Hasil penelitan ini mendukung teori keagenan dimana karena profit perusahaan properti dan *real estate* yang tinggi, maka profit tersebut akan dibagi dalam bentuk deviden yang besar, selanjutnya dalam pendanaan perusahaan menggunakan hutang karena profit yang dibagi menjadi laba ditahan kecil. Perusahaan yang mempunyai profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan tersebut mempunyai kinerja yang baik dan berprospek baik. Tingkat profitabilitas yang tinggi merupakan harapan dari para pemegang saham, dimana keuntungan dibagikan sebagai deviden.

Pengaruh Kebijakan deviden terhadap kebijakan hutang

Pengujian hipotesis ketiga bertujuan untuk menguji pengaruh antara kebijakan deviden (DPR) terhadap kebijakan hutang (DER).Nilai koefisien ROE sebesar 0,329 menunjukkan setiap peningkatan nilai DPR sebesar 1 satuan akan meningkatkan nilai DER sebesar 0,329 satuan atau semakin meningkat nilai ROE maka semakin meningkat nilai DER.Uji parsial antara variabel DPR terhadap variabel DER didapatkan nilai t hitung (1,374) dengan nilai signifikansi (0,174) lebih besar dari tingkat signifikansi yang diharapkan (0,050 atau 5%). Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel kebijakan deviden tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel kebijakan hutang pada perusahaan properti, *real estate* dan

konstruksi bangunan periode 2014-2016 atau dengan kata lain H3 ditolak.Hal ini menunjukkan semakin tinggi pembagian deviden perusahaan tidak berpangaruh terhadap tinggi rendahnya penggunaan hutang perusahaan.

Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Djabid (2009) dan Trisnawati (2016) yang menyatakan bahwa kebijakan deviden tidak berpengaruh terhadap kebijakan hutang.Sedangkan hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Saputro dan Yuliandhari (2015), Sheisarviandkk, (2015) yang menyatakan bahwa kebijakan deviden berpengaruh negatif terhadap kebijakan hutang.

Penelitian ini tidak berhasil mendukung pernyataan Jensen & Meckling (1976) yang menyatakan bahwa salah satu alternatif yang dipilih untuk mengurangi konflik agensi dengan meningkatkan *deviden payout ratio*, deviden yang besar menyebabkan rasio laba ditahan kecil sehingga perusahaan membutuhkan tambahan dana dari sumber eksternal. Menurut teori pembayaran deviden akan berpengaruh terhadap kebijakan pendanaan perusahaan, karena pembayaran deviden akan mengurangi arus kas perusahaan sehingga dalam memenuhi kebutuhan oeprasionalnya perusahaan akan mencari alternatif sumber pendanaan yang relevan misalnya dengan utang. Hasil penelitian yang tidak signifikan dimungkinkan ada faktor lain yang mempengaruhinya misalnya perusahaan menerapkan kebijakan pembagian deviden stabil dimana perusahaan tetap membayar deviden meskipun perusahaan rugi atau mempunyai hutang.

Kebijakan deviden mampu memperkuat hubungan struktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang

Pengujian hipotesis keempat bertujuan untuk menguji kebijakan deviden apakah dapat memoderasi hubungan struktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang.Dari hasil output SPSS menunjukkan bahwa pengaruh struktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang hasil signifikansinya kurang dari 0,05. Danuntuk pengaruh moderasi variabel pertama (X1 dikali Z atau KEPINS dikali DPR) didapatkan nilai koefisien sebesar 1,490 dengan t hitung (0,776) dengan nilai signifikansi (0,440) lebih dari tingkat signifikansi yang diharapkan (0,05 atau 5%). Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel kebijakan deviden tidak berpangaruh secara langsung dan tidak memperlemah hubungan

struktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang pada perusahaan properti, *real estate* dan konstruksi bangunan periode 2014-2016 atau dengan kata lain H4 ditolak.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa besar kecilnya deviden yang dibagikan kepada pemegang saham yang diproksikan oleh DPR tidak mempengaruhi hubungan struktur kepemilikan institusional terhadap kebijakan hutang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar jumlah deviden yang dibayarkan perusahaan, tidak berdampak pada tinggi rendahnya persentase investor institusi pada perusahaan. Hal ini membuat perusahaan tetap membutuhkan dana yang besar untuk menjalankan aktivitas operasionalnya sehingga perusahaan menggunakan pendanaan eksternal seperti hutang, sehingga penggunaan hutang perusahaan tetap tinggi. Selain itu, variabel kebijakan deviden yang tidak bepengaruh terhadap kebijakam hutang jga dapat menyebabkan variabel kebijakan deviden tidak dapat memperkuat dalam hubungan struktur kepemilikan terhadap kebijakan hutang.

Kebijakan deviden mampu memperkuat hubungan antara profitabilitas terhadap kebijakan hutang.

Pengujian hipotesis kelima bertujuan untuk menguji kebijakan deviden apakah dapat memoderasi hubungan profitabilitas terhadap kebijakan hutang.Dari hasil output SPSS menunjukkan bahwa pengaruh profitabilitas (ROE) terhadap kebijakan hutang hasil signifikansinya kurang dari 0,05. Namun untuk pengaruh moderasi variabel kedua (X2 dikali Z atau ROE dikali DPR) didapatkan nilai koefisien sebesar -12,097 dengan nilai t-hitung (2,414) dengan nilai signifikansi (0,019) kurang dari tingkat signifikansi yang diharapkan (0,05 atau 5%). Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel kebijakan deviden mampu memperlemah hubungan profitabilitas terhadap kebijakan hutang pada perusahaan properti, *real estate* dan konstruksi bangunan periode 2014-2016 atau dengan kata lain H5 ditolak.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa seamkin besar deviden yang dibagikan kepada pemegang saham yang diproksikan oleh DPR maka akan menyebabkan profitabilitas perusahaan menurun yang juga berdampak pada tingginya penggunaan hutang perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa prospek perusahaan juga bisa dilihat dari jumlah dividen yang dibagikan. Profitabilitas yang tinggi serta kebijakan dividen yang optimal mampu mencerminkan prospek perusahaan yang bagus

sehingga dapat menaikkan harga saham serta meningkatkan nilai perusahaan. Kemampuan sebuah perusahaan membayar dividen erat kaitannya dengan kemampuan perusahaan memperoleh laba. Jika perusahaan memperoleh laba yang tinggi, maka selain digunakan untuk membayarkan deviden laba juga diinvestasikan kembali melalui laba ditahan, yang mana jika laba ditahan tinggi dapat digunakan untuk membiayai kegiatan oeprasional perusahaan, sehingga tidak membutuhkan dana eksternal seperti hutang untuk membiayai kegiatan operasional, sehingga hutang perusahaan turun.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut; Pertama,Hasil penelitian ini menunjukkan struktur kepemilikan institusional mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang perusahaan sektor *property, real estate* dan konstruksi bangunan periode 2014-2016 ; Kedua, Profitabilitas yang diproksikan *Return on Equity* (ROE) mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang perusahaan sektor *property, real estate* dan konstruksi bangunan periode 2014-2016; Ketiga, kebijakan deviden dalam penelitian ini diproksikan oleh *Deviden Payout ratio* (DPR)tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kebijakan hutang perusahaan sektor *property, real estate* dan konstruksi bangunan periode 2014-2016; Keempat, kebijakan deviden dalam penelitian ini diposisikan sebagai variabel pemoderasi. Dan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kebijakan deviden tidak mempunyai pengaruh atau tidak memperlemah hubungan profitabilitas terhadap kebijakan hutang perusahaan sektor *property, real estate* dan konstruksi bangunan periode 2014-2016 ; Kelima,Variabel kebijakan deviden dalam penelitian ini diposisikan sebagai variabel pemoderasi. Dan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kebijakan deviden mampu memoderasi yaitu memperlemah hubungan profitabilitas terhadap kebijakan hutang.

DAFTAR PUSTAKA

Brigham dan Houston,2006. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat

Brigham dan Houston.2011. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Buku 2. Jakarta:Salemba Empat

Daud, Ardika., Nangoy Sientje., Saerang, Ivonne.2015. *Pengaruh Kepemilikan Manajerial Dan Institusional Terhdap Kebijakan Hutang Pda Perusahaan Non Manufaktur Di BE*I. Jurnal berkala ilmiah Vol. 15 No. 5

Diana Devi .N.A. dan Irianto, Gugus. 2008. *Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional dan Sebaran Kepemilikan Terhadap Kebijakan Hutang Perusahaan Ditinjau dari Teori Keagenan*. Emisi, 1(1): 1—16

Djabid, Abdullah W. 2009. *"Kebijakan Dividen dan Struktur Kepemilikan terhadap Kebijakan Utang: Sebuah Perspektif Agency Theory*". Jurnal Keuangan dan Perbankan. Vol. 13, No.2, 2009, hal. 249-259

Fransisca, Yuli., Endang S, R Anastasia., Purwanto, Nanang. *Pengaruh Kepemilikan Institusional, Kepemilikan Manajerial, dan Kebijakan Deviden terhadap Kebijakan Hutang Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2014.* Jurnal Riset Mahasiswa

Hanafi, Mamduh. 2015. *Manajemen Keuangan*. jilid 1. Yogyakarta: BPFE

Haruman, Tendi. 2008. *Pengaruh Struktur Kepemilikan terhadap Keputusan Pendanaan (persperktif Agency theory).* Jurnal National conference of Managament research.

Indahningrum, Rizka Putri dan Handayani, Ratih. 2009. *Pengaruh Kepemilikan Manajerial,Kepemilikan Institusional, Dividen, Pertumbuhan Perusahaan, Free Cash Flow danProfitabilitas Terhadap Kebijakan Utang Perusahaan*. Jurnal Bisnis dan AKuntansi. 11 (3)hal 189-207.

Kartika, Andi. (2009). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur yang Go Public di BEI.* Dinamika Keuangan dan Perbankan, Vol.1, No.2, Agustus, hlm. 105-122.

Kasmir.2011. *Analisa Laporan Keuangan*. Cetakan Keempat. Jakarta: Rajawali Pers

Martono, dan Harjito, 2010. *Manajemen Keuangan*, Edisi Kesepuluh. BPFE. Yogyakarta.

Nabela, Yoandhika *Pengaruh kepemilikan institusional, kebijakan deviden, dan profitabilitas terhadap kebijakan hutang pada perusahaan real estate di BEI.* Vol.1 No.01 September 2012

Osman, dan Muhammed. 2010. *Deviden Policy In Saudi Arabia*. The International Journal of Bussiness and finance Research. Vol.4 No.1

Pratiwi, dan Yadhnya. *Pengaruh Free Cash Flow, Struktur aset, Risiko Bisnis dan Profitabilitas Terhadap Kebijakan Hutang*. E-Jurnal Manajemen Unud. Vol.6 No. 1 2017: 60-86

Ramadhany, Reza., Aminah, Mimin., Permanasari, Yusrina. *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Kebijakan Hutang Emiten Pertanian di Bursa Efek Indonesia.* Jurnal Manajemen dan Organisasi Vol VI, No.3 Desember 2015

Riyanto, Bambang. 2011. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi keempat. Yogyakarta: BPFE

Saputro, Ryan dan Yuliandhari Willy. *Pengaruh Struktur Aktiva, Profitabilitas, Dan Kebijakan Deviden Terhadap Kebijakan Utang.* Jurnal e- Proceding of Management: Vol.2 No.3 Desember 2015

Sartono, Agus. 2009. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Edisi 4. Yogyakarta:BPFE

Sheiesarvan, Revi M., Sudjana Nengah., Saifi, Muhammad. *Pengaruh kepemilikan Manajerial, Kebijakan Deviden dan Profitabilitas terhdap Kebijakan Hutang*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB): Vol.22 No. 1 Mei 2015

Sudana, I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Penerbit Erlangga

Sulong, dan Nor. 2008. *Dividens, Ownership Structure and Board Governance On Firm Value: Emprical Evidence From Malaysian Listed Firm*. Malaysian Accounting Review. Vol.7 No.2

Syamsuddin, Lukman.2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan*. Edisi Baru Jakarta: PT. Raja Grafindo

Tjahjono, Achmad.2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi 1. Yogyakarta: Ganbika

Trisnawati, Ita. *Faktor-Faktor Yang Memepengaruhi kebijakan Hutang Pada Perusahan Non-Kauangan Yang terdaftar Di BEI*. Jurnal Bisnis dan Akuntansi. Vol.18 No.1 Juni 2016 Hlm.33-42

www.idx.co.id

www.yahoo.finance.com

http://properti.bisnis.com/read/20150703/107/449887/harga-properti-kenaikan-20-per-tahun- Diakses pada tanggal 03 November 2017 pukul 08.19 WIB

https://ekbis.sindonews.com/read/1233551/179/bi-sektor-properti-dorong-perekonomian-nasional-1503576786 Diakses pada tanggal 03 November 2017 pukul 11.04

PERBEDAAN KINERJA KEUANGAN DI HARGA SAHAM MURAH DAN MAHAL PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR PROPERTI DAN *REAL ESTATE* (Studi Pada PT. Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016)

Siti Muzayyanah
Muhammad Nanang Choiruddin
Universitas Islam Maulana Malik Ibrahim Malang
Email: siti.muzayyanah99@gmail.com
Email: na2ng_choiruddin@yahoo.co.id

Abstrak : *Property and real estate sector that many people choose to become an investment option and property growth in Indonesia. The purpose of this study is to determine the financial performance of companies and differences in financial performance in stock prices cheap and expensive sub sector of property and real estate. This type of research is descriptive quantitative. The sampling technique used purposive sampling based on predetermined criteria that fit with research purpose. The method used is financial ratios of current ration, return on equity, return on assets, earnings per share and price to earnings ratio and using different test tools. That is Independent sample t-test used to measure differences in financial performance at cheap and expensive stock prices. The results of this study indicate the financial performance in the sub-sector property and real estate has a less good condition. Because of the performance of low-cost and expensive on average has a poor performance despite some companies that have good performance. There is no difference on financial performance in cheap and expensive stock prices which means that cheap stocks are also in good financial condition and not good as well as happening in expensive stock price.*
Keyword : *Financial Performance, Stock Price, Financial Performance Difference In Cheap and Expensive Share Price.*

PENDAHULUAN

Pembangunan perekonomian nasional sektor properti memiliki peranan penting didalam pertumbuhan ekonomi nasional. Properti yang bertitik berat dibidang pembangunan perumahan dan konstruksi merupakan salah satu sektor yang menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar dan efek berantai (*multiplier effect*) cukup panjang karena sektor ini punya dampak besar untuk menarik dan mendorong perkembangan

sektor-sektor ekonomi lainnya. Sektor properti secara langsung maupun tidak langsung telah mendorong produktifitas nasional, mengurangi penganguran, dan menekan angka kemiskinan. (Satriagung, 2016)

Sektor properti mengalami kenaikan yang terjadi pada tahun 2011 sampai dengan awal tahun 2014 yaitu dengan begitu banyaknya kenaikanya harga saham properti yang berkisaran seratus persen sampai dengan tiga ratus persen atau pertahunya berkisaran tiga puluh persen sampai dengan seratus persen dan pada pertengahan tahun 2014 sampai dengan sepajang 2015 sektor properti mengalami penurunan yang disebabkan oleh beberapa faktor yang pertama stabilitas politik saat pilpres maupun setelah pilpres, Kedua aturan LTV atau *Loan To Value*, katiga suku bunga naik dua persen sampai dengan tiga persen, keempat aturan pajak yang sempat simpang siur mengenai PPNBM, kelima ekonomi global yang sedang lemah sehingga menurunkan daya beli masyarakat dan nilai tukar dollar yang tinggi dan belum stabil. (http://www.kompasiana.com)

Pada tahun 2016 kondisi bisnis properti mengalami perbaikan yaitu dengan adanya kebijakan-kebijakan yang menguntungkan dibisnis properti yaitu adanya koreksi suku bunga SBI dan juga penurunan LTV untuk kepemilikan rumah dan juga adanya kebijakan *tax amnesty* yang memberikan konstribusi positif bagi perkembangan bisnis properti. Dengan kondisi yang menguntungkan ini membuat semua orang ingin berinvestasi kembali di unit-unit properti. (Ardianto, 2016)

Sejatinya ada beberapa hal yang mendasari membaiknya kondisi bisnis properti secara fundamental di Indonesia. Pertama, koreksi dari Bank Indonesia terkait suku bunga SBI, dari mulai Januari 2016 yang masih berada di kisaran angka 7,25% menguat pada posisi 6,40% pada Agustus 2016. (Ardianto, 2016)

Kondisi itupun diperkuat dengan kebijakan pemerintah terkait penurunan LTV untuk kepemilikan rumah. Jika pada awalnya untuk rumah pertama 30%, rumah kedua 40% dan ketiga 50%. Maka saat ini uang muka untuk rumah pertama menjadi 15%, rumah kedua 20% dan ketiga 25%.(Ardianto, 2016)

Investasi pada hakikatnya merupakan penempatan sejumlah dana pada saat ini dengan harapan untuk memperoleh keuntungan dimasa

mendatang. Umumnya investasi dibedakan menjadi dua, yaitu investasi pada aset-aset finansial (*financial asset*) dan investasi pada aset-aset rill (*real asset*). Investasi pada aset-aset finansial dilakukan di pasar uang, misalnya berupa sertifikat deposito, *commercial paper*, surat berharga pasar uang, dan lainnya. Investasi dapat juga dilakukan dipasar modal, misalnya berupa saham, obligasi, waran, opsi, dan lain-lain. Sedangkan investasi pada asset riil dapat berbentuk pembelian aset produktif, pendirian pabrik, pembukaan pertambangan, pembukaan perkebunan dan lainnya.

Melakukan investasi dipasar modal diperlukan pengetahuan yang cukup, pengalaman, serta naluri bisnis untuk menganalisis efek-efek mana yang akan dibeli, mana yang akan dijual, dan mana yang akan tetap dimiliki. (Halim. 2005:4)

Ada tiga hal yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan tujuan investasi yaitu : (a) tigkat pengambilan yang diharapkan (expected rate of return), (b) tingkat resiko (rate of risk), dan (c) ketersedian jumlah dana yang akan diinvestasikan. Apabila dana cukup tersedia, maka investor mengiginkan pengembalian yang maksimal dengan resiko tertentu. Umumnya hubungan antara risiko (risk) dan tingkat pengembalian yang diharapkan (expected rate of return) bersifat linier, artinya semakin tinggi resiko, maka semakin tinggi pula tingkat pengembalian yang diharapkan. (Halim. 2005:4)

Investor melakukan analisis terhadap suatu efek atau sekelompok efek. Salah satu tujuan penilaian ini adalah untuk mengidentifikasi efek yang salah harga (mispriced), apakah harganya terlalu tinggi atau terlalu rendah. Untuk itu ada dua pendekatan yang dapat dilakukan, yaitu: (a) pendekatan fundamental dan (b) pendekatan teknikal. (Halim. 2005:5)

Dalam penelitian ini variabel yang digunakan adalah dilihat dari kinerja keuangan perusahaan yang menggunakan alat ukur rasio keuangan *Current Ratio*, *Return on asset, Return on equity,* dan *Earning per share*. Dan penelitian ini fokus pada kinerja keuangan diharga saham murah dan muhal. Berdasarkan latar belakang inilah membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Perbedaan Kinerja Keuangan di Harga Saham Murah dan Mahal pada Perusahaan Sub Sektor Properti dan *Real Estate* (Studi pada Tahun 2012-2016)

KAJIAN PUSTAKA

Kinerja Keuangan

Indikator kinerja keuangan akan dicerminkan oleh rasio-rasio, bagi perusahaan publik indikator rasio-rasio ini akan menjadi salah satu titik fokus dalam pengambilan keputusan, terutama dalam menilai harga saham. Setiap analisis mempunyai pandangan yang berbeda tentang rasio keuangan, hal ini sangat tergantung pada titik fokus yang ingin diharapkan. Pemberian kredit akan menaruh perhatian pada likuiditas perusahaan. Pemegang saham menaruh perhatian pada likuiditas perusahaan. Perusahan menaruh perhatian pada pendapatan sekarang dan yang akan datang, sedang pembelian obligasi lebih menekankan keamanan dana dalam jangka panjang atau solvabilitas. (Kamaludin, 2011: 33)

Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah hasil akhir dari suatu proses pencatatan yang merupakan suatu proses pencatatan yang merupakan suatu ringkasan dari transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang bersangkutan. Laporan keuangan yang terdiri beberapa lembar kertas yang berisi angka-angka. Namun dibalik angka-angka tersebuat tersimpan berbagai informasi mulai dari aktiva rill, aktiva keuangan, kewajiban perusahaan, laba perusahaan, hingga prediksi kedepan apa yang akan dialami oleh perusahaan. Bagi seorang analis pasar secarik kertas laporan keuangan sangat banyak hal yang dapat digali, sedangkan bagi orang awam angka-angka tersebut tidak memiliki makna apa-apa. Bagi seorang analis laporan keuangan sangat berguna dalam menilai kewajaran harga saham, menilai kebangkrutan perusahaan dan menilai kewajaran laporan keuangan yang disajikan (Kamaludin, 2011: 34).

Rasio Keuangan

Rasio keuangan dirancang untuk membantu mengevaluasi laporan keuangan atau membantu kita untuk mengidentifikasi beberapa kekuatan dan kelemahan keuangan perusahaan. Rasio keuangan dapat juga sebagai pembanding posisi perusahaan dengan pesiang, untuk kebijakan keuangan perusahaan kedepan. Ada dua cara dalam menilai rasio keuangan agar lebih berarti; (1) menilai rasio keuangan antar waktu (sebaikmya waktu ynag cukup lama, misal 5 tahun agar dapat

diketahui arah pergerakannya), dan (2) membandingkan rasio keuangan perusahaan dengan rasio industri. Penilaian yang kedua ini akan dapat menilai perusahaan apakah lebih baik atau tidak dibandingkan dengan pesaing kita (Kamaludin, 2011: 40).

Rasio keuangan yang selalu digunakan untuk mengukur tingkat kesehatan perusahaan biasanya telah tersajikan dalam laporan keuangan perusahaan. Sehingga mempermudah investor untuk lebih cepat mengambil keputusan (Sinaga, 2011:113).

Untuk mengukur kondisi perusahaan biasanya menggunakan rasio keuangan antara lain:

a) Current ration (CR)

Current ration (CR) adalah rasio yang biasa digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi liabilitas jangka pendek (*short run solvency*) yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun Murhadi (2013:57).

b) *Return on equity (ROE)*

Return on equity (ROE) mencerminkan seberapa besar return yang dihasilkan bagi pemegang saham atas setiap rupiah uang yang ditanamkannya Murhadi (2013:64).

c) *Return On Asset* (ROA)

Return on asset (ROA) mencerminkan seberapa besar return yang dihasilkan atas setiap rupiah uang yang ditanamkan dalam bentuk aset Murhadi (2013:64).

d) *Earnings per share* (EPS)

EPS mencerminkan pendapatan perlembar saham yang akan diperoleh pemegang saham, bila semua pendapatan tersebut dibagikan dalam bentuk deviden Murhadi (2013:64).

e) *Price to earnings ration (PER)*

Price to earnings ration (PER) menggambarkan perbandingan antara harga pasar dengan pendapatan perlembar saham. PER yang terlalu tinggi, mengindikasikan bahwa harga pasar saham perusaahaan tersebut telah mahal Murhadi (2013:65).

Saham

Saham biasa (*commen stock*) merupakan salah satu jenis efek yang paling banyak diperdagangka dipasar modal. Saham dapat didefinisikan

sebagsurat berharga sebagia bukti penyertaan atau pemilikn individu maupun institusi dalam suatu perusahaan (Anoraga & Pakarti, 2008:58).

Harga saham

a) *Base price* (harga dasar)

Harga perdana (untuk menentukan nilai dasar), dipergunakan dalam peritungan indeks harga saham. Harga dasar akan berubah sesuai dengan aksi emiten. Untuk saham baru, harga dasar merupakan harga perdananya (Anoraga & Pakarti, 2008:59).

b) Market Price

Market price merupakan harga pada pasar rill, dan merupakan harga yang paling mudah ditentukan kerena merupakan harga dari suatu saham pada pasar yang sedang berlangsung atau jika pasar sudah tutup, maka harga pasar adalah harga penutupan (*closing price*). Harga pasar inimerupakan jual dari investor yang satu dengan investor yang lain, dan disebut sebagai harga dipasar sekunder. Harga pasar inilah yang menyatakan naik-turunnya suatu saham dan setiap hari di umumkan di surat-surat kabar atau media-media lainnya (Anoraga & Pakarti, 2008:59).

c) Pendekatan *Price Earnings Ration*

Pendekatan *Price Earnings Ration* atau PER sering digunakan oleh analis saham untuk menilai harga saham pada dasarnya PER memberikan indikasi tentang jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan dana pada tingkat harga saham dan keuntungan perusahaan pada suatu priode tertentu. Oleh karena itu, rasio ini menggambarkan kesedian investor membayar suatu jumlah tertentu untuk setiap rupiah perolehan laba perusahaan (Halim. 2005:27).

Kerangka Berfikir



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Investor perlu melihat hasil kinerja keuangan perusahaan untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaan apakah dapat dijadikan sebagai pilihan untuk berinvestasi atau sebaiknya menghindari untuk menunggu kondisi perusahaan membaik. Jika ditinjau dari laporan keuangan perusahaan dapata diketahui mana perusahaan memiliki kinerja yang baik dan kurang baik. Untuk melihat kinerja keuangan bisa dilakukan dengan melihat rasio keuangan perusahaan yaitu *current ration, return on equity, return on asset, earning per share,*dan *price to earnings ration*. Maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

Hipotesis:

H_0 : Terdapat perbedaan analisis kinerja keuangan *Current ration*, *Return on equity*, *Return on asset*, dan *Erning Pershare*, diantara saham yang murah dan mahal

H_a : Tidak ada perbedaan analisis kinerja keuangan *Current ration*, *Return on equity*, *Return on asset*, dan *Erning Pershare*, diantara saham yang murah dan mahal

METODE

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif. Untuk menjelaskan kinerja keuangan menganalisis laporan keuangan perusahaan di sub sektor properti dan *Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2012 sampai 2016.

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah letak dimana penelitian akan dilakukan untuk memperoleh data atau informasi yang diperlukan yang berkaitan dengan permasalahan peneliti. Adapun lokasi penelitian ini adalah di Galeri Investasi Universitas Islam Negri Maulana Malik Ibrahim Malang, Jl. Gajayana No.50 Malang.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah kelompok elemen yang lengkap, yang biasanya berupa orang, objek, transaksi, atau kejadian dimana kita tertarik untuk mempelajarinya atau menjadi objek penelitian (Kuncoro. 2003:103). Dalam penelitian ini populasinya adalah semua perusahaan yang masuk di sub sektor Properti dan *Real Estate* yang pada saat ini berjumlah 47 perusahaan.

Sampel adalah suatu himpunan bagian (*subset*) dari unit populasi (Kuncoro. 2003:103). Sampel penilitian ini diambil dari perusahan yang ada di sub sektor Properti dan *Real Estate* yang memenuhi kriteria-kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti maka diperoleh 34 perusahaan yang awalnmya sebanyak 47 perusahaan.

Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah Purposive Sampling di mana penelitian ini tidak dilakukan pada seluruh populasi, tapi terfokus pada target dengan mempertimbangkan kriteria-kriteria tertentu yang telah dibuat terhadap objek yang sesuai dengan tujuan penelitian, dalam hal ini penelitian dilakukan pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Kriteria-kriteria tertentu yang telah dibuat oleh peneliti terhadap objek dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Perusahan di Subsektor Properti Dan *Real Estate*
2. Memberikan laporan keuangan tahunan secara priodik kepada BEI dengan lengkap pada tahun 2012-2016
3. Menghapus rasio yang ekstern, yaitu rasio yang terlalu tinggi atau terlalu rendah.

Data dan Jenis Data

Penelitian ini menggunakan jenis data sekunder *eksternal* karena data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti adalah data dari sumber internet yaitu disitus resmi www.idx.co.id. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan berupa neraca dan laporan laba rugi periode tahun 2012-2016.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data sekunder yang berupa laporan keuangan perusahaan yang merupakan data penelitia. Sumber data tersebut diperoleh dari dari sumber internet yaitu disitus resmi www.idx.co.id.

Definisi Operasional Variabel

Tabel 1. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Variabel	Konsep	Indikator	Satuan	skala
Current ration	Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi liabilitas jangka pendek (*short run solvency*) yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun	$CR = \frac{Current\ Asset}{Current\ liabilities}$	kali	Rasio
Return on equity	Rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar return yang dihasilkan bagi pemegang saham atas setiap rupiah uang yang ditanamkannya	$ROE = \frac{Net\ Income}{Total\ Equity}$	persentase	Rasio
Return on asset	Rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar return yang dihasilkan atas setiap rupiah uang yang ditanamkan dalam bentuk aset	$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset}$	persentase	Rasio
Earning per share	Rasio ini digunakan untuk mengukur pendapatan perlembar saham yang akan diperoleh pemegang saham, bila semua pendapatan tersebut dibagikan dalam bentuk deviden	$EPS = \frac{Net\ Income}{\text{Jumlah Saham Biasa}}$	Rupiah	Rasio
Price to earnings ration	Menerangkan perbandingan antara harga pasar dengan pendapatan perlembar saham. PER yang terlalu tinggi, mengindikasikan bahwa harga pasar saham perusaahaan tersebut telah mahal	$PER = \frac{Price\ \text{Perlembar Saham}}{\text{EPS}}$	Kali	Rasio

Sumber: Diolah oleh Peneliti, April 2017

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah dengan teknik analisis kuantitaif deskriptif dengan menggunakan rasio keuangan, yaitu rasio likuiditas, rasio profitabilitas, dan rasio investasi. Dan dengan mengunakan pendekatan ukuran tendesi sentral dimana penelitian akan mengukur rata-rata dari data yang diteliti Untuk mengetahui kinerja keuangan suatu perusahaan diperlukan alat analisis berupa rasio-rasio keuangan dan laporan keuangan yang mengukur atau mengidentifikasi tingkat kinerja perusahaan.

1. Analisis Kinerja Keuangan

   Current ration (CR) adalah rasio yang biasa digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi liabilitas jangka pendek (*short run solvency*) yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun. (Murhadi. 2013:57)

$$Current\ ration = \frac{Current\ Asset}{Current\ liabilities}$$

Return on equity (ROE) mencerminkan seberapa besar return yang dihasilkan bagi pemegang saham atas setiap rupiah uang yang ditanamkannya. (Murhadi. 2013:64)

$$Return\ On\ Equity = \frac{Net\ Income}{Total\ Equity}$$

Return on asset (ROA) mencerminkan seberapa besar return yang dihasilkan atas setiap rupiah uang yang ditanamkan dalam bentuk aset. (Murhadi. 2013:64)

$$Return\ On\ Asset = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset}$$

Earnings per share (EPS) adalah pendapatan perlembar saham yang dapat dilihat dilaporan laba rugi. EPS mencerminkan pendapatan perlembar saham yang akan diperoleh pemegang saham, bila semua pendapatan tersebut dibagikan dalam bentuk deviden. (Murhadi. 2013:64)

$$Earnings\ Per\ Share = \frac{Net\ Income}{\text{Jumlah Saham Biasa}}$$

Price to earnings ration (PER) menggambarkan perbandingan antara harga pasar dengan pendapatan perlembar saham. PER yang terlalu tinggi, mengindikasikan bahwa harga pasar saham perusaahaan tersebut telah mahal. (Murhadi. 2013:65)

$$PER = \frac{Price\ \text{Perlembar Saham}}{\text{EPS}}$$

2. Uji Normalitas

   Untuk mengetahui keakuratan dan kevalidan untuk uji statistik. Maka data-data tersebut harus diuji dengan melakukan uji normalitas data yang menggunakan uji *One-Sample Kolmogorov-smirnov test* terhadap masing-masing variabel dengan menggunakan aplikasi SPSS 16.

3. Uji Independent test

Apabila data yang ada tidak berdistribusi normal atau jumlah data sangat sedikit maka digunakan alternatif metode statistik yang tidak harus memakai suatu parameter tertentu, yaitu metode statistik non parametrik. Namun, bila data berdistribusi normal dapat digunakan metode parametrik

Metode non parametrik dan parametrik untuk melakukan uji beda yang digunakan dua sample tidak saling berhubungan (*two Independent sample*) yaitu *test* parametrik dengan *Independent sample t-test* dan *test* no parametrik dengan *Manny Whitney*. (Sujarweni. 2012:103)

Dalam penelitian ini untuk menguji data mengunakan uji beda *Independent Sample T-Test* dengan sampel berhubungan dan menggunakan aplikai SPSS versi 16.

Sig. > 0,05 maka H_o ditolak

Sig. < 0,05 maka H_o diterima

HASIL PENELITIAN

Pengklasifikasian Harga Saham Murah dan Mahal

Tabel 2. Harga Saham Murah Pada Tahun 2012- 2016

NO	Perusahaan	Rata-Rata PER Masa Lalu	PER 2016	Keterangan
1	APLN	0,67	0,46	Murah
2	BKDP	14,43	-17,69	Murah
3	DART	8,18	5,89	Murah
4	EMDE	33,34	7,16	Murah
5	FMII	268,46	4,91	Murah
6	GWSA	5,35	4,79	Murah
7	JRPT	7,58	2,36	Murah
8	KIJA	19,54	14,14	Murah
9	LPKR	15,37	13,54	Murah
10	MKPI	21,49	20,36	Murah
11	MTLA	12,43	8,48	Murah
12	MTSM	-52,42	-36,03	Murah
13	NIRO	181,98	-66,59	Murah
14	PLIN	79,21	23,73	Murah
15	PUDP	6,99	5,46	Murah
16	RBMS	6,22	-4,14	Murah
17	SCBD	32,66	16,32	Murah

Sumber: Diolah Peneliti, Juli 2017

Tabel 3. Harga Saham Mahal Pada Tahun 2012- 2016

NO	Perusahaan	Rata-Rata PER Masa Lalu	PER 2016	Keterangan
1	ASRI	0,96	1,36	Mahal

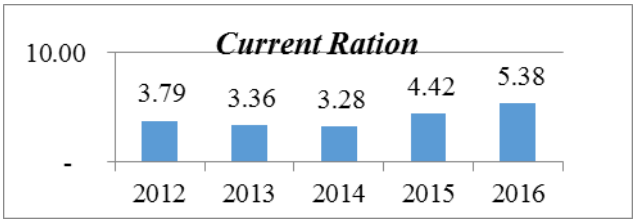
2	BAPA	15,34	18,20	Mahal
3	BIPP	1,93	15,44	Mahal
4	BSDE	10,98	16,58	Mahal
5	CTRA	10,69	17,59	Mahal
6	DILD	13,73	17,43	Mahal
7	DUTI	12,66	13,20	Mahal
8	GMTD	5,45	8,12	Mahal
9	GPRA	9,82	16,65	Mahal
10	LAMI	5,11	22,39	Mahal
11	LPCK	6,36	6,53	Mahal
12	MDLN	8,13	8,55	Mahal
13	MORE	-0,61	1,18	Mahal
14	PWON	13,09	15,28	Mahal
15	RDTX	6,62	10,34	Mahal
16	SMDM	16,19	17,75	Mahal
17	SMRA	16,38	31,59	Mahal

Sumber: Diolah Peneliti, Juli 2017

Dapat dilihat dari tabel 2 dan tabel 3 bahwa harga saham pada posisi murah terdapat 17 perusahaan dan perusahaan yang pada kondisi mahal ada 17 perusahaan. Dari hasil diats menunjukkan bahwa harga saham yang murah dan mahal memiliki posis. yang seimbang dimana sama-sama 17 perusahaan.

Analisis Kinerja Keuangan

1. Saham Kondisi Murah
   a) *Current ration*

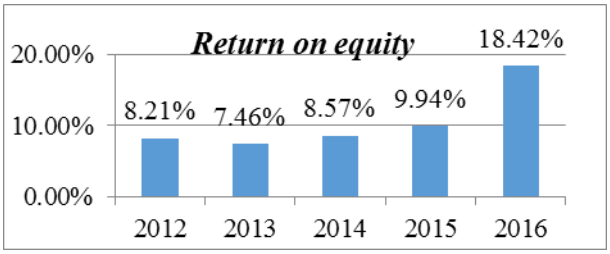


Gambar 2. Pertumbuhan *Carrent Ration* Pada Saham Murah di Tahun 2012-2016
Sumber: Diolah Peneliti, Juli 2017

Dilihat dari gambar 2 dapat disimpulkan bahwa perusahaan di subsektor properti dan *Real Estate* mampu menutupi kewajiban jangka pendeknya dengan begitu dilihat dari kinerja *Current ration*

maka perusahan ini bagus dalam mengelola dana yang ada pada perusahaan.

b) *Return on equity*

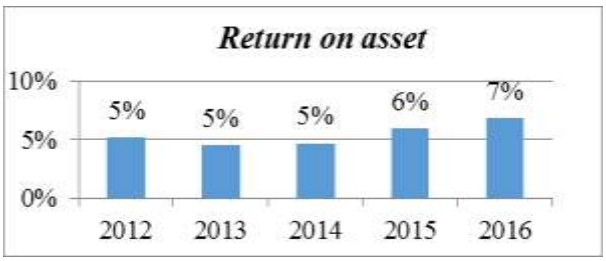


Gambar 3. Pertumbuhan *Return on equity*
Pada Saham Murah di Tahun 2012-2016
Sumber: Diolah Peneliti. Agustus 2017

Dilihat dari gambar 3 dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan rasio *return on equity* mengalami fluktuasi dimana dapat dilihat bahwa menunjukkan nilai *return on equity* ada yang bernilai kecil dan besar. Dilihat dari grafik diatas rata-rata pertumbuhan *return on equity* menunjukkan nilai bagus karena ada peningkatan dimana ini berarti bahwa kinerja retun on equty tidak menunjukan nilai yang positif.

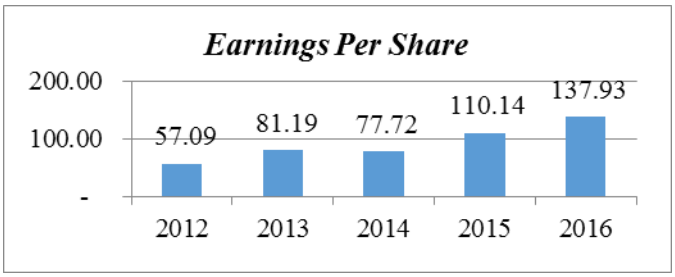
c) *Return on asset*

Dilihat dari gambar 4 di bawah, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan rasio *return on asset* mengalami fluktuasi dimana dapat dilihat bahwa pertumbuhan menunjukkan ada nilai yang kecil dan besar. Dilihat dari grafik diatas rata-rata pertumbuhan *return on asset* mengalami kenaikan dimana menunjukkan nilai yang positif bagi kinerja *return on asset.*



Gambar 4.Pertumbuhan *Return on asset*
Pada Saham Murah di Tahun 2012-2016
Sumber: Diolah Peneliti. Agustus 2017

d) *Earnings Per Share*



Gambar 5. Pertumbuhan *Earning per share*
Pada Saham Murah di Tahun 2012-2016

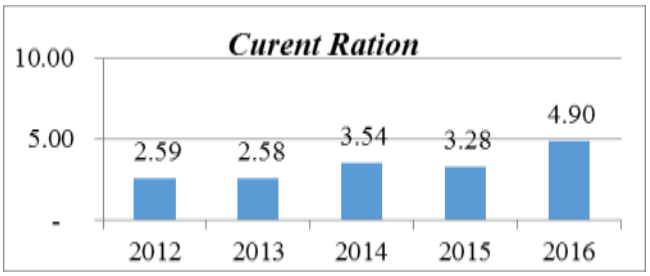
Sumber: Diolah Peneliti. Agustus 2017

Dilihat dari gambar 5 di atas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan rasio *earnings per share* mengalami kenaikan dimana dapat dilihat bahwa pertumbuhan menunjukkan kinerja yang bagus dimana nilainya setiap tahun selalu membaik. Dengan begitu sektor ini dapat dijadikan sebagai pilihan untuk investasi.

2. Saham Kondisi Mahal

a) *Current ration*

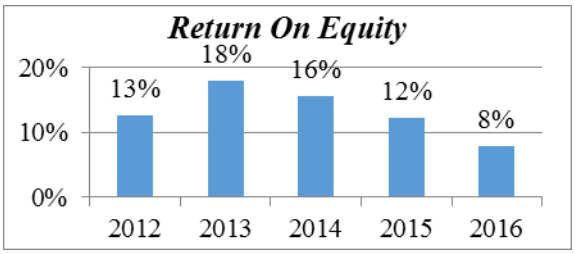
Dilihat dari gambar 6 di bawah diatas dapat disimpulkan bahwa perusahaan disub sektor properti dan *Real Estate* mampu menutupi kewajibannya jangka pendeknya dengan begitu dilihat dari kinerja *Current ration* maka perusahan ini bagus dalam mengelola dana yang ada pada perusahaan.



Gambar 6. Pertumbuhan *Carrent Ration*
Pada Saham Mahal di Tahun 2012-2016

Sumber: Diolah Peneliti. Juli 2017

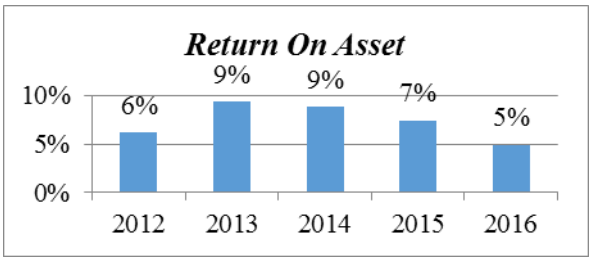
b) *Return on equity*



Gambar 7. Pertumbuhan *Return on equity*
Pada Saham Mahal di Tahun 2012-2016
Sumber: Diolah Peneliti. Agustus 2017

Dilihat dari gambar 7 di atas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan rasio *return on equity* mengalami fluktuasi dimana dapat dilihat bahwa menunjukkan nilai *return on equity* ada yang bernilai kecil dan besar. Dilihat dari grafik diatas rata-rata pertumbuhan *return on equity* menunjukkan nilai yang terus menurun dimana ini berarti bahwa kinerja retun on equty tidak menunjukan nilai yang positif.

c) *Return on asset*



Gambar 8. Pertumbuhan *Return on asset*
Pada Saham Mahal di Tahun 2012-2016
Sumber: Diolah Peneliti. Agustus 2017

Dilihat dari gambar 8 di atas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan rasio *return on asset* mengalami fluktuasi dimana dapat dilihat bahwa pertumbuhan menunjukkan ada nilai yang kecil dan besar. Dilihat dari grafik diatas rata-rata pertumbuhan *return on asset* mengalami kenaikan dimana menunjukkan nilai yang positif bagi kinerja *return on asset.*

d) *Earnings Per Share*



Gambar 9. Pertumbuhan *Earning per share*
Pada Saham Mahal di Tahun 2012-2016
Sumber: Diolah Peneliti. Agustus 2017

Dilihat dari gambar 9 di atas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan rasio *earnings per share* mengalami fluktuasi dimana dapat dilihat bahwa pertumbuhan menunjukkan ada nilai yang kecil dan besar. Dilihat dari grafik diatas rata-rata pertumbuhan *earning per share* mengalami kenaikan dimana menunjukkan nilai yang positif bagi kinerja *earning per share.* Dengan begitu sektor ini dapat dijadikan sebagai pilihan untuk investasi.

Uji Normalitas

Berdasarkan Syarat data variabel terdistribusi normal adalah jika nilai Sig. > 0.05. Dari hasil tabel 4 di bawah menunjukkan bahwa harga saham Log_murah. Log_CR1. Log_ROE1. Log_ROA1 dan Log_ EPS1 menunjukkan terdistribusi normal karena nilai Sig. > 0.05. Nilai signifikan *Kolmogorov Smirnov* variabel harga saham Log_murah sebesar 0.238> 0.05 yang berarti berdistribusi normal. Log_CR1 sebesar 0.064 > 0.05 yang berarti berdistribusi normal. Log_ROE1 sebesar 0.300 > 0.05 yang berarti berdistribusi normal. Log_ROA1 sebesar 0.353 > 0.05 yang berarti berdistribusi normal dan Log_EPS1 sebesar 0.158 > 0.05 yang berarti berdistribusi normal. Dengan ini data berdistribusi normal dan dapat dilakukan pengolah data kembali untuk penelitian selanjutnya. Berikut ini tabel hasil uji normalitas disajikan.

Tabel 4 Uji Normalitas Harga Saham Murah dan Kinerja Keuangan

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test						
		Log_Murah	Log_CR1	Log_ROE1	Log_ROA1	Log_EPS1
N		70	85	68	67	70
Normal Parameters[a]	Mean	1,1609	,4932	-1,0677	-1,2603	1,5617
	Std, Deviation	,55071	,29728	,39958	,36323	,72439
Most	Absolute	,123	,142	,118	,114	,135

Extreme Differences	Positive	,123	,142	,064	,069	,075
	Negative	-,112	-,133	-,118	-,114	-,135
Kolmogorov-Smirnov Z		1,032	1,311	,973	,930	1,127
Asymp. Sig. (2-tailed)		,238	,064	,300	,353	,158

a, Test distribution is Normal,

Sumber: Diolah Peneliti. Agustus 2017

Tabel 5. Uji Normalitas Harga Saham Murah dan Kinerja Keuangan

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test						
		Log_Mahal	Log_CR2	Log_ROE2	Log_ROA2	Log_EPS2
N		82	85	82	82	82
Normal Parameters[a]	Mean	,9829	,4384	-,9677	,7922	1.6919
	Std, Deviation	,28400	,23687	,36150	,32196	.75819
Most Extreme Differences	Absolute	,091	,142	,135	,151	.058
	Positive	,091	,142	,077	,056	.048
	Negative	-,088	-,116	-,135	-,151	-.058
Kolmogorov-Smirnov Z		,827	1,309	1,224	1,364	,524
Asymp. Sig. (2-tailed)		,500	,065	,100	,048	,946

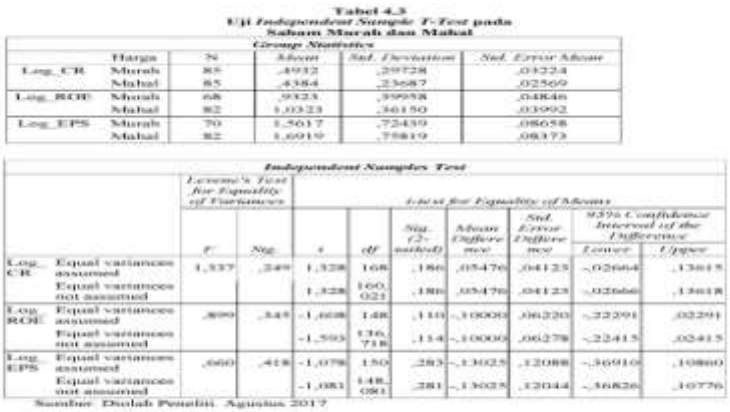
a, Test distribution is Normal,

Sumber: Diolah Peneliti. Agustus 2017

Berdasarkan Syarat data variabel terdistribusi normal adalah jika nilai Sig. > 0.05. Dari hasil tabel 5 diatas menunjukkan bahwa harga saham Log_mahal. Log_CR2. Log_ROE2. dan Log_ EPS2 menunjukkan terdistribusi normal karena nilai Sig. > 0.05 sedangkan Log_ROA2. menunjukkan tidak normal karena nilai Sig. < 0.05. Nilai signifikan *Kolmogorov Smirnov* variabel harga saham Log_mahal sebesar 0.500 > 0.05 yang berarti berdistribusi normal. Log_CR2 sebesar 0.065 > 0.05 yang berarti berdistribusi normal. Log_ROE2 sebesar 0.100 > 0.05 yang berarti berdistribusi normal. Log_ROA2 sebesar 0.048 < 0.05 yang berarti berdistribusi tidak normal dan Log_EPS2 sebesar 0.946 > 0.05 yang berarti berdistribusi normal.

Uji Beda *Independent Sample T-Test*

Tabel 6. Uji Independent Sampel T-Test pada Saham Murah dan Mahal



Tabel 4.3
Uji *Independent Sample T-Test* pada Saham Murah dan Mahal

Group Statistics

	Harga	N	*Mean*	*Std. Deviation*	*Std. Error Mean*
Log_CR	Murah	85	,4932	,29728	,03224
	Mahal	85	,4384	,23687	,02569
Log_ROE	Murah	68	,9323	,35958	,04846
	Mahal	82	1,0323	,36150	,03992
Log_EPS	Murah	70	1,5017	,72439	,08658
	Mahal	82	1,6919	,75819	,08373

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		*t-test for Equality of Means*						
		F	*Sig.*	*t*	*df*	*Sig. (2-tailed)*	*Mean Difference*	*Std. Error Difference*	*95% Confidence Interval of the Difference*	
									Lower	*Upper*
Log_CR	Equal variances assumed	1,337	,249	1,328	168	,186	,05476	,04123	-,02664	,13615
	Equal variances not assumed			1,328	160,021	,186	,05476	,04123	-,02666	,13618
Log_ROE	Equal variances assumed	,899	,345	-1,608	148	,110	-,10000	,06220	-,22291	,02291
	Equal variances not assumed			-1,593	136,718	,114	-,10000	,06278	-,22415	,02415
Log_EPS	Equal variances assumed	,660	,418	-1,078	150	,283	-,13025	,12088	-,36910	,10860
	Equal variances not assumed			-1,081	148,081	,281	-,13025	,12044	-,36826	,10776

Sumber: Diolah Penulis Agustus 2017

Berdasarkan hasil uji statistik pada tabel 6 kinerja keuangan *curret ration* (CR), *return on equity* (ROE), *ernings per share* (EPS), Dilihat dari uji statistik nilai signifikasi (*Levene's Test for Equality of Variances*) CR 0.249 > 0.05, ROE 0.348 > 0.05, dan EPS 0.418 > 0.05 karena nilai signifikasi lebih dari 0.05 maka H_0 diterima atau signifikan. artinya tidak ada perbedan diantara harga saham murah dan mahal. Dengan begitu uji beda t-test harus menggunakan asumsi equal variance assumed. Dari output SPSS terlihat bahwa nilai t pada equal variance assumed adalah CR 1.328, ROE -1.608, dan EPS -1.078 dengan probabilitas signifikansi CR 0.186 > 0.05, ROE 0.110 > 0.05, dan EPS 0.283 > 0.05. jadi dapat disimpulakan bahwa rata-rata kinerja keuangan diharga saham murah dan mahal signifikan atau tidak ada perbedaan.

Tabel 7 Uji *Mann Withney Test* pada Saham Murah dan Mah*al*

Ranks				
	Harga	N	*Mean Rank*	*Sum of Ranks*
Log_ROA	Murah	67	70,16	4701,00
	Mahal	82	78,95	6474,00

Ranks				
	Harga	N	*Mean Rank*	*Sum of Ranks*
Log_ROA	Murah	67	70,16	4701,00
	Mahal	82	78,95	6474,00
	Total	149		

Test Statistics[a]	
	Log_ROA
Mann-Whitney U	2423,000
Wilcoxon W	4701,000
Z	-1,241
Asymp. Sig. (2-tailed)	,215

a. Grouping Variable: Harga

Sumber: Diolah Peneliti. Agustus 2017

Berdasarkan dari hasil uji statistik *Mann Withney Test* kinerja keuangan return on asset (ROA) pada tabel 7 menunjukkan rata-rata *ranks* harga murah sebesar 70.16 dan mahal 78.98 yang berarti rata-rata kinerja keuangan harga saham mahal lebih tinggi dari pada kinerja keuangan harga saham murah. Nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* 0.215 > 0.05 karena nilai signifikasi lebih dari 0.05 maka H_0 ditolak atau tidak signifikan. artinya tidak ada perbedan diantara kinerja kuangan *return on asset* di saham yang berharga murah dan mahal.

PEMBAHASAN

Kinerja keuangan diharga saham murah

Berdasarkan kondisi kinerja keuangan yang berharga murah dan mahal maka dapat dikatakan bahwa rata-rata kinerja keuangan di subsektor *property* dan *real estate* memiliki kondisi yang kurang baik karena dari hasil penelitian kinerja keuangan yang berharga murah dan mahal rata-rata memiliki kinerja yang kurang baik meskipun ada beberapa perusahaan yang memiliki kinerja yang baik.

Perbedaan Kinerja Keuangan diharga Saham Murah dan Mahal

Berdasarkan kinerja keuangan diharga saham murah dan mahal secara statistik dan kinerja keuangan menunjukkan tidak ada perbedaan diantara kinerja keuangan diharga saham murah dan mahal. Harga saham dipengaruhi oleh pasar sedangkan kinerja fudamental

dipengaruhi oleh aktifitas-aktifitas yang ada didalam perusahaan dan faktor eksternal seperti kondisi ekonomi, kebijakan pemerintah dan lain-lain.

Kinerja keuangan disubsektor properti dan real estate diharga saham murah dan mahal menunjukkan tidak ada perbedaan ini disebabkan oleh beberapah hal. Dimana kondisi politik mempengaruhi yang menyebabkan sub sektor properti dan real estate sulit untuk bertumbuh positif meskipun ada beberapa kebijakan pemerintah yang bagus untuk industri ini namun kebijakan ini tidak berpengaruh.

Dalam saham yang berharga murah dan kinerja keuangan yang bagus bisa dijadikan sebagai pilihan berinvestasi untuk investor yang memiliki dana terbatas dan bisa dijadikan sebagai investasi jangka panjang.

Kondisi ini disebabkan oleh perlambatan ekonomi makro, dan konsumsi masyarakat dan beberapa kebijakan yang digulirkan pemerintah seperti penyederhanaan perizinan yang juga belum berdampak signifikan dan juga masih ada kebijakan pemerintah penyedian rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) masih harus disosialisasikan keseluruh pemerintah daerah. (www.beritasatu.com)

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan diatas maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. kondisi kinerja keuangan yang berharga murah dan mahal dapat dikatakan bahwa rata-rata kinerja keuangan di subsektor *property* dan *real estate* memiliki kondisi yang kurang baik karena dari hasil penelitian kinerja keuangan yang berharga murah dan mahal rata-rata memiliki kinerja yang kurang baik meskipun ada beberapa perusahaan yang memiliki kinerja yang baik.
2. kinerja keuangan diharga saham murah dan mahal tidak terdapat perbedaan yang artinya diharga saham murah juga berada pada kondisi kinerja keuangan yang bagus dan tidak bagus begitu pula yang terjadi diharga saham mahal dikondisi kinerja keuangan yang bagus dan tidak bagus. Maka investor dalam menetukan investasinya bukan hanya dilihat dari segi harga saham murah dan mahal saja namun juga harus melihat kondisi kinerja keuangan yang lain karena

tidak semua harga saham murah itu menunjukkan perusahaannya itu sedang mengalami keterpurukan tetapi juga ada perusahaan yang menunjukkan kinerja yang positif begitu juga dengan kondisi kinerja keuangan perusahan diharga saham mahal tidak selalu menunjukkan kinerja yang positif tetapi juga menunjukkan kinerja perusahaan yang sedang terpuruk.

SARAN

Berdasarkan pembahasan diatas maka dapat diperoleh beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi investor dalam hal mengambil keputusan untuk melakukan pembelian di pasar modal hendaknya lebih memperhatikan dari segi analisis fundamental dari setiap perusahaan atau dari kinerja perusahaan persektor karena perusahaan yang berharga murah dan mahal disubsektor properti dan real estate tidak ada perbedaan. Sebaiknya para investor melihat kinerja dari persektor industri karena jika hanya melihat harga belum bisa dijadikan sebagai plihan investasi. Namun jika hanya memiliki dana yang terbatas maka bisa dilakukan dengan melihat kinerja fundamentalnya perusahaan yang akan dipilih.
2. Bagi perusahaan disub sektor properti dan *real estate* diharapkan dapat meningkatkan kinerja perusahaan tiap tahunnya dan memberikan laporan keuangan yang rill dan lengkap agar para investor tertarik dengan perusahaan dan mau menanamkan modalnya di perusahaan sub sektor properti dan *real estate*.
3. Bagi penelitian selanjutnya sebaiknya menggunkan objek yang lebih luas, tidak hanya pada perusahaan disub sektor properti dan *real estate* namun juga pada perusahaan lain. Penelitian selanjutnya perlu menambahakan Periode yang lebih panjang karena setiap tahunnya kinerja keuangan selalu menunjukkan kinerja yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

Anoraga, P. Dan Pakarti, P. 2008. Pengantar Pasar Modal. Jakarta: Rineka Cipta.

Ardianto, W. 2016. 4 Saham Properti ini Wajib Anda Miliki. http://properti.liputan6.com/ , diakses 28 februari 2017

Halim, A. 2005. *Analisis Investasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Kamaludin, 2011. *Manajemen Keuangan Konsep Dasar dan Penerapannya.* Bandung: Mandar Maju.

Kuncoro, M. 2003. Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi. Jakarta: Erlangga.

Murhadi, W. R. 2013. *Analisis Laporan Keuangan, Proyeksi dan Valuasi Saham.* Jakarta: Salemba Empat.

Satriagung, E. 2016. Properti menggerakkan Ekonomi. http://kanalsatu.com/ , diakses 20 februari 2017.

Sinaga. Benni. 2011. *Kitab Suci Pemain Saham*. Jakarta: Duajari Terangkat

Sujarweni, V.W. 2012. *Statistika untuk Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

http://www.kompasiana.com. Diperoleh pada tanggal 28 februari 2017. Dari http://www.kompasiana.com/aswansaleh/prediksi-sektor-properti-di2016_567b7c829693 733e05c8ed33

MODEL PEMBIAYAAN MIKRO PADA MAHASISWA BERBASIS *ENTREPRENEURSHIP* (Studi Pada laboratorium *El Dinar Finance House*)

Esy Nur Aisyah
Nihayatu Aslamatis Solekah
Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Email: Esynuraisyah@yahoo.com, nihayatuaslamatiss@yahoo.co.id

Abstract: *The economic activities of society and the economy as a whole can not be separated from both conventional and shariah banking and the role of small and medium enterprises. To improve the entrepreneur's soul need a new breakthrough to improve the entrepreneurship spirit from the start to the students in running the business. However, the provision of credit for entrepreneurs, especially students who have interest in entrepreneurship has almost never been done formally, considering many factors such as for security and loans. The focus in this research is how the micro-finance model for entrepreneurship-based students at El Dinar Finance House. The purpose of this study provides a model of micro-financing (revolving funds) for entrepreneurship-based students at El Dinar Fiannce House, so as to increase the entrepreneurial spirit of students in running a business with the aim to create jobs and reduce the number of unemployed. In the program of revolving fund financing for students, El-Dinar Finance House is able to provide services required by students, but in this case, el El-Dinar Finance House is not only limited to funding but also must be able to monitor/accompany finance customers until repayment . So in this case El-Dinar Finance House able to provide a model of assistance for financing customers with the aim of achieving an effective and efficient economic cycle.*
. **Keywords:** *Micro Financing, Entrepreneurship,Project Based Learning*

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi yang terjadi dalam suatu Negara, kegiatan ekonomi masyarakat dan perekonomian secara keseluruhan tidak bisa terlepas dari dunia perbankan baik konvensional maupuan syariah dan peran usaha kecil menengah (UKM). Peran perbankan untuk memajukan perekonomian suatu negara dalam dunia modern saat ini sangatlah besar seiring dengan berkembangnya usaha kecil menengah yang semakin meningkat. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian suatu negara. Menurut Syahroza (2007) peran penting tersebut telah mendorong banyak negara termasuk Indonesia untuk terus melakukan upaya pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Sedangkan menurut Darmaredjo, UKM memiliki peran yang cukup besar dalam memperluas

penyediaan lapangan kerja, memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi dan meratakan peningkatan pendapatan. Begitu juga dengan menurut Berry, dkk (2001) menerangkan bahwa terdapat 3 alasan bagi negara yang berkembang dalam memandang pentingnya keberadaan UKM yaitu (1) Kinerja UKM cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif, (2) Sebagai bagian dari dinamikanya UKM sering mencapai peningkatan produktivitas melalui investasi dan perubahan teknologi. (3) Sering di yakini bahwa UKM memiliki keunggulan dalam fleksibilitas dari pada usaha besar.

Untuk meningkatkan jiwa *entrepreneur* perlu dibutuhkan terobosan yang baru untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan sejak dini kepada mahasiswa dalam menjalankan usaha. Jumlah penduduk indonesia tahun 2025 diperkirakan 273 juta dan tahun 2045 sebanyak 364 juta jiwa dan penduduk miskin sekitar 10% (Habibe, 2009), maka dibutuhkan pengembangan model pembiayaan mikro berbasis *entrepreneurship* yang dapat mendidik generasi muda terutama mahasiswa di berbagai Perguruan Tinggi yang dapat berperan serta dalam mengurangi jumlah kemiskinan dan pengangguran dengan membuka lapangan kerja, sehingga selain mengurangi jumlah kemiskinan dan pengangguran juga dapat berfungsi untuk meningkatkan perekonomian suatu negara.

Lasminiasih (2015) mengatakan bahwa perancangan sistem kredit mikro kebanyakkan dilakukan oleh lembaga keuangan perbankan dengan penyaluran kredit kebanyakkan kepada sektor usaha, baik skala besar atau usaha kecil menengah (UKM). Namun pemberian kredit bagi pengusaha pemula terutama mahasiswa yang mempunyai minat berwirausaha hampir belum pernah dilakukan secara formal karena mempertimbangkan banyak faktor diantaranya untuk keamanan dan pinjaman. Padahal untuk dapat menumbuhkan jiwa wirausaha perlu didukung juga dari segi pendanaan. Melalui penelitian ini dibentuk sebuah usulan dan rancangan sistem yang komprehensif, dimulai dari proses seleksi proposal usaha, dilanjutkan proses mentoring, pelatihan, pameran dan akhirnya dilakukan proses monitoring melalui pelaporan keuangan dan ditambahkan pembuatan system informasi kredit mikro terintegrasi melalui sarana internet sehingga dapat mempermudah pengusaha, mentor dan pemilik dana untuk berkomunikasi. Perancangan

system ini dapat memperbesar peluang kesuksesan bagi pengusaha pemula dan juga sekaligus memperkecil peluang hilangnya dana yang ditanamkan. Sehingga akhirnya pengusaha pemula ini dapat berkembang dan dapat mengajukan permohonan kredit yang lebih besar lagi. Fokus dalam penelitian ini adalah bagaimana model pembiayaan mikro pada mahasiswa berbasis entrepreneurship pada El Dinar Finance House. Tujuan dari penelitian ini memberikan model pembiayaan mikro (dana bergulir) bagi mahasiswa berbasis *entrepreneurhip* di El Dinar Fiannce House, sehingga mampu meningkatkan jiwa kewirausahaan mahasiswa dalam menjalankan usaha dengan tujuan untuk menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi jumlah pengganggguran.

KAJIAN PUSTAKA

Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana. Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah, nasabah, dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang besar di antara penyaluran dana lainya yang dilakukan oleh bank syariah. Sebelum menyalurkan dana melalui pembiayaan, bank syariah akan melakukan analisa pembiayaan yang mendalam kepana pihak nasabah yang membutuhkan (Ismail, 2014).

Aisyah (2015) mengatakan, "Jika dilihat dari bank umum, pembiayaan disebut *loan*, sementara di Bank Syariah disebut *financing*.Sedangkan balas jasa yang diterima pada bank umum berupa bunga (*interest loan* atau *deposit*) dalam prosentase pasti.Sementra pada Perbankan Syariah, dengan memberi dan menerima balas jasa berdasarkan perjanjian (akad) bagi hasil, maergin, dan jasa.*Loan*, dalam perbankan konvesional merupakan bagian dari definisi bank, yang diartikan sebagai *a bank as is an istitution whose current operations consist in granting loan and reaciving deposits form the public.* Dalam hal ini pembiayaan merupakan fungsi intermediasi bank, dimana menyalurkan dana ke masyarakat berupa pembiayaan yang diperoleh dari dana deposito masyarakat".

Entrepreneurship

Menurut Thomas W. Zimmerer (2008) *entrepreneurship* (kewirausahaan) adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk

memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi orang setiap hari. Menurut Andrew J. Dubrin (2008) entrepreneur adalah seseorang yang mendirikan dan menjalankan sebuah usaha yang inovatif.

Istilah entrepreneurship (kewirausahaan) pada dasarnya merupakan suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*) dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang mungkin dihadapinya. Entrepreneurship adalah segala shal yang berkaitan dengan sikap, tindakan dan proses yang dilakukan oleh para entrepreneur dalam merintis, menjalankan dan mengembangkan usaha mereka.

Entrepreneurship merupakan gabungan dari kreativitas, inovasi dan keberanian menghadapi resiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha baru. Dari pandangan para ahli dapat 6 disimpulkan bahwa entrepreneurship adalah kemampuan dalam berfikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan sebagai dasar, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan siasat, kiat dan proses dalam menghadapi tantangan hidup.

Project Based Learning

Model pembelajaran berbasis proyek (*project based learning*) adalah sebuah model pembelajaran yang menggunakan proyek (kegiatan) sebagai inti pembelajaran. Dalam kegiatan ini, mahasiswa melakukan eksplorasi, penilaian, interpretasi, dan sintesiis informasi untuk memperoleh berbagai hasil belajar (pengetahuan, ketrampilan, dan sikap). Model pemebelajaran berbasis proyek selalu dimulai dengan menemukan apa sebenarnya pertanyaan mendasar, yang nantinya akan menjadi dasar untuk memebrikan tugas proyek bagi mahasiswa untuk melakukan aktivitas. Selanjutnya dengan dibantu dosen, kelompok-kelompok mahasiswa akan merancang aktivitas yang akan dilakukan pada proyek mereka masing-masing. Semakin besar keterlibatan dan ide-ide kelompok mahasiswa yang digunakan dalam proyek itu, akan semakin besar pula rasa memiliki mereka terhadapproyek tersebut. Selanjutnya dosen dan mahasiswa mennetukan batasan waktu yang diberikan dalam penyelesaian tugas (aktivitas proyek mereka.

Dalam berjalannnya waktu, mahasiswa melaksanakan seluruh aktivitas mulai dari persiapan pelaksanaan proyek mereka hingga melaporkannya sementara dosen memonitor dan memantau perkembangan proyek kelompok-kelompok mahasiswa dan memberikan bimbingan yang mereka butuhkan. Pada tahap berikutnya setelah mahasiswa melaporkan hasil proyek yang mereka lakukan, dosen menilai pencapaian yang mahasiswa peroleh baik dari segi pengetahuan (*knowledge* terkait konsep yang relevan dengan topik) hingga ketrampilan dan sikap yang mengiringinya. Terakhir, dosen memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk merefleksi semua kegiatan (aktivitas) dalam pembelajaran berbasis proyek yang telah mereka lakukan agar dilain kesempatan pembelajaran dan aktivitas penyelsaian proyek menjadi lebih baik lagi.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Secara sederhana Metode pengamatan penelitian lapangan dapat didefinisikan yaitu secara langsung mengadakan pengamatan untuk memperoleh informasi yang diperlukan dalam penyusunan laporan. Oleh karena itu, berpartisipasi secara langsung dalam penelitian skala sosial kecil dan mengamati kinerja institusi yang dijadikan objek penelitian (Moleong, 2007).

Sumber Data

Penulis sangat berperan dalam seluruh proses penelitian, mulai dari memilih topik, mendeteksi topik tersebut, mengumpulkan data, hingga analisis, menginterprestasikan dan menyimpulkan hasil penelitian. Dalam mengumpulkan data-data penulis membutuhkan alat Bantu (instrumen penelitian). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan 3 alat bantu, yaitu : Pedoman wawancara digunakan agar wawancara yang dilakukan tidak menyimpang dari tujuan penelitian. Pedoman ini disusun tidak hanya berdasarkan tujuan penelitian, tetapi juga berdasarkan teori yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Pedoman Observasi.Pedoman observasi digunakan agar peneliti dapat melakukan pengamatan sesuai dengan tujuan penelitian. Pedoman observasi disusun berdasrkan hasil observasi terhadap perilaku subjek selama wawancara dan observasi terhadap lingkungan atau setting wawancara, serta

pengaruhnya terhadap perilaku subjek dan informasi yang muncul pada saat berlangsungnya wawancara. Alat perekam berguna Sebagai alat Bantu pada saat wawancara, agar peneliti dapat berkonsentrasi pada proses pengambilan data tampa harus berhenti untuk mencatat jawaban-jawaban dari subjek. Dalam pengumpulan data, alat perekam baru dapat dipergunakan setelah mendapat ijin dari subjek untuk mempergunakan alat tersebut pada saat wawancara berlangsung.

Teknik Analisis Data

Teknik analisa data kualitatif untuk proses analisis data dalam penelitian ini. Dalam menganalisa penelitian kualitatif terdapat beberapa tahapan-tahapan yang perlu dilakukan diantaranya : Mengorganisasikan Data, pengelompokan berdasarkan Kategori, Tema dan pola jawaban, menguji Asumsi atau Permasalahan yang ada terhadap Data,mencari Alternatif Penjelasan bagi Data, menulis Hasil Penelitian

Adapun tahapan hasil analisis adalah sebagai berikut: Pada tahap Pertama, yaitu tahap pembentukan sistem dengan memulai membuat Standar Operational Prosedur (SOP) Sistem Pembiayaan Mikro. Setelah SOP dibuat kemudian disusun Modul Teknis Bimbingan Pelaksanaan Usaha. Secara pararel juga dilaksanakan sosialisasi Sistem Pembiayaan Mikro, pembentukan kelompok usaha (terdiri dari 10 mahasiswa), Penerimaan Proposal Usaha, Evaluasi kelayakan proposal/*busniness plan*, sosialisasi dan penanda-tanganan kontrak. Pada tahap kedua, yaitu Pelaksanaan dan Pelaporan Usaha, Pendampingan, dan Pameran Produk Usaha Mahasiswa. Pada tahap kedua ini pula dilakukan Perancangan dan Implementasi pembuatan Laman (*Website/media Online*) sebagai wadah untuk pembentukan Sistem Informasi Terpadu. Dengan adanya Laman (*Website/media Online*) tersebut, peneliti dapat memonitoring kegiatan yang dilakukan oleh Mahasiswa secara *On Line* untuk mendapatkan hasil yang maksimal sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Tahap ketiga yaitu Evaluasi dan Diseminasi. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan kuesioner untuk mengetahui hasil Pelaksanaan model Pembiayaan Mikro bagi mahasiswa berbasis *entrepreneurship*.

HASIL

El-Dinar Finance House merupakan laboratorium mini bank Fakultas Ekonomi yang diresmikan pada hari Kamis,15 Jumadil Awal

1437 H atau bertepatan pada tanggal 25 Februari 2016, yang diresmikan oleh Dekan Fakultas Ekonomi Bapak Dr. H. Salim Al-Idrus, MM., M.Ag di Aula Gedung Dr. (HC) Ir. Soekarno lantai 5 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Pendirian El-Dinar Finance House diprakarsai oleh para dosen Jurusan Perbankan Syariah (S1) diantaranya yaitu Dr. Siswanto, SE., M. Si, Anas Budiharjo, S.Hi.,CIFP, Yayuk Sri Rahayu, SE., MM, Putri Kurnia Widiati, SE., MM, Nihayatu Aslamatis S, SE., MM, Esy Nur Aisyah, SE., MM dan Ahmad Sidi Pratomo, S.Ei, M. A berdasarkan surat tugas Dekan Fakultas Ekonomi Nomor : Un.3.5/KP.01.4/689/2015 tentang Tim Pengembangan Transaksi Riil Mini Bank El Dinar di Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2015 yang diketuai oleh ibu Yayuk Sri Rahayu, SE.,

Hasil riset tersebut merekomendasikan dibentuknya lembaga mikro transaksi riil yang berfokus pada edukasi, serta merekomendasikan komunitas El-Dinar sebagai Motivator, Dinamisator, dan Inovator (MODIN) di El-Dinar Finance House

Tindak lanjut dari rekomendasi yang ada, para dosen Perbankan Syariah (S1) melakukan *benchmark* atau studi banding ke beberapa lembaga yang telah mengaplikasikan praktek laboratorium perbankan dengan sistem transaksi secara riil. Selang beberapa waktu *ijtihad* yang dilakukan dari hasil riset dan *banchmark* terbentuklah laboratorium mini bank yang diberi nama **EL-DINAR FINANCE HOUSE.**

Setelah diresmikan, El-Dinar Finance House mulai beroperasi pada tanggal 29 Februari 2016, yang dioperasikan oleh 6 Supervisor dari pihak dosen Perbankan Syariah (S1), 26 *Training of Trainers (ToT)* El-Dinar Finance House yang terdiri dari mahasiswa Perbankan Syariah S1, dan mahasiswa praktik yang menempuh mata kuliah Lab.Perbankan. Hingga saat ini, nasabah El-Dinar Finance House berasal dari dalam kampus UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, yang terdiri dari pihak dosen, karyawan dan mahasiswa.

Pada awal pengoperasiannya, El-Dinar Finance House hanya memiliki satu produk dengan akad *Wadi'ah* berupa simpanan tabungan murni, namun seiring dengan pengembangan yang terus dilakukan, saat ini El-Dinar Finance House sudah melayani transaksi berupa tabungan Deposito *Mudharabah,* dan pembiayaan dengan akad *Musyarakah.* Selain itu El-Dinar Finance House juga menjalin kerjasama dengan BRI Syariah sebagai agen Laku Pandai untuk menjalankan transaksi PPOB.

Nasabah Pembiayaan

Sampai saat ini pembiayaan El Dinar Finance House sudah memberikan 2 periode pembiayaan. Tahap Pertama untuk mahasiswa minat entrepreneurship angkatan 1 (Pertama). Adapun Mahasiswa penerima pembiayaan tersebut ada dalam tabel 1 dibawah ini :

Tabel 1. Mahasiswa Minat Entreprenurship Penerima Pembiayaan Periode 1

No	Nim	Nama	Business plan	Nominal pembiayaan	Periode pengembalian
1	13540015	Auliya Akbar Robbani	Pudding Frutty	Rp 350.000,-	3 bulan
2	13540037	Nur Eliza	Es bathil yahuu	Rp 300.000	3 bulan
3	13540048	Konik Arinawa	Ice Cream Java	Rp 300.000	3 bulan
4	13540043	Luluk Nur Chasanah	Humairah Beauty Salon	Rp 300.000	3 bulan
5	13540017	Nadya Irma Clorida	Cubit Yukk	Rp 300.000	3 Bulan
6	135400	Abdul Alim	Futsal Center	Rp 300.000	3 bulan

Sumber: Laporan TOT El Dinar Finance House 2016

Bentuk realisasi pembiayaan untuk mahasiswa perbankan syariah (S1) periode pertama ini, mereka mengadakan bazar pada acara wisuda UIN Maulana Malik Ibrahim. Selain itu mereka juga turut serta dalam Bazar Milad Perbankan Syariah.

Mereka membuat tim yang terdiri dari tim EO (Event Organizer), tim Produksi, tim divisi pelayanan, tim marketing, tim kreator, dan tim humas untuk mensukseskan acara tersebut.

Adapun tugas job deskripsi untuk masing-masing tim adalah sebagai berikut: Tim EO bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap suksesnya kegiatan bazar tersebut. Bazar Milad tersebut dilaksanakan pada tanggal 19-20 mei 2016. Kegiatan tersebut dilaksanakan di Jalan antara gedung A dan gedung B UIN Maulana Malik Ibrahim. Peserta yang wajib mengikuti adalah seluruh mahasiswa Perbankan Syariah (S1) minat entrepreneurship yang sedang menempuh mata kuliah Studi

kelayakan Bisnis dan Seminar Bisnis Plan. Konsep stand yang digunakan adalah konsep stand terpadu, memakai tenda yang menjadi pusat produk hasil bisnis plan mahasiswa Perbankan Syariah (S1).Untuk Tim Humas job deskripsi yang mereka lakukan adalah menyelesaikan segala bentuk perizinan untuk kegiatan bazar milad Jurusan Perbankan Syariah (S1) tersebut. Adapun surat yang mereka kirimkan adalah Surat penyewaan tempat, surat izin untuk penyewaan kepada pihak security Universitas UIN Maulana Malik Ibrahim, surat peminjaman tenda.

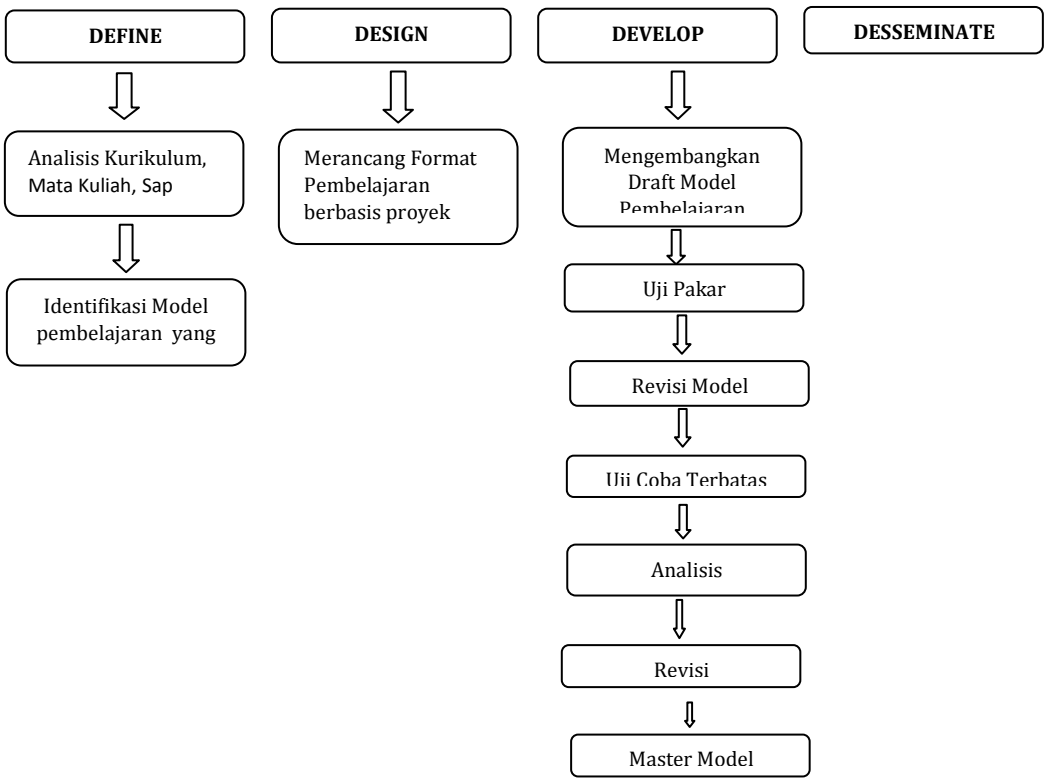
Untuk Divisi Kreativitas dimana mereka adalah divisi yang bergerak dalam pendekorasian bazar baik sebelum dan ketika bazar dilaksanakan. Dalam tim ini Hasil kerja yang mereka lakukan adalah (Laporan Kegiatan Tim Kreativitas : 2016)

PEMBAHASAN

Pengembangan Model Pembelajaran berbasis Proyek

Alur Pengembangan Model Pembelajaran berbasis proyek pada pembiayaan mahasiswa entrepreurship yang terintegrasi tampak pada gambar 1 dibawah ini

Gambar 1. Analisis Alur Pengembangan Model Pembelajaran Berbasis Proyek pada Pembiayaan Mahasiswa Entrepreurship yang Terintegrasi



Sumber data diolah 2018

Untuk Tahapan **Define**, maka kurikulum yang ditetapkan oleh Jurusan Perbankan Syariah (S1) maka alur mata kuliah yang harus ditempuh oleh seluruh mahasiswa adalah mata kuliah kewirausahaan. Dimana output dari mata kuliah ini adalah Busines Plan. Pada matakuliah ini secara keseluruhan diharapkan mahasiswa sudah memiliki perubahan mindset untuk memiliki sifat seorang *entrepreneurship* yang berupa sifat percaya diri, kreatif,pengambil resiko, inovatif, kepemimpinan dan kerjasama. Serta berani menuangkan idenya dalam bentuk rencana usaha baik berupa produk, perdagangan atau jasa. Didalam Bisnis plan tersebut sudah tercakup Ringkasan Eksekutif, Latar Belakang Perusahaan, Analisis Pasar dan Pemasaran, Analisis Produksi, Analisis Sumberdaya Manusia, Rencana Pengembangan Usaha, Analisis Keuangan, Analisis Dampak Dan Resiko Usaha, Beserta Lampiran yang terdiri dari analisis lingkungan bisnis, kelengkapan perijinan, peta lokasi, foto produk, dokumentasi produksi.

Pada mata kuliah kewirausahaan, para mahasiswa sebelum membuat rencana bisnis, maka mereka diwajibkan untuk melakukan observasi pada UMKM yang bergerah dibidang industri yang sama dengan ide awal bisnis plan mereka. Adapun hal-hal yang harus mereka gali dari informan pada lokasi observasi mereka adalah (1) Ide awal dari bisnis yang telah dilaksanakan (2) Bagaimana tantangan awal memulai bisnis mereka (3) Langkah awal yang mereka lakukan saat memulai usaha (4) Strategi keterbedaan yang mereka buat menghadapi persaingan (5) Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM, strategi operasional atau produksi yang mereka jalankan, dan strategi pengelolaan sumberdaya manusianya, serta bagaimana strategi keuangan yang mereka jalankan. Disamping itu pula bagaimana cara mereka mengembangkan usahanya dan bagaimana cara mereka mengantisipasi resiko usaha yang mereka hadapi.

Dilanjutkan dengan tahap **Design,** pada tahap ini yang dilakukan adalah membuat desain dari matakuliah yang ditetapkan dalam kurikulum minat entrepreneurship. Ada mata kuliah utama yang menjadi pilar utama desain pembelajaran ini. Adapun nama-nama matakuliahnya adalah Kewirausahaan, Manajemen Strategi, Bisnis Plan, Studi Kelayakan Bisnis dan Seminar Bisnis Plan. Setelah mahasiswa menempuh mata kuliah utama dan pertama yaitu Kewirausahaan dan

sudah membuat bisnis plan, maka mahasiswa minat *entrepreneur* diwajibkan untuk merealisasikan Business Plannya dalam bentuk usaha yang sesungguhnya selama satu semester dalam mata kuliah Business Plan. Selain itu untuk menunjang penguatan akses penambahan permodalan maka mahasiswa diwajibkan untuk mengajukan pembiayaan pada El Dinar Finance House.

Peran El-Dinar Finance House dalam Pembiayaan

Kata pembiayaan sendiri adalah terjemah dari bahasa latin yaitu dari kata *credere* yang berarti percaya. Oleh karena itu dasar pemikiran persetujuan pemberian pembiayaan oleh suatu lembaga keuangan kepada seseorang atau badan usaha adalah berlandaskan kepercayaan (Tjoekan, 1999).

Adanya program pembiayaan bagi mahasiswa merupakan salah satu indikator keberhasilan El-Dinar Finance House. Dengan pembiayaan ini diharapkan menjadi pembelajaran kepada mahasiswa khususnya mahasiswa perbankan syariah dalam mengaplikasikan rencana bisnisnya.

Secara umum, Laboratorium transaksi riil El-Dinar Finance House mendapat pendanaan dari Dana Pihak Ketiga (DPK) yang terhimpun dari pada produk tabungan wadiah yad dhamanah dan Deposito Mudhrabah. Mobilisasi DPK yang baik serta perputaran pembiayaan kepada nasabah merupakan keuntungan dan modal yang baik bagi pengembangan jumlah pembiayaan.

Dengan semakin banyaknya Lembaga keuangan mikro syariah beroperasi, semakin terbuka pula peluang bagi El-Dinar Finance House bekerjasama dengan lembaga mikro syariah. Lembaga keuangan mikro syariah sangat berkepentingan untuk menyalurkan pembiayaannya kepada sektor suaha kecil dan mikro dengan menggunakan jaringan atau perpanjangan tangan. Pola kerjasama yang melibatkan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dan Bank Umum Syariah (BUS) dalam penyaluran pembiayaan lainnya yaitu dengan menggunakan pola *Chanelling* maupun *Executing* (Majid dan Saifuddin, 2000).

Secara konseptual, El-Dinar Finance House dapat memanfaatkan berbagais skim untuk pendanaannya, baik untuk kepentingan pengambangan El-Dinar Finance House maupun untuk nasabah. Program

pembiayaan yang dilakukan El-Dinar Finance House sementara ini adalah pembiayaan kredit modal kerja bagi mahasiswa.

Manajemen El-Dinar Finance House yang baik, menunjukkan keberhasilan El-Dinar Finance House sebagai wadah pembelajaran mahasiswa dalam mengaplikasikan ilmu perbankan syariah. Hal ini sesuai dengan tujuan dari adanya El-Dinar Finance House yaitu: (1) Melaksanakan kegiatan pelatihan bagi mahasiswa dan *stakeholders* lainnya. (2) Mendukung dan memfasilitasi pembelajaran berbasis praktik. (3) Mengembangkan metode-metode pengelolaan manajemen lembaga keuangan mikro syari'ah. (4) Menyebarluaskan (diseminasi) metode pengelolaan Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah pada *stakeholders*nya.

Dalam hal program pembiayaan, El-Dinar Finance House memiliki program unggulan yaitu pemberdayaan mahasiswa berbasis *entrepreneurship* (*studentprenenur*). El-Dinar Finance House mewadahi para mahasiswa yang memiliki rencana bisnis dan layak untuk dibiayai dalam hal permodalan.

Proses pemberdayaan pada intinya ditujukan guna membatu klien memperoleh daya untuk mengambil keputusan dan menentukan tindakan yang terkait dengan diri mereka. dalam hal ini termasuk mengurangi efek hambatan pribadi dan sosial dalam melakukan tindakan tersebut. Hal ini dilakukan melalui peningkatan kemampuan dan rasa percaya diri untuk menggunakan daya yang dia miliki, antara lain melalui transfer daya dari lingkungannya (Rukminto, 2002).

KESIMPULAN

Secara konseptual, El-Dinar Finance House dapat memanfaatkan berbagais skim untuk pendanaannya, baik untuk kepentingan pengambangan El-Dinar Finance House maupun untuk nasabah. Program pembiayaan yang dilakukan El-Dinar Finance House sementara ini adalah pembiayaan kredit modal kerja bagi mahasiswa.

Adanya program pembiayaan bagi mahasiswa merupakan salah satu indikator keberhasilan El-Dinar Finance House. Dengan pembiayaan ini diharapkan menjadi pembelajaran kepada mahasiswa khususnya mahasiswa perbankan syariah dalam mengaplikasikan rencana bisnisnya. Adapun Tahap-tahap pemberian pembiayaan oleh El-Dinar Finance House adalah sebagai berikut: (1) Permohonan Pembiayaan (2)

Pengumpulan Data Berdasarkan Analisis Kelayakan Proposal Pembiayaan (3)Persetujuan Pembiayaan (4)Pengikatan (5)Pencairan (6)Pendampingan

DAFTAR PUSTAKA

Aisyah, Binti Nur. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.* [ed.] Lantip Susilowati. Yogyakarta : Kalimedia, 2015. ISBN : 978-602-687-01-2.

Ismail, 2014. *Perbankan Syariah Edisi Pertaama.* Jakarta : Kencana, 2014. pp. 105-118. ISBN 97.602.8730.81.5 332.1.

Lasminiasih. *Program Perancangan Kegiatan Kredit Mikro (Dana Bergulir) Bagi Mahasiswa di Perguruan Tinggi*. Jurnal Bisnis dan Manajemen, Vol. 5, No. 1, April 2015.

Lasminiasih, Sandhi P, Ali Akbar, Miftah Andriansyah, Rooswhan B. Utomo. *Perancangan Sistem Informasi Kredit Mikro Mahasiswa Berbasis Web*. Jurnal Sistem Informasi (JSI), VOL. 8, NO. 1, April 2016. SSN Print : 2085-1588, ISSN Online : 2355-4614.

Majid, Baihaqi Abdul dan Saifuddin A. Rasyid. 2000. Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah: Perjalanan Gagasan & Gerakan BMT di Indonesia (Baitul Maal wat Tamwil). Jakarta: PINBUK.

Moleong, Lexy J. 2007,*Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Penerbit PT Remaja Rosdakarya.

Rukminto, Isbandi Adi. 2002. Pemikiran-pemikiran dalam pembangunan Kesejahteraan Sosial. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Sugiono, 2006, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitati*f dan R&d, Bandung: Alfabeta.

Thomas W *Zimmerer*, Norman M Scarborough, Kewirausahaan dan Manajemen. Usaha Kecil, Salemba empat, *2008*

Tjoekan, Moh. 1999. Perkreditan Bisnis Perbankan: Teknik dan Kasus. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

PENGGUNAAN *SOFTWARE* BAJAKAN DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH DALAM PERSPEKTIF KEPEMILIKAN ISLAM (STUDI KASUS BMT SURYA MANDIRI, PONOROGO TAHUN 2018)

Ahmad Muqorobin
Fakultas Syariah, Universitas Darussalam Gontor, Ponorogo.
E-mail: muqorobin82@unida.gontor.ac.id

Realis Fachry Achsani
Fakultas Syariah, Universitas Darussalam Gontor, Ponorogo.
E-mail: realis.fachry@unida.gontor.ac.id

Abstract:*The development of computer technology plays an important role in every human activity in this era of globalization. In case of using a computer then close relation with the name of the software. However, by the high price of a software license and the lack of public knowledge regarding the software license makes some people use pirated software, one of them is Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). The purpose of this study is to examines the problem of pirated software use in Islamic Finance Institutions from the perspective of Shariah, i.e. be in Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). This research with descriptive-inductive method analyzed the problems and circumstances at the filed by using the data from observation and interview results. So those analyzing result can be concluded with deductive method. From the results of this research, it can be concluded that Software is seen as property, in this case it was included as a perfect ownership (Milku Tam). Doubling that occurs in BMT Surya Mandiri is a violation of the rights of the Creator who has Perfect Ownership (Milku Tam) and the creator has the right to deprive others of abusing his creation. This is obviously detrimental to the creator, because economic value contained in his creation into nothing and this is tantamount to taking the property of others.*

Keywords: *Software Piracy,Intellectual Property Right, Islamic Ownership.*

PENDAHULUAN

Terciptanya komputer sangat membantu dan berguna dalam menyelesaikan berbagai pekerjaan, karena komputer dapat melakukan pekerjaan dengan cepat, tepat sekaligus akurat. Dalam hal penggunaan komputer maka erat kaitanya dengan yang namanya perangkat lunak atau *Software*, karena perangkat lunak dengan perangkat keras adalah hal yang sangat utama dari sebuah komputer. Berbagai *Software*yang beredar di masyarakat ada yang bersifat gratis (*freeware license*) namun ada pula *Software* yang bersifat komersial atau dikenakan biaya apabila hendak mempergunakannya (*commercial license*).

Peran pemerintah dalam memajukan bidang teknologi informasi tergolong masih minim dan kurangnya penegakan sanksi pidana terhadap pembajakan *Software*, membuat Indonesia masuk dalam 10 besar negara pembajak *Software* di dunia. Dalam sebuah survei global yang dilakukan *Business Software Alliance* (BSA) tentang penggunaan *Software* ilegal diseluruh dunia, penggunaan *Software* ilegal di Indonesia mencapai angka 84%. Persentase tersebut terbilang cukup tinggi jika dibandingkan dengan negara-negara lain di dunia (Yaumil Ikhsan,2017).

Dalam dunia perbankan, *Software* seperti *Microsoft Office*, *AdobeReader*, dan *Windows*, adalah contoh *Software* yang sering dipakai oleh perusahaan, lembaga, dan para praktisi ekonomi.Namun dengan cukup tingginya harga sebuah *Software* yang berlisensi dan kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai lisensi *Software*membuat beberapa perusahaan, lembaga swasta, dan para praktisi ekonomi mempergunakan Software tak berlisensi (bajakan), salah satunya Koperasi Jasa Keuangan Syariahatau biasa disebut *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).

BMT terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial (Heri Sudarsono, 2013). Kurangnya pengetahuan tentang lisensi *Software* membuat beberapa dari lembaga secara tak sadar telah menggunakan *Software* bajakan dalam tata kelola usahanya. Padahal BMT mempunyai komitmen yang harus dijaga supaya konsisten dalam perannya, salah satunya adalah menjaga nilai-nilai syariah dalam operasi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) (Heri Sudarsono, 2013). Kondisi seperti ini yang membuat sebuah lembaga yang seharusnya menjunjung tinggi syariat Islam tanpa disadari telah

melanggar pelanggaran hak milik intelektual yang seharusnya dijunjung tinggi oleh para Muslim.oleh karena itu, artikel ini akan mengkaji permasalahan penggunaan *Software* bajakan di Lembaga Keuangan Syariah dalam perspektif kepemilikan Islam (Studi Kasus *Baitul Maal Wat Tamwil*Surya Mandiri, Ponorogo Tahun 2018).

KAJIAN PUSTAKA

Perangkat Lunak Komputer (*Software*)

Software dapat diartikan sebagai kumpulan program yang digunakan untuk menjalankan aplikasi tertentu pada komputer, sedangkan program merupakan kumpulan perintah komputer yang tersusun secara sistematis yang merupakan kumpulan data serta instruksi yang memberi sifat "hidup" pada komputer. Mesin komputer yang terdiri dari jutaan komponen elektronik tidak dapat melakukan kegiatannya tanpa adanya *Software* (Deni Darmawan, 2012). Jadi peran *Software* disini sangat penting, agar komputer dapat menjalankan perintah dan mendapatkan digunakan manfaat yang optimal dari penggunaannya.

Sebenarnya *Software* sendiri berfungsi sebagai pengatur aktivitas kerja komputer dan semua instruksi yang mengarah pada sistem komputer. Perangkat lunak menjembatani interaksi *user* dengan computer yang hanya memahami bahasa mesin (Melwin Syafrizal Daulay, 2007). Dari sini kita mengetahui bahwa *Software* juga menjadi perantara antara pengguna dan komputer, karena *Software* yang akan menjalankan perintah komputer melalui interaksi yang kita lakukan pada komputer.

Hak Kekayaan Intelektual (HKI)

Hak kekayaan intelektual atau yang biasa disingkat "HKI", merupakan terjemahan dari *Intellectual Property Rights* (IPR), yakni hak kebendaan, hak atas sesuatu benda yang bersumber dari hasil kerja otak, hasil kerja ratio. Hasil dari pekerjaan ratio manusia yang menalar. Hasil kerja otak itu kemudian dirumuskan sebagai intelektualitas (OK. Saidin, 2015, 10). Oleh karena itu, HKI adalah hak untuk menikmati secara ekonomis hasil dari suatu kreativitas intelektual dari yang bersangkutan sehingga memberikan hak privat baginya untuk mendaftarkan, dan memperoleh perlindungan atas karya intelektualnya.Selanjutnya HKI secara garisbesar dapat dikategorikan dalam 2 bagian, yaituHak Cipta

(*Copyright*) dan Hak Kekayaan Perindustrian (*Industrial Property Rights*) (OK. Saidin, 2015, 16).

Dapat disimpulkan bahwa hak cipta merupakan bagian dari hak kekayaan intelektual, yakni hak kebendaan, hak atas sesuatu benda yang bersumber dari hasil kerja otak, hasil kerja ratio. Hal ini diperjelas dalam Undang-undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta. Berdasarkan Pasal 1 ayat (1) Undang-undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, Hak Cipta adalah :

"Hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan".

Hak ekslusif yang dimaksud adalah hak yang diberikan kepada pemilik hak cipta atau Pencipta sebagai pemegang hak yang sah dimana pemegang hak mempunyai hak melarang orang lain yang tanpa persetujuannya atau tanpa hak memperdagangkan atau memakai hak tersebut dalam segala bentuk dan cara. Kreatifitas dan aktivitas manusialah yang menjadi kata kunci dalam lahirnyahak cipta, oleh sebab itu hak cipta itu disebut sebagai hak ekslusif (OK. Saidin, 2015, 191).

Kepemilikan dan Hak Milik dalam Islam

Kepemilikan atau Hak Milik pada awalnya berasal dari bahasa arab *Al-Milkiyah* atau *Al-Milku*, yang secara etimologi berarti penguasaan terhadap sesuatu (Abdul Rahman Ghazaly, 2015). *Al-Milku* adalah keterkhususan terhadap sesuatu yang orang lain tidak boleh mengambilnya dan menjadikan pemiliknya bisa melakukan penggunaan (*pentasharufan)* terhadapnya secara mendasar kecuali adanya suatu penghalang yang ditetapkan *syara'* (Wahbah az-Zuhaili, 450, 2011).

Dengan kata lain, apabila seseorang telah memiliki suatu benda yang sah menurut *syara'*, orang tersebut bebas bertindak memanfaatkan terhadap benda tersebut, baik akan dijual maupun akan digadaikan, baik dia sendiri yang melakukannya maupun melalui perantara orang lain.

Dalam Islam, kepemilikan memiliki 2 macam jenis, yaitu kepemilikan sempurna (utuh) dan kepemilikan tidak sempurna. Adapun yang dimaksud dengan kepemilikan sempurna adalah kepemilikan atas sesuatu secara keseluruhan, baik zatnya (bendanya) maupun kemanfaatannya (penggunaannya), seseorang yang memiliki kepemilikan

ini diberi kewenangan utuh berupa kebebasan menggunakan, mengembangkan, menginvestasikan dan melakukan *pentasharufan* (menjual, menyewakan, meminjamkan) terhadap sesuatu miliknya itu sesuai kehendak dirinya (Wahbah az-Zuhaili, 451, 2011).

Sedangkan kepemilikan tidak sempurna adalah kepemilikan sesuatu, tetapi hanya zatnya (bendanya) saja atau kemanfaatannya (penggunaannya). Dan dalam macamnya kepemilikan tidak sempurna mempunyai 3 macam, yaitu :

1) Kepemilikan terhadap sesuatu, tetapi hanya bendanya saja (*milkul 'ain*), yaitu sesuatu yang bendanya milik seseorang sedangkan penggunaan dan kemanfaatannya milik orang lain.
2) Kepemilikan atas manfaat suatu barang yang bersifat personal atau hak pemanfaatan dan penggunaan (*haqqul intifaa'*).
3) Kepemilikan atas manfaat yang bersifat kebendaan atau hak menggunakan dan memanfaatkan suatu barang karena demi kepentingan barang yang lain (*haqqul irtifaq*).

METODE

Penelitian ini berdasarkan perumusan masalah dan tujuanpenelitian tersebut merupakan penelitian yang menggunakan pendekatandeskriptif atau penelitian kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*fieldresearch*).

Menurut Sugiyono dalam bukunya yang berjudul metodepenelitian Kuantitatif Kualitatif (2010:15), menjelaskan bahwa: Metodepenelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskanpada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyekyang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana penelitiadalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber datadilakukan secara purposive dan snowbaal, teknik pengumpulan dengantrianggulasi, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitiankualitatif lebih menekan makna dari pada generalisasi. (Sugiyono, 2010,15)

Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu:

a. Sumber data primer, yaitu data yang langsung dikumpulkan olehpeneliti (atau petugasnya) dari sumber pertamanya (Sumadi Suryabrata,1987, 93). Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian iniadalah Anggota pengurus dan staf BMT Surya Mandiri Ponorogo,

b. Sumber data sekunder, yaitu data yang langsung dikumpulkan olehpeneliti sebagai penunjang dari sumber pertama (Sumadi Suryabrata,1987, 94). Dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentukdokumen-dokumen.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah datakualitatif. Data kualitatif, yaitu data yang disajikan dalam bentuk kataverbal bukan dalam bentuk angka (Noeng Muhadjir, 1996). Yangtermasuk data kualitatif dalam penelitian ini yaitu gambaran umumobyek penelitian, meliputi: Sejarah singkat berdirinya, letak geografisobyek, Visi dan Misi, dan struktur organisasi.

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrument penelitiandalam penelitian ini adalah peneliti itu sendiri. Oleh karena itu penelitisebagai instrumen juga harus "divalidasi" seberapa jauh peneliti siapmelakukan penelitian yang selanjutnya terjun ke lapangan. Yangmelakukan validasi adalah peneliti sendiri melalui evaluasi diri seberapajauh pemahaman terhadap metode kualitatif, penguasaan teori danwawasan terhadap bidang yang diteliti, serta kesiapan dan bekalmemasuki lapangan. (Sugiyono, 2013).

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian iniadalah teknik observasi, teknik wawancara, dan dokumentasi. Berikut iniakan dijelaskan teknik-teknik pengumpulan data yang digunakan olehpeneliti adalah, observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi.

Analisis data yang digunakan peneliti adalah Analisis data kualitatifdilakukan secara induktif, yaitu penelitian kualitatif tidak dimulai darideduksi teori tetapi dimulai dari fakta empiris. Peneliti terjun kelapangan, mempelajari, menganalisis, menafsirkan dan

menarikkesimpulan dari fenomena yang ada di lapangan. Peneliti dihadapkankepada data yang diperoleh dari lapangan. Dari data tersebut, penelitiharus menganalisis sehingga menemukan makna yang kemudian maknaitulah menjadi hasil penelitian.

PEMBAHASAN

Penggunaan*Software*Bajakan di BMT Surya Mandiri, Ponorogo.

Dalam menjalankan pengelolaannya, *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Surya Mandiri Ponorogo memilih menggunakan komputer dalam kesehariannya, cara ini dapat dibilang lebih mudah dan efektif sehingga untuk melakukan pekerjaan dapat dilakukan dengan cepat, tepat sekaligus akurat, dibandingkan dengan cara manual.

Ada beberapa macam jenis *Software* yang digunakan dalam pengelolaannya, antara lain seperti *Software* perbankan khusus BMT, *Operating System* (OS) *Windows XP*, dan *Microsoft Office* 2007. *Software* perbankan yang khusus digunakan dalam operasional BMT seperti untuk kepentingan Teller ataupun Customer Service BMT. Kemudian Operating System (OS) Windows XP digunakan sebagai *Software* dasar sistem yang mengkonfigurasi komputer agar dapat digunakan. Sedangkan*Microsoft Office 2007* digunakan untuk melakukan pekerjaan kantoran, seperti mengetik, membuat tabel, ataupun sebagai media pengolah data dan penyimpan data. Tidak adanya koneksi internet menyebabkan *Software* yang digunakan hanya yang berkaitan dengan operasional BMT saja (Hasnati Mayasari, 2018).

Erfansyah, sebagai bagian IT yang bertugas sebagai pihak yang melakukan instalasi dan perbaikan komputer yang ada di *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Surya Mandiri Ponorogo, menjelaskan bahwa:

"Untuk Software perbankan kita dapatkan dengan cara membeli dari pihak ketiga, karena Software adalah khusus yang dibuat hanya untuk operasional BMT. Dan untuk Operating System (OS) maupun Software pengolah datanya itu dengan cara mendownload dari internet".

Selain itu, menurutnya *Software* yang di download dari internet ketika instalasi langsung dapat digunakan dan dapat di instal di banyak komputer, tanpa menggunakan serial number ataupun kode lisensi. Artinya *Software* ini sudah lebih dulu dibobol oleh hacker dengan metode yang sudah marak terjadi, kemudian menguploadnya ke internet sebelum akhirnya di download oleh pihak BMT.

Sebenarnya pihak BMT sudah membeli *Software* secara keseluruhan dari pihak ketiga, akan tetapi karena terputusnya kontrak secara sepihak, dan tuntutan BMT untuk terus melakukan operasional maka, terpaksa menginstal *Software* yang dibutuhkan untuk melengkapi sistem yang sudah berjalan. Begitu juga dengan mahalnya biaya yang harus dikeluarkan untuk membeli *Software* asli menjadi alasan pihak BMT Surya Mandiri Ponorogo terpaksa memilih memakai *Software* bajakan. Selain itu, pihak BMT merasa *Software* bajakan lebih mudah di gunakan dan juga banyak fitur yang di dukung dalam pemakaiannya.

Adanya alternatif lain selain *Software* berlisensi, yaitu *Freeware*[1] tidak membuat pihak BMT beralih meninggalkan *Software* bajakan. Karena menurut mereka *freeware* cukup sulit di dapatkan dan proses instalasinya pun rumit. Salah satu Teller di BMT Surya Mandiri, Mayasari menambahkan bahwa:

"Penggunaannya freeware terlalu rumit, dan tidak semua masyarakat bisa memakainya. kamipun lebih familiar dan mudah dalam memakai Software berlisensi seperti Windows".

Kurangnya sosialisasi dalam penggunaan *Software* gratis membuat *Software* ini kurang dikenal masyarakat luas, sehingga banyak masyarakat lebih memilih *Software* berlisensi yang didapatkan dengan cara pembajakan. Berkaitan dengan hal itu, sebenarnya Dewan Pengawas

[1]Suatu *Software* atau aplikasi yang dapat digunakan oleh semua orang atau pengguna tanpa membayar. Meskipun gratis, pada dasarnya pembuatnya memiliki kebijakan tertentu yang umumnya disertakan ketika anda mendownload freeware tersebut.

Syariah sudah mengatur dan mengawasi tentang *Software* yang dipakai, tetapi kurangnya pengetahuan mengenai *Software* membuat hal ini tidak bisa terhindarkan. Selama ini *Software* bajakan bagi pihak BMT Surya Mandiri Ponorogo tidaklah menjadi mempengaruhi kehalalan transaksi, karena *Software* disini hanya digunakan sebagai media pengolah data dan penyimpan data (informasi) yang terkait dengan akad.

Penggunaan *Software* Bajakan di BMT Surya Mandiri, Ponorogo dalam Perspektif Kepemilikan Islam

Software merupakan bagian dari Hak Kekayaan Intelektual. Dalam Islam, pengertian hak kekayaan intelektual erat kaitannya dengan hak milik, yang mana hak milik dalam bahasa arab disebut *Al-Milkiyyah* atau *Al-Milku* (Wahbah az-Zuhaili, 449, 2011). secara etimologi berarti penguasaan seseorang terhadap harta, dalam artian hanya dirinya yang berhak melakukan *pentasharufan* (menjual, menyewakan, meminjamkan) terhadapnya.

Dalam hal ini, *Software* bagi penciptanya masuk dalam jenis kepemilikan sempurna, artinya penciptanya mempunyai keleluasaan untuk menggunakan dan memanfaatkannya, serta menghalangi orang lain menyalahgunakannya. Kepemilikannya pun sepanjang masa, kecuali dialih tangankan sesuai dengan hukum yang ada. Sedangkan *Software* yang dijual oleh pencipta adalah *Software* yang kepemilikannya tidak sempurna, karena hanya manfaatnya (penggunaannya) saja yang dapat dimiliki dan bendanya (zatnya) tetap milik pencipta.

Praktek penggunaan *Software* bajakan yang terjadi di BMT Surya Mandiri Ponorogo secara tidak langsung tidak sesuai dengan konsep kepemilikan dalam Islam, karena sebagai konsumen kepemilikan yang didapatkan oleh BMT seharusnya hanya berupa manfaatnya saja, tidak dengan bendanya. Penggandaan yang terjadi di BMT Surya Mandiri merupakan pelanggaran terhadap hak pencipta yang mempunyai kepemilikan sempurna (utuh) dan pencipta mempunyai hak untuk

menghalangi orang lain menyalahgunakan ciptaannya. Hal ini jelas merugikan pencipta, karena nilai ekonomi yang terkandung dalam ciptaannya menjadi tidak ada dan ini sama saja dengan mengambil harta orang lain. Dalam syariat Islam, jika ada sesuatu yang dianggap sebagai hak milik, maka hak tersebut wajib dilindungi, bahkan bila terjadi pelanggaran hak milik orang lain dapat diancam hukuman potong tangan (Aunur Rohim Faqih, 2016).

Hal ini juga diperkuat dengan firman Allah SWT surat An-nisa' ayat: 29 tentang larangan memakan harta orang lain secara bathil:

"Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".

Ayat tersebut menjelaskan bahwasanya seseorang tidak diperbolehkan mengambil harta dengan cara yang dilarang oleh syariat, karena hal ini akan merugikan dan membahayakan satu sama lain (Ahmad Musthafa Al-Maraghi, 1986) . Karena dalam hal ini hak kekayaan intelektual merupakan harta yang dimiliki oleh seorang pencipta atas hasil jerih payah tenaga, waktu, dan pikiran. Dan dijelaskan juga seharusnya mencari penghidupan itu dengan cara yang halal oleh syariat agama.

Dipertegas oleh hadits yang menjelaskan pada perlindungan Hak Kekayaan Intelektual dalam Islam. Salah satunya adalah hadits yang diriwayatkan oleh Abu Hanifah, yang berbunyi:

"Tidak Halal untuk mengambil harta seorang Muslim tanpa izin darinya". (H.R. Abu Hanifah). (Abu al-Hasan, 2003)

Hal ini juga sesuai dengan pendapat para ulama tentang Hak Kekayaan Intelektual (HKI), mereka berpendapat bahwa mayoritas ulama dari kalangan Mazhab Maliki, Syafi'i, dan Hambali mengenai HKI, dikatakan bahwa hak cipta atas ciptaan yang orisinal dan manfaat tergolong harta berharga, sebagaimana benda jika boleh dimanfaatkan

secara syara' (Fathi ad-Durain, 1981) . Dari sini dapat kita artikan bahwa *Software* adalah salah satu hak kekayaan intelektual (HKI) yang dilindungi, dan dianggap sebagai harta berharga. Karena mempunyai manfaat kepada Pencipta dan dapat dimanfaatkan sesuai dengan ketentuan *syara'*.

Dalam hal ini juga di dasari oleh *Al-Qawa'id Al-Fiqhiyah* yang menjelaskan tentang perlindungan Hak Kekayaan Intelektual:

"Tidak diperbolehkan memanfaatkan harta orang lain tanpa izin".(Ahmad bin Muhammad, 1992)

Dari sini jelas bahwasanya praktek penggunaan *Software* bajakan di BMT Surya Mandiri tidaklah dibenarkan dalam Islam maupun dalam fatwa MUI dan tindakan tersebut merupakan sebuah kedzaliman, hukumnya pun haram untuk alasan apapun. Pada sisi yang lain penggunaan *Software* tesebut merupakan suatu kebutuhan yang sangat dibutuhkan. Walaupun memang pencipta bukan merupakan seorang Muslim, tetapi hal tersebut tidaklah membuat halal penggunaan barang yang jelas haram hukumnya. Sebagai Muslim kita dituntut untuk menghargai setiap jerih payah manusia, khususnya pencipta karena mereka juga mencari penghasilan melalui ciptaannya. Hak cipta merupakan sesuatu yang harus dilindungi, tidak seorang pun berhak untuk memperbanyak, terutama untuk mengkomersilkan ke khalayak umum tanpa seizin pencipta atau pun penerima hak, namun karena didalam hak cipta intelektual terkandung nilai ekonomi yang tinggi, seringkali membuat pihak pihak tertentu untuk melanggar ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku demi keuntungan dan kepentingan pribadi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan,penggunaan *Software* bajakan di BMT Surya Mandiri, Ponorogo realitanya benar-benar terjadi dan digunakan dalam operasional lembaga ini. *Software* yang digunakan masih memiliki nilai ekonomi bagi penciptanya.Software tersebut didapatkan dengan cara mendownload dari internet, digandakan dan di instal ke semua komputer yang ada di BMT. Mahalnya harga dan kebutuhan *Software* dalam

operasional BMT membuatnya terpaksa memilih memakai Software bajakan.

Hukum Islam pun telah mengatur mengenai Hak Kekayaan Intelektual, seperti yang terdapat dalam fatwa MUI tentang perlindungan Hak Kekayaan Intelektual. Fatwa ini pun didasarkan dari dalil al-Qur'an, Hadits, dan Ijtima' para ulama, yang berpendapat bahwa HKI disamakan sebagaimana benda jika boleh dimanfaatkan secara *syara'* (hukum Islam). *Software* dalam Islam dipandang sebagai kepemilikan sempurna (*milku tam*), penggandaan yang terjadi di BMT Surya Mandiri merupakan pelanggaran terhadap hak pencipta yang mempunyai kepemilikan sempurna (utuh) dan pencipta mempunyai hak untuk menghalangi orang lain menyalahgunakan ciptaannya. Hal ini jelas merugikan pencipta, karena nilai ekonomi yang terkandung dalam ciptaannya menjadi tidak ada dan ini sama saja dengan mengambil harta orang lain.Walaupun memberikan manfaat kepada pihak BMT Surya Mandiri tetapi merugikan pihak Microsoft sebagai pencipta Software.Karena penggunaan hak dalam hukum Islam yang dibenarkan adalah dengan adanya keridhoan antara kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

Az-Zuhaili, Wahbah. 2011. *Fiqh Islam Wa Adillatuh.* Edisi ke-6. Terjemahan Darul Fikir. Jakarta: Gema Insani. hlm.450.

Darmawan, Deni. 2012. *Pendidikan Teknologi Informasi dan Komunikasi Teori dan Aplikasi*, Bandung: Penerbit PT Remaja Rosdakarya. hlm. 81.

Daulay, Melwin Syafrizal. 2007. *Mengenal Hardware-Software dan Pengelolaan Instalasi Komputer*. Yogyakarta: Penerbit Andi. hlm. 22.

Ad-Durain, Fathi. 1981. *Haqu-l-Ibtikār Fī-l-Fiqh al-Islāmi al-Muqāran*. Beirut: Mu'assasah ar-Risālah. hlm 20

Faqih, Aunur Rohim. 2016. *Hak Kekayaan Intelektual, Bagaimana Perlindungannya dalam Perspektif Islam?*. Jurnal Wakaf Hak Kekayaan Intelektual. Yogyakarta: Pusat HKI FH UII Press. hlm. 75-76.

Ghazaly, Abdul Rahman, dkk. 2015. *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Prenadamedia Group. hlm.46.

Al-Ghazi, Ahmad bin Muhammad al-Burnu Abu al-Haarits. 1992. *al-Wajiz fii Idhahi Qawa'id al-Fiqh al-Kulliyah,* Cetakan keempat. Beirut: Mu'assasah Ar-Risalah. hlm, 390.

Ikhsan, Yaumil, *Indonesia Masuk 10 Besar Negara Pembajak Software di Dunia*, (Online), (https://www.sudoway.id/2017/07/10-besar-negara-pembajak-Software.html, Diakses 3 Februari 2018).

Al-Maraghi, Ahmad Musthafa. 1986. *Terjemah Tafsir Al-Maraghi*. Semarang: CV. Toha Putra. hlm 25-26.

Muhadjir, Noeng. 1996. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Rakesarasin. hlm, 2

Presiden Republik Indonesia. 2014. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta*. Bab 1. Pasal 1. Ayat 1.

Saidin, OK. 2015. A*spek Hukum Hak Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Rights)* Cetakan Ke-9. Jakarta: Rajawali Pers.

Sudarsono, Heri. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Penerbit Ekonisia. hlm. 107.

Sugiyono. 2010. *Metode penelitian Kuantitatif Kualitatif & RnD*, Bandung: Alfabeta

Sugiyono. 2013. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Penerbit CV Alfabeta. hlm, 59

Suryabrata, Sumadi. 1987. *Metode Penelitian* Jakarta: Rajawali

Al-Qurtubi, Abu al-Hasan 'Ali bin Khalfi bin 'Abdul Malik bin Bathāl al-Bakri. 2003. *Syarhu Shahihu-l-Bukhāri Li'ibni Bathāl*. Jilid ke-6. Cetakan kedua. Riyadh: Maktabah ar-Rasyid. hlm, 427

Wawancara dengan Erfansyah Darmawan, Anggota Pengurus BMT Surya Mandiri Ponorogo, Tanggal 30 April 2018.

Wawancara dengan Hasnati Mayasari, Teller BMT Surya Mandiri Ponorogo, Tanggal 26 April 2018.

NILAI TUKAR DANNPF: PENGARUHNYA TERHADAP SEKTOR PERDAGANGAN HALAL DI INDONESIA

Siti Nur Indah Rofiqoh
Mahasiswa Pasca Sarjana Program Doktor Ilmu Ekonomi Islam
Universitas Airlangga
Email:fiqoh_moslem@yahoo.com

Abstak:*Dual banking system* di Indonesia merekomendasikan penelitian terhadap pengaruh nilai tukar Rupiah terhadap USD dan rasio pembiayaan bermasalah (*Non PerformingFinancing* atau NPF) terhadap sektor perdagangan halal Indonesia. Sektor perdagangan meliputi perdagangan besar dan eceran yang merupakan sektor yang menempati peringkatpertama penerima pembiayaanperbankan syariah. Sektor tersebut diupayakan tahan terhadap *shock* ekonomi dan mampu mendukung Indonesia menjadi pusat ekonomi dan keuangan syariah dunia, membuktikan keunggulan komparatif dari sistem keuangan syariah dan transaksi pembiayaan perbankan syariah di era MEA. Melalui analisis regresi, simpulan penelitian menunjukkan hasil bahwa Pengaruh Nilai Tukar dan NPF terhadap perdagangan halal di Indonesia tidak signifikan.

Kata Kunci: Nilai Tukar Rupiah terhadap USD, NPF, Perdagangan Halal

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sistem perbankan di Indonesia yang menganut *dual banking system* merupakan peluang tumbuhnya perbankan syariah di Indonesia (Hidayati, 2017). Tiga pilar utama pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah meliputi: pemberdayaan ekonomi syariah, pendalaman pasar keuangan syariah, dan penguatan riset, asesmen dan edukasi. Poin pemberdayaan ekonomi syariah dapat dianalisis melalui pembiayaan perbankan syariah pada sembilan sektor ekonomi di Indonesia. Berdasarkan laporan statistik perbankan syariah, pembiayaan produktif perbankan syariah di Indonesia terus tumbuh dari 19,6T di tahun 2006, berturut-turut meningkat hingga 7.556T ditahun 2017.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) 2013, sektor perdagangan merupakan sektor ekonomi ke-3 terbesar dalam hal memberikan konstribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Sektor perdagangan di Indonesia memberikan kontribusi terhadap PDB sekitar 14,32% terhadap total PDB seluruh sektor yang berjumlah 9.083 triliun rupiah. Ekonom Islam terlebih dahulu mengisyaratkan bahwa sektor perdagangan memiliki potensi yang besar. Dalam *proceeding* ISEF 2017,

Bank Indonesia menargetkanIndonesia sebagai pusat ekonomi dan keuangan syariah dunia di tahun 2024. Target tersebut dicapai dengan pembangunan *halal supply chain* pada sektor perdagangan halal, makanan halal, *fashion* syariah, kosmetik halal, pariwisata halal dan lain sebagainya.

Nilai pembiayaan bank syariah pada sektorperdaganganmerupakan ukuran perdagangan halal di Indonesia. Nilai tersebut terus meningkat hingga mencapai nilai total 1.735T ditahun 2017. Dalam analisis periode 2012 hingga 2016, pertumbuhan pembiayaan perbankan syariah terendah adalah sektor pertambangan mencapai -9%, namun di tahun 2017 sektor tesebut melonjak hingga 18T. Pertumbuhan di sektor pertanian periode 2012 hingga 2017 sebesar 4,7%. Nilai pertumbuhan tersebut merupakan nilai pertumbuhan terendah. Adapun pertumbuhan tertinggi dalam penyerapan pembiayaan perbankan syariah adalah di sektor konstruksi, tumbuh sebesar 77,1% ditahun 2017. Nilai pembiayaan sektoral bank syariah dapat dilihat pada tabel 1.1 Berikut.

Tablel 1.1Pembiayaan Bank Umum Syariah Berdasarkan Sektor Ekonomi

SEKTOR EKONOMI	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Pertanian, kehutanan dan sarana pertanian	351.191	389.336	326.330	356.632	366.191	368.297
Pertambangan	7.851	6.004	6.886	9.561	7.117	18.681
Perindustrian	31.314	39.681	53.026	50.331	57.687	73.071
Listrik, gas dan air	4.038	7.312	9.476	10.957	10.460	10.624
Konstruksi	125.137	157.138	237.323	339.756	459.986	546.506
Perdagangan, restoran dan hotel	1.222.281	1.443.921	1.575.091	1.696.081	1.650.750	1.735.187
Pengangkutan, pergudangan dan komunikasi	67.423	70.748	83.283	88.405	92.697	91.881
Jasa dunia usaha	264.569	338.850	491.775	566.188	586.186	612.636
Jasa	227.2	365.0	458.2	550.0	631.6	682.3

sosial/masyarakat	16	05	42	37	88	90
Lain-lain	1.252.499	1.615.497	1.763.477	2.097.224	2.799.794	3.417.008
Total	**3.553.520**	**4.433.492**	**5.004.909**	**5.765.171**	**6.662.556**	**7.556.280**

Sumber: Statistik Perbankan Syariah BI Tahun 2017 (dalam Miliar Rupiah)

Terjadinya krisis 2008 menunjukkan bahwa sistem ekonomi konvensional dengan penetapan BI *rate* terbukti tidak efektif. Nilai tukar Rupiah pada periode krisis (bulan Desember 2008) ikut terkoreksi tajam hingga mencapai Rp. 10.900 per USDollar (USD). Kodisi tersebut berdampak pada kinerja neraca pembayaran yang menurun, peningkatan defisit transaksi berjalan, dan mulai defisitnya neraca transasksi modal dan finansial yang secara tidak langsung mempengaruhi kinerja keuangan syariah sektor perdagangan besar dan eceran (*sektor riil*). Sejarah tersebut membuktikan adanya pengaruh *multyplier* antara Nilai tukar Rupiah dengan pembiayaan sektor perdagangan, restoran dan hotel.

Pada periode yang sama, tingkat likuiditas keuangan global menurun. Perilaku *risk aversion* dari pemodal asing memicu relokasi ke aset yang lebih aman. Kebijakan Bank Indonesia tidak berdampak pada sistem jual beli (bai') di Bank Syariah (karena pembayaran margin berdasarkan *fixed rate* sesuai kontrak yang tidak bisa berubah sewaktu-waktu, berbeda dengan konsep bunga[1]). Namun, pada produk Mudlorobah dimungkinkan krisis keuangan 2008 akan mempengaruhi *return* bank syariah (bagi hasil usaha untuk mencapai laba optimal).[2]

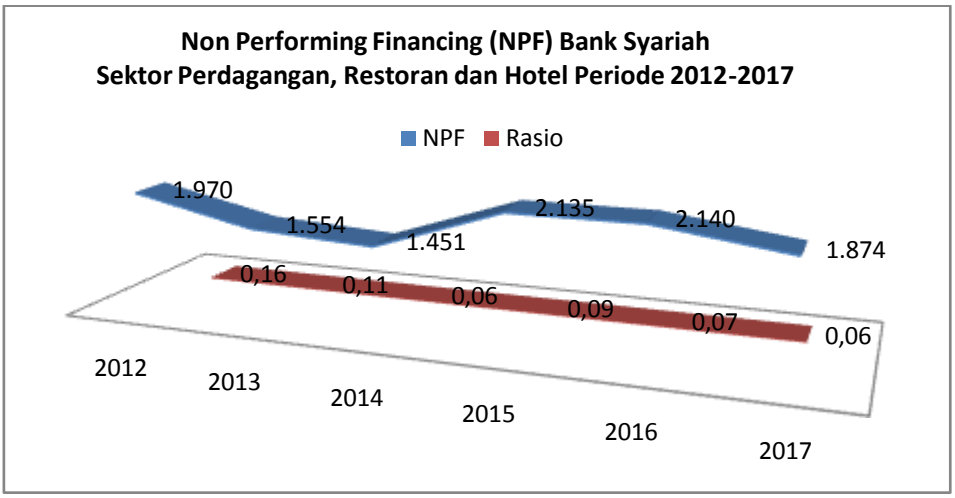
Pembiayaan bermasalah perbankan syariah yang ditunjukkan dalam nilai *Non Performing Financing* (NPF) pada periode krisis 2008 tersebut

[1]Menurut Umer Chapra (1985), dalam *Towards a Just Monetary System: A Discussion of Money, Banking, and Monetary Policy in the Light of Islamic Teachings, London: Islamic Foundation*, suku bunga yang tinggi menyebabkan (1) menghalangi investasi dan formasi modal; (2) menurunkan produktivitas dan kesempatan kerja; (3) mengurangi laju pertumbuhan usaha. Dan, suku bunga yang rendah akan (1) menyebabkan ketidakadilan pendapatan dan kekayaan; (2) mengurangi rasio tabungan kotor; (3) meningkatkan inflasi; (4) merangsang investasi yang tidak produktif dan spekulatif; (5) menumbuhkan kelangkaan modal dan menjatuhkan kualitas investasi

[2]Heri Sudarsono (2009), Dampak Krisis Keuangan Global terhadap Perbankan di Indonesia: Perbandingan antara Bank Konvensional dan Bank Syariah, Jakarta: La_Riba Vol.III No.1

cenderung stabil. Namun, pada periode 2012 hingga 2017NPF sektor perdagangan besar dan eceran cenderung fluktuatif. Nilai NPF tersebut dapat dilihat pada gambar 1.2 berikut:

Gambar 1.2Grafik *Non Performing Finance* (NPF) Sektor Perdagangan Besar dan Eceran



Sumber: Statistik Perbankan Syariah BI Tahun 2017, diolah

Hubungan dua variabel moneter (nilai tukar Rupiah terhadap USD dan NPF) dengan perdagangan halal (diukur dari nilai pembiayaan bank syariah sektor perdagangan)mengindikasikan pentingnya penelitianini. Peneliti merumuskan masalah penelitian sebagai berikut, yaitu apakah nilai tukar Rupiah terhadap USD dan NPF berpengaruh terhadap perdagangan halal di Indonesia?. Adapun manfaat penelitian ini antara lain:memberi rekomendasi kepada Bank Indonesia untuk mencapai target ISEF 2017, penguatan sektor perdagangan yang dipercaya masyarakat dunia sebagai solusi masalah perekonomian global, penguatan *Small Business Enterprise* yang mendominasi masyarakat Indonesia di era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA).Kajian tersebut diperlukan untuk mencapai kondisi ekonomi yang kokoh dan tahan terhadap *shock* ekonomi, membuktikan keunggulan komparatif dari sistem keuangan Syariah yang adil dan rahmatal lil ‘alamiin.

LANDASAN TEORI

Nilai Tukar Mengambang (*Floating Exchange Rate*)

Sistem nilai tukar mengambang adalah sistem penetapan nilai tukar yang besarnya ditentukan oleh mekanisme pasar. Carbaugh (2001:424) mengatakan jika sistem nilai tukar yang dipakai adalah mengambang (*floating*), maka nilai tukar yang terbentuk dipengaruhi oleh pasar valuta asing tanpa adanya restriksi atau hambatan dari kebijakan pemerintah dimana nilai tukar tersebut dapat terpengaruh (Carbaugh, 2001:481). Soediyono (1984:156) mengatakan Sistem kurs mengambang dimana pemerintah tidak melaksanakan usaha stabilisasi kurs valuta asing disebut dengan *clean float*, sedangkan sistem kurs mengambang dimana pemerintah secara aktif melaksanakan usaha untuk menstabilkan kurs valuta asing disebut dengan *dirty float*. Hal ini dibenarkan oleh Iskandar (2004:19) yang menyatakan bahwa dalam sistem nilai tukar mengambang murni, bank sentral tidak menargetkan besarnya nilai tukar dan tidak melakukan intervensi langsung ke pasar. Dibawah sistem nilai tukar mengambang, nilai tukar mata uang domestik dibiarkan berfluktuasi secara bebas sesuai dengan besar kekuatan dari permintaan dan penawaran internasional. Nilai mata uang dalam sistem ini rentan terhadap perilaku spekulan dan kegiatan-kegiatan ekspor dan impor sehingga pada masa lalu sistem nilai tukar mengambang kurang popular terutama di kalangan negra-negara dunia ke tiga (Todaro, 2000:81).

Menurut Krugman, "*The price of one country's money in terms of another. The nominal exchange rate is usually called the exchange rate*". Nilai tukar diartikan sebagai harga suatu satuan mata uang terhadap mata uang negara lain (Krugman, 2000 : 329). Pendapat lain diutarakan oleh Salvatore yang menyatakan bahwa " *The domestic currency price of the foreign currency* ", Dimana nilai tukar diartikan sebagai harga mata uang luar negeri (Salvatore, 2001:492). Pendapat lain juga menyatakan bahwa nilai tukar atau yang disebut dengan kurs adalah harga satu unit mata uang asing dalam mata uang domestic atau dapat juga dikatakan harga mata uang domestic terhadap mata uang asing (Iskandar, 2004:4). Masyarakat, Perusahaan, dan Bank dapat melakukan proses jual beli mata uang luar negeri dalam suatu pasar yang disebut dengan pasar valuta asing atau Foreign exchange market (Salvatore, 2001:455). Didalam pasar bebas nilai tukar ditentukan oleh prinsip pasar dan ekspektasi pasar. Faktor - faktor pembentuk nilai tukar tersebut

termasuk pendapatan riil, tingkat bunga riil, keinginan mengkonsumsi terhadap barang dalam atau luar negeri, produktifitas tingkat keuntungan investasi kebijakan moneter dan fiskal dan kebijakan perdagangan oleh pemerintah (Carbaugh, 2001:423).

Non Performing Financing (NPF)

Istilah *Non Performing Financing* (NPF) dipakai pada perbankan syariah sedangkan pada perbankan konvensional dikenal dengan istilah *Non Performing Loan* (NPL). Bank Indonesia menyatakan NPF adalah rasio yang menunjukkan banyaknya nilai kewajiban atas nilai pembiayaan yang belum dibayar oleh nasabah. Rasio NPF merupakan pembagian nilai NPF dengan total pembiayaan dikalikan seratus persen.

Perdagangan dalam Islam

Pengertian terminologi transaksi jual beli adalah *al-bai* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Menurut Hanafiah pengertian jual beli (*al-bai*) secara definitive yaitu tukar menukar harta benda dengan sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Adapun menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (1991), *al-bay* adalah jual beli antara benda dengan benda, atau pertukaran antara benda dengan uang.

Rukun jual beli menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (1991) adalah:

- Pihak-pihak, yang terdiridari penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat
- Objek jual beli, baik benda yang terwujud maupun yang tidak terwujud, bergerak maupun tidak bergerak
- Kesepakatan, baik lewat lisan, tulisan, maupun isyarat Islam pun telah mengatur hukum yang menjadi dasar dari jual beli

Firman Allah (Q.S Al-Baqarah (2) : 275) “Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. Allah pun berfirman (Q.S An-Nisa : 29) “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu, dan jangalah kamu membunuh dirimu”. Selain Al-Quran, Al-Hadist juga menjadi sumber hukum pada perdagangan. Rasullulah SAW bersabda (HR. Ahmad dan

Ibnu Majah) "Sesungguhnya jual beli itu atas dasar saling ridha" dan juga menurut HR. Ahmad dan Baihaqi yang menunjukkan kedudukan perdagangan di mata agama Islam yaitu "Rasullullah SAW pun bersabda "Pekerjaan terbaik adalah usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan semua jual beli yang menambah kebaikan (berkah)".

Perdagangan halal dalam penelitian ini dinilai dari jumlah pembiayaan perbankan syariah pada sektor perdagangan, restoran dan hotel. Prinsipnya, jika pedagang menggunakan bank syariah sebagai sumber modal, maka bisnis tersebut telah lolos uji kelayakan (*feasibility study*) oleh pihak manajemen pembiayaan perbankan syariah, sehingga dapat mengukur nilai perdagangan halal di Indonesia.

Pengertian Restoran dan Hotel

Restoran adalah usaha yang menyediakan, menghidangkan dan menjual makanan/minuman bagi umum di tempat usahanya bertempat di sebagian atau seluruh bangunan permanen dilengkapi dengan peralatan dan perlengkapan proses pembuatan, penyimpanan, dan penyajian (dan telah mendapatkan surat keputusan sebagai restoran dari instansi yang membinanya). Sementara rumah makan adalah usaha yang hanya menyediakan/menjual makanan atau hidangan dan minuman bagi umum di tempat usahanya, yang pembuatannya dari bahan baku menjadi bahan jadi bisa dilakukan di tempat usahanya maupun di tempat lain, tetapi tidak mempunyai fasilitas-fasilitas lain, seperti penyimpanan, pengawetan, dan sebagainya yang memenuhi kriteria sebagai restoran (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2012).

Hotel adalah suatu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan penginapan, makan dan minum serta jasa lainnya bagi umum, yang dikelola secara komersial serta memenuhi ketentuan
persyaratan yang ditetapkan di dalam Keputusan Pemerintah (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2012).

Hotel berbintang adalah usaha yang menggunakan suatu bangunan atau sebagian bangunan yang disediakan secara khusus, dimana setiap orang dapat menginap, makan, serta memperoleh pelayanan dan fasilitas lainnya dengan pembayaran dan telah memenuhi persyaratan sebagai hotel berbintang. Ciri khusus dari hotel adalah mempunyai restoran yang

berada dibawah manajemen hotel tersebut. Persyaratan tersebut antara lain mencakup:

a) Persyaratan fisik seperti lokasi hotel, kondisi bangunan
b) Bentuk pelayanan yang diberikan (service)
c) Kualifikasi tenaga kerja seperti pendidikan dan kesejahteraan karyawan
d) Fasilitas olahraga dan rekreasi lainnya yang tersedia, seperti lapangan tenis, kolam renang dan diskotik
e) Jumlah kamar yang tersedia

Penelitian terdahulu

Penelitian sebelumnya dilakuakan oleh Mahyus Ekananda dengan judul "*Analisis Pengaruh Volatilitas Nilai Tukar pada Ekspor Komoditi Manufaktur di Indonesia*". Dari penelitian tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa volatilitas nilai tukar memberikan pengaruh yang tidak pasti pada ekspor komoditi manufaktur. Selain itu, terdapat perbedaan waktu penyesuaian antar komoditi dengan impor tinggi dan komoditi dengan impor rendah.

Penelitian lain juga dilakukan oleh Arintoko dan Faried Wijaya dalam judul *"Pengaruh Nilai Tukar Rupiah terhadap Neraca Transksi Berjalan Indonesia periode 1990.I-2004.II (Kasus Indonesia-Amerika Serikat)"* Peneliti tersebut menyimpulkan bahwa depresiasi nilai tukar rupiah menyebabkan defisit transaksi berjalan secara bilateral dalam jangka pendek, dan tidak menemukan bukti pengaruh dari nilai tukar rupiah dalam jangka panjang.Perkembangan ekonomi dunia dewasa ini mengalami kemjuan yang sangat pesat, diikuti dengan pergeseran dan perubahan peta kekuatan ekonomi yang dibarengi dengan semakin kompleksnya persoalan dan ketatnya persaingan. Dalam melaksanakan aktivitas perdagangan luar negeri, diperlukan suatu sistem yang dapat digunakan untuk memperlancar aktivitas tersebut yakni, penyatuan nilai tukar mata uang atau yang lebih dikenal dengan kurs.

Penelitian Geri Suryandi yang berjudul "*Analisis Pembiayaan Sektor Perdagangan Hotel dan Restoran Perbankan Syariah di Indonesia*" menyimpulkan adanya *shock* satu standar deviasi pada variabel NPF akan direspon secara negatif oleh pembiayaan sektor Perdagangan, restoran dan hotel perbankan syariah. Variabel yang membentuk keragaman pada pembiayaan sektor perdagangan, restoran dan hotel paling besar berturut-turut dijelaskan oleh variabel *Equivalent Rate*

(ERP), Bonus Sertifikat Berharga Indonesia Syariah (SBIS), Dana Pihak Ketiga (DPK), *Non Performing Financing* (NPF), inflasi (INF), dan Suku Bunga Kredit (SBK).

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Variabel yang digunakan meliputi variabel bebas yang terdiri dari dua variabel: Nilai Tukar (NT) dan Non Performing Financing (NPF). Sedangkan variabel terikat dalam penelitian ini adalah Perdagangan halal yang dinilai dari besar pembiayaan sektor perdagangan, restoran dan hotel oleh bank syariah indonesia.

Jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Adapundesainmateripengumpulan data dilaksanakan dengan metode dokumenter. Semua data yang diperlukan (Nilai Tukar rupiah terhadap USD, NPF dan Pembiayaan bank syariah sektor perdagangan, restoran dan hotel) didokumentasikan dari berbagai sumber, yakni StatistikPerbankan Syariah Bank Indonesia (SPS BI) dan Statistik Indonesia terbitan Biro Pusat Statistik (BPS) Indonesia. Pada tahapanalisis data, penulismenggunakanbeberapapengujianstatistik dan ekonometrikuntukmenarikkesimpulan.

Teknik Analisis

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif menggunakan model *multiple regression*. Penggunaan model *multiple regression*ini ditujukan untuk menguji stasioneritas data, signifikansihubungan antar variabel, baik secara parsial maupun simultan dengan pengolahan data *time series* pada periode penelitian secara periodik, dari tahun 2006 sampai 2017. Penentuan model matematik tersebut ditujukan untuk melihat hubungan antara variabel terikat dan variabel bebas (Gujarati, 2003:11-12).

Model Regresi berganda

Persamaan model regresi berganda pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$PDG = \beta_0 + \beta_1(NT)_t + \beta_2(NPF)_t \quad \text{.....3.1}$$

Dimana :

PDG : Perdagangan halal
β_0 : Autonomous
β_1,β_2 : Koefisien regresi
NT : Nilai Tukar
NPF : *Non Performing Financing*
t : Periode penelitian

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinieritas

Uji mulitikolinearitas adalah pengujian situasi dimana adanya korelasi antara variabel bebas dengan variabel bebas lainnya. Sebuah model persamaan dinyatakan terdapat gangguan multikolinier apabila R^2-nya tinggi namun hanya sedikit atau bahkan tidak ada variabel bebasnya yang signifikan pada pengujian t-statistik. Salah satu cara untuk mengetahui ada tidaknya masalah multikolinear yaitu dengan melihat matriks korelasi antara variabel bebas.

Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas terjadi jika gangguan muncul dalam fungsi regresi yang mempunyai varian yang tidak sama, sehingga penaksir OLS tidak efisien baik dalam sampel kecil maupun sampel besar. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya masalah Heteroskedastisitas adalah dengan menggunakan *White Heteroscedastisity Test*. Kriteria pengujiannya adalah membandingkan nilai $(n-1)R^2$ diperbandingkan dengan $X^2(0,05)$. Dimana $X^2(0,05)$ adalah nilai kritis *Chi-Square* yang ada dalam tabel statistik *Chi-Square*. Jika $(n-1)R^2$ lebih besar dari X^2, maka terdapat masalah Heteroskedastisitas, dan jika sebaliknya maka tidak terjadi masalah Heteroskedastisitas.

Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan jika sampel yang digunakan kurang dari 30, karena jika sampel lebih dari 30 maka error term akan terdistribusi

secara normal. Uji ini disebut Jarque – Bera Test. Pengujian dilakukan dengan hipotesa sebagai berikut :
H_0 : error term terdistribusi normal
H_1 : error term tidak terdistribusi normal
Apabila nilai probailitas Jarque – Bera Test berada pada daerah H_0diterima, dengan tingkat signifikansi tertentu, maka estimasi tersebut berarti *error term* terdistribusi normal.

Uji Statistik

Pengujian t-Statistik digunakan untuk menguji pengaruh parsial dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Pengujian ini dilakukan dengan menetapkan hipotesis pada persamaan model regresi sebagai berikut:
Hipotesis pertama:
$H_0: \beta_0 = 0$ (Konstanta autonomous tidak mempengaruhi variabel *PDG*)
$H_1: \beta_0 \neq 0$ (Konstanta autonomous mempengaruhi variabel *PDG*)
Hipotesis kedua:
$H_0: \beta_1 = 0$ (Variabel *NT* tidak mempengaruhi variabel *PDG*)
$H_1: \beta_1 \neq 0$ (Variabel *NT* mempengaruhi variabel *PDG*)
Hipotesis ketiga:
$H_0: \beta_2 = 0$ (Variabel *NPF* tidak mempengaruhi variabel *PDG*)
$H_1: \beta_2 \neq 0$ (Variabel *NPF* mempengaruhi variabel *PDG*)

Pengujian F-statistik digunakan untuk menguji signifikansi dari semua variabel bebas sebagai satu kesatuan (uji signifikansi variabel bebas secara simultan). Hipotesis yang digunakan pada pengujian F-statistik adalah:

$$H_0 : \beta_0 = \beta_1 = \beta_2 = 0$$
$$H_1 : \beta_0 \neq \beta_1 \neq \beta_2 \neq 0 \; atau \; \beta_0 \neq \beta_1 \; atau \; \beta_0 \neq \beta_2 \; atau \; \beta_1 \neq \beta_2$$
$$\beta_0 \neq 0, \beta_1 \neq 0, \beta_2 \neq 0$$

Uji R^2(R-Squared)

Fungsi uji R^2 adalah menunjukkan besarnya kemampuan variasi dari variabel bebas yang dapat diterangkan oleh variabel tak bebas(terikat). Besarnya koefisien determinasi berkisar antara nol sampai dengan satu, dimana semakin mendekati satu maka semakin dekat hubungan antara variabel bebas dengan variabel tak bebas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Gambaran Umum

Periode 2012, pertumbuhan pangsa pasar perbankan syariah dinilai optimal karena pertumbuhan pembiayaan bank syariah berada diatas perbankan konvensional, mencapai lebih dari 27%. Hampir semua bank syariah memiliki permasalahan pada kecilnya kapasitas pemodalan. Modal rata-rata bank syariah hanya berkisar 1-5 Triliun. Apabila kapasitas bank syariah dapat ditingkatkan, maka pembiayaan pada sektor perdagangan halal juga dapat dilakukan. Berbagai inovasi produk dimunculkan hingga menarik minat masyarakat luas (muslim dan non muslim) untuk menginvestasikan dananya di perbankan syariah. Dengan cara tersebut, fungsi intermediasi perbankan syariah dapat berjalan dan memberi manfaat untuk seluruh alam (*rahmatan lil 'alamiin*).

Peningkatan pembiayaan perbankan syariah pada sektor perdagangan, restoran dan hotel akan berdampak pada peningkatkan bagi hasil bank syariah, perluasan bisnis, penciptaan lapangan kerja pada sektor perdagangan halal di Indonesia. Porsi bagi hasil dari pembiayaan tersebut akan menambah profit bank dan memacu pengembangan infrastuktur bank syariah sekaligus membuat fitur yang sesuai dengan kebutuhan transaksi perdagangan halal. Kerjasama dengan pondok pesantren di pulau Jawa dan luar Jawa juga merupakan salah satu strategi Bank Indonesia dalam mempercepatpencapaian target halal *supply chain* Indonesia. Produk khas pondok pesantren yang memiliki keunggulan kompetitif akan ditransaksikan secra *online*, lintas negara sejalan dengan tantangan MEA (Masyarakat Ekonomi Asean). Penguatan modal, penambahan tenaga kerja profesional, tekhnologi informasi yang *up to date* lintas negara (memperhatikan nilai kurs dan kebutuhan pasar multinasional) merupakan kunci utama dalam perdagangan halal di Indonesia.

Nilai USD yang tinggi akan berdampak positif jika masyarakat Indonesia melakukan Expor. Analisis kebutuhan produk yang berbeda-beda di setiap negara perlu dikaji untuk mendapatkan informasi SWOT analisis *tradeable* produk. Data komoditas perdagangan antarnegara merupakan sumber analisis. Kerjasama multinasional juga merupakan strategi peningkatan *market share*. Sebagai salah satu contoh adalah kerjasama anggota G20 dan APEC, Indonesia dan Jepang

menyetujuikerjasama perdagangan bilateral jangka panjang atas komoditas ekspor Indonesia ke Jepang: gas alam, nikel, batubara, biji kopi, pakaian, dan udang. Adapun komoditas ekspor Jepang ke Indonesia adalah: mesin-mesin produksi, *cinematographic* dan *photographic*, kendaraan otomotif, kapal layar, produk elektronik TV, *recording*, dan lain sebagainya. Unsur halal pada setiap komoditas tersebut akan dibutuhkan seiring dengan permintaan konsumen dan *branding* halal.

Jika ekspor positif, maka terjadinya depresiasi dapat meningkatkan profit sehingga resiko pembiayaan bermasalah NPF menurun. Menurunnya NPF dapat meningkatkan kembali pembiayaan perbankan syariah pada sektor perdagangan halal. Inovasi marketing produk dan penguatan rantai distribusi halal *supply chain* menjadi daya tarik tersendiri bagi Indonesia. Analisis tersebut merupakan tujuan penelitian penulis.

Hasil Uji Asumsi Klasik

Hasil Uji Multikolinieritas

Pendeteksian adanya masalah kolinieritas berganda menggunakan uji *Correlation Matrix.* Kaidah yang biasa digunakan adalah apabila koefisien korelasi lebih besar 0.8 atau 0.9 maka kolinieritas berganda merupakan masalah yang serius. Matrix koefisien korelasi antar variabel bebas ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 4.1Matrix Koefisien Korelasi antar Variabel Bebas

	NT	NPF
PDG	0,783	0,328
NT	1	0,197

Sumber: pengolahan SPSS 16.0

Berdasarkan tabel 4.1 tersebut, hasil uji mulitikolinearitas dalam penelitian ini menunjukkan non-multikolinierritas.

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas pada penelitian ini dilakukan dengan menggunkan *White Heteroskedasticity Test*. Hasil pengujian dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.2Tabel Test Heteroskedastisitas

	Nilai	Keterangan
F-Statistic	2,714	Sig. α = 10%
Obs*R-Squared	0,644	

Sumber: pengolahan SPSS 16.0

Hasil pengujian heteroskedastisitas menunjukkan hasil Obs*R-Squared <F-Statistic, dimana 0,644<2,714. Sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi masalah Heteroskedastisitas pada penelitian.

Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan *Jarque – Bera Test.* Estimasi pengujian berdasarkan tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3Tabel Test *Jarque – Bera*

	Nilai	Keterangan
Jarque – Bera	1,07078	Sig. α = 10%
Prob.	0,583**	

Sumber: pengolahan SPSS 16.0

Hasil Uji normalitas menunjukkan nilai probabilitas 0,583, dimana 0,583>0,1 maka hasil uji tersebut menunjukkan H_0 diterima atau error term terdistribusi normal dengan tingkat signifikansi 90%.

Hasil Uji Statistik

Hasil Uji t-statistik menunjukkan pengaruh tidak signifikan antara nilai tukar dengan perdagangan halal dan *Non performing financing* terhadap perdagangan halal. Hasil Uji f-Statistik menunjukkan secara bersama-sama variabel nilai tukar dan NPF jugatidak berpengaruh terhadap perdagangan halal Indonesia. Hasil tersebut sesuai tabel hasil uji hipotesis berikut:

Tabel 4.3Hasil Uji t-statistik dan f-statistik

Variable	Coefficient	t-statistic	Prob
PDG	-35.213	-1,352	0,269
NT	3,87	2,126	0,124
NPF	4,91	0,515	0,642
f-statistic	2,714		
Prob	0,212		

Sumber: Pengolahan SPSS 16.0

Hasil Uji R^2(R-Squared)

Hasil Uji R^2(R-Squared) diperoleh koefisien determinasi yang menunjukkan kemampuan variasi variabel bebas secara bersama-sama dalam menjelaskan variabel terikatnya sebesar 0,644 atau sebesar 64,4%. Semakin mendekati angka satu, maka semakin kuat variasi variabel bebas dalam menerangkan variabel terikat. Variabel lain diluar model penelitian (sisanya sebesar 35,6%) dinyatakan dalam *error term*. Nilai Adj.R-Squared 0,407 berarti apabila dilakukan penyesuaian dengan menambahkan variabel bebas lain, maka kemampuan variasi variabel bebas secara bersama-sama dalam menjelaskan variabel terikatnya sebesar 40,7%.

PEMBAHASAN

Hubungan Nilai Tukar dengan Perdagangan Halal Indonesia

Berdasarkan hasil uji, nilai tukar Rupiah terhadap US Dollar tidak berpengaruh dengan perdagangan halal di Indonesia (periode 2012-207). Pada periode tersebut, kegiatan perdagangan halal Indonesia fokus pada kegiatan nasional (*closed economy*) sehingga adanya fluktuasi nilai tukar Rupiah terhadap US Dollar tidak berdampak pada nilai pembiayaan perdagangan, restoran dan hotel.

Sub sektor perdagangan halal di Indonesia meliputi tiga sub sektor: perdagangan besar dan eceran, restoran dan hotel. Perdagangan besar meliputi jual beli barang antar negara (ekspor/impor), antar produsen atau antar pedagang besar yang cenderung *non profit motif*. Adapun perdagangan eceran meliputi jual beli barang untuk konsumen perorangan atau rumah tangga yang terbagi menjadi dua jenis, swalayan dan bukan swalayan. Pada periode 2012-2017, bank syariah lebih fokus pada pembiayaan perdagangan eceran (berdasarkan laporan kementrian keuangan mencapai 79%) sehingga adalanya fluktuasi nilai tukar tidak berpengaruh pada nilai pembiayaan sektor perdagangan. Begitupula sub sektor restoran dan hotel, pembiayaan pada sektor tersebut menggunakan akad *murabahah* (bai' bitsaman 'ajl) sehingga pembayaran margin berdasarkan *fixed rate* sesuai kontrak awal akad yang tidak bisa berubah sewaktu-waktu.

Hingga tahun 2017, kontribusi perbankan syariah dalam perekonomian Indonesia cukup signifikan. Terbukti bank syariah lebih tahan banting dalam menghadapi krisis ekonomi global. Peningkatan

jumlah bank syariah mencapai 13 Bank, 1850 jumlah kantor dan 52.400 tenaga kerja. Nilai tersebut merupakan bukti antusiasme masyarakat Indonesia terhadap perbankan syariah telah meningkat. Tantangan berikutnya adalah adanya Masyarakat Ekonomi Asean (MEA), dimana perbankan syariah Asean memiliki peluang membuka kantornya di Indonesia. Tingginya pesaing, terbatasnya modal, minimnya tenaga perbankan syariah yang profesional dan tekhnologi informasi yang *up to date* merupakan ancaman bagi kinerja perbankan syariah Indonesia.

Hubungan *Non Performing Financing* dengan Perdagangan Halal Indonesia

Hasil uji menunjukkan bahwa*Non Performing Financing*(NPF) atau rasio pembiayaan macet tidak berpengaruh dengan perdagangan halal Indonesia (periode 2012-207). Mayoritas akad pencairan pembiayaan menggunakan akad *murabahah* dan *mudlorobah*. Kondisi gagal bayar (macet) memiliki resiko yang relatif kecil, karena nasabah memiliki barang dagang yang dapat diuangkan atau *letter of credit* untuk surat pengalihan perintah bayar.

Kepercayaan antara nasabah dan bank syariah (karakter kejujuran nasabah) merupakan faktor utama pertimbangan dalam pencairan pembiayaan. Oleh karena itu, fluktuasi NPF tidak mempengaruhi nilai perdagangan halal di Indonesia.

SIMPULAN

Adapun simpulan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Nilai Tukar Rupiah terhadap US Dollar tidak berpengaruh dengan perdagangan halal di Indonesia (periode 2012-207).
2. *Non Performing Financing* atau rasio pembiayaan macet tidak berpengaruh dengan perdagangan halal Indonesia (periode 2012-207).

DAFTAR PUSTAKA

Antonio, M. S. (2001). ***Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik***. Jakarta: Gema Insani Press.

Arikunto, S. (2002).***Prosedur Penelitian***. Jakarta: Rineka Cipta

Blanchard, Oliver(2006),***Macroeconomics***, Prentice-Hall, Inc. Upper Saddle River, New-Jersey.

BPS (2006-2017), ***Satistik Indonesia***, Jakarta.

Carbaugh, Robert J. (2001),***International Economics*****,** Eighth Edition. USA:Southwestern-Thomson Learning

Chapra, U. (2000). ***Sistem Moneter Islam***. Jakarta: Gema Insane.

Gujarati, Damodar N. (2003), ***Basic Econometrics***, International edition, New York: Mc. Graw Hill Companies, Inc.

Krugman, Paul R., Maurice Obtsfeld (2000),***International Economis:Theory and policy*****,** Fifth Edition.USA:Addison-Wesley Publishing

Muhammad (2005), ***Metode Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif***, Yogyakarta: UPFE-UMY.

Nopirin (1992),***Ekonomi Moneter***,Edisi III, Yogyakarta: BPFE-UGM

Otoritas Jasa Keuangan. (t.thn.). ***Frequently Asked and Question***. Dipetik April 28, 2018, dari http://www.ojk.go.id/Files/box/LKM/faq-lkm.pdf

Todaro, Michael P (2003),***Pembangunan Ekonomi di Dunia ke-Tiga*****,**Terjemahan.Edisi Tujuh. Jilid Dua.Jakarta:Erlangga

Nawawi, I. (2012). ***Fikih Muamalah (Klasik dan Kontemporer)***. Bogor: Ghalia Indonesia.

PENGARUH JUMLAH UANG BEREDAR, SUKU BUNGA BANK INDONESIA, DAN NERACA TRANSAKSI BERJALAN TERHADAP NILAI TUKAR RUPIAH PER-DOLAR AMERIKA TAHUN 2000-2017

Imambang Eka Sulistya
Novita Budirahayu
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret
Email: sulistya125@student.uns.ac.id
Email: novita.budirahayu@student.uns.ac.id

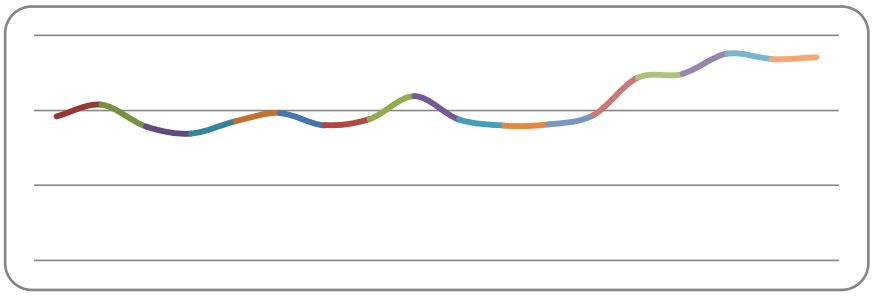
Abstract: *This study aims to analyze the factors thataffect the development of exchange rate (exchange rate) of Rupiah against US Dollar year 2000-2017. The type of data in this study is secondary data. Data used in the form of time series data year 2000-2017. Data were obtained from Bank Indonesia and Central Bureau of Statistics. Data analysis technique used is multiple linear regression analysis. The results show that: the money supply has a negative and significant effect on the US Dollar Exchange Rate 2000-2017, the interest rate of Bank Indonesia has a positive and significant effect on the US Dollar Exchange Rate 2000-2017, the current account balance has an effect negative and insignificant to the US Dollar Exchange Rate 2000-2017.*
Keywords: *money supply, exchange rate (exchange rate), interest rate, and current account balance.*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang telah giat-giatnya melakukan pembangunan di segala sektor, sehingga keberadaan nilai tukar (kurs) yang stabil dan dalam kondisi normal sangat dibutuhkan. Hal ini karena berhubungan langsung dengan sektor-sektor perdagangan luar negeri, investasi, bahkan berkaitan langsung dengan pinjaman atau utang luar negeri. Saat ini, nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat (AS) terus bergerak melemah. Pelemahan nilai tukar tersebut telah menembus hingga level 14.500 per dollar AS pada 20 Juli 2018. Oleh karena itu, kestabilan dan keterjangkauan nilai tukar (kurs) sangatlah diperlukan. Pemerintah wajib menjaganya agar tidak berdampak buruk pada perekonomian. Sesuai Grafik 1, perkembangan nilai tukar (kurs) rupiah terhadap dolar Amerika tahun 2000-2017 terus mengalami fluktuasi. Perkembangan nilai tukar (kurs) tersebut dipengaruhi oleh variabel

ekonomi maupun variabel non ekonomi. Variabel ekonomi diantaranya yaitu suku bunga Bank Indonesia, jumlah uang beredar, dan neraca transaksi berjalan.

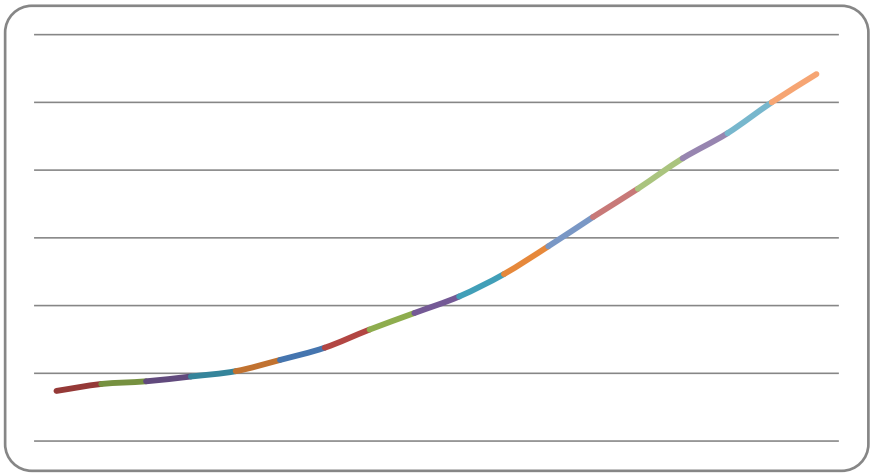
Grafik 1. Perkembangan Nilai Tukar (Kurs) Rupiah Terhadap Dolar Amerika Tahun 2000-2017



Sumber: BPS, diolah.

Jumlah uang beredar merupakan sejumlah uang yang berada dan beredar dikalangan masyarakat untuk transaksi sehari-hari. Jumlah uang beredar seringkali mempengaruhi perkembangan nilai tukar (kurs) rupiah terhadap dolar Amerika. Menurut Landa (2017), jenis uang beredar yang mempengaruhi nilai tukar (kurs) adalah jenis uang beredar M2. Sesuai Grafik 2, perkembangan jumlah uang beredar M2 di Indonesia tahun 2000-2017 terus mengalami peningkatan.

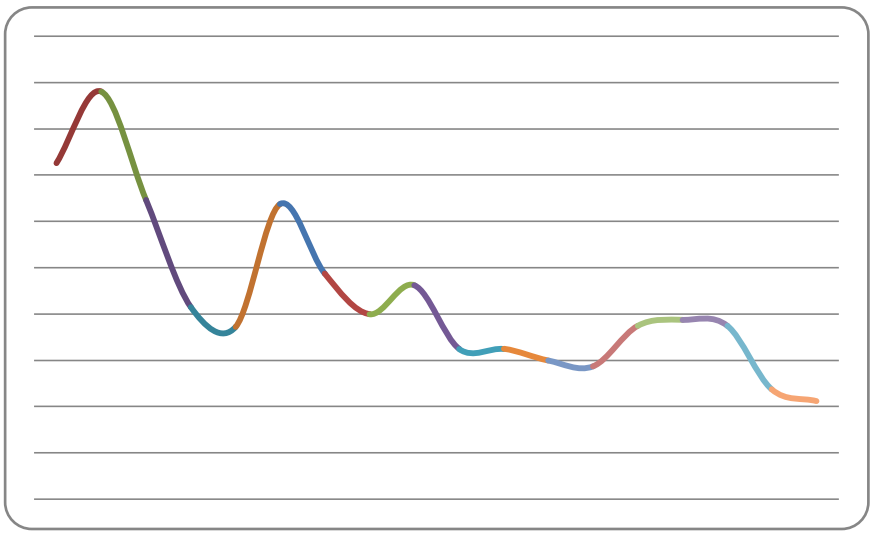
Grafik 2 Jumlah Uang Beredar M2 Di Indonesia Tahun 2000-2017 (Milliar Rupiah)



Sumber: BPS, diolah.

Variabel ekonomi yang sering sekali mempengaruhi perkembangan nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika selain jumlah uang beredar adalah perkembangan suku bunga Bank Indonesia. Jadi, dapat diketahui bahwa fluktuasinya nilai tukar rupiah sering disebabkan oleh perkembangan suku bunga yang juga mengalami fluktuasi. Sesuai Grafik 3, perkembangan suku bunga Bank Indonesia (BI Rate) tahun 2000-2017 mengalami fluktuasi. Adapun tingkatan terendah berada pada tahun 2017.

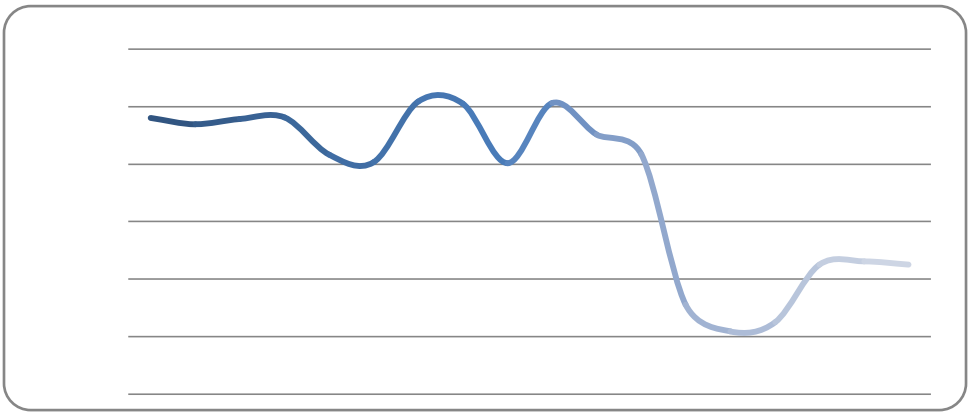
Grafik 3. Perkembangan Suku Bunga Bank Indonesia (BI Rate) Tahun 2000-2017



Sumber: BPS, diolah.

Perkembangan nilai tukar (kurs) rupiah terhadap dolar Amerika selain dipengaruhi oleh perkembangan jumlah uang beredar dan suku bunga Bank Indonesia, juga dipengaruhi oleh neraca transaksi berjalan. Sesuai Grafik 4, perkembangan neraca transaksi berjalan Indonesia tahun 2000-2017 mengalami fluktuasi. Perkembangan tersebut bahkan menunjukkan nilai yang negatif.

Grafik 4. Perkembangan Neraca Transaksi Berjalan Indonesia Periode 2000-2017



Sumber: BPS, diolah.

Atas dasar perkembangan berbagai variabel ekonomi yang berpotensi mempengaruhi nilai tukar tersebut, maka peneliti bermaksud untuk mengadakan penelitian dengan judul "Pengaruh Jumlah Uang Beredar, Suku Bunga Bank Indonesia, dan Neraca Transaksi Berjalan Terhadap Nilai Tukar Rupiah Per-Dolar Amerika Tahun 2000-2017". Hal ini guna mengetahui faktor dominan yang berpengaruh terhadap nilai tukar di tahun tersebut. Penelitian ini terinspirasi dari penelitian Landa (2017) dengan menambahkan satu variabel dan memperpanjang periode penelitian dengan harapan akan mendapatkan hasil penelitian yang optimal.

KAJIAN PUSTAKA

Jumlah Uang Beredar

Menurut Boediono (2013), uang beredar didefinisikan dalam arti sempit dan arti luas. Dalam arti sempit atau *narrow money*, uang beredar adalah seluruh uang kartal dan uang giral yang tersedia untuk digunakan dalam masyarakat, sedangkan dalam arti luas uang beredar adalah penjumlahan antara *narrow money* (uang kartal dan uang giral) dengan *quasi money* atau *near money* (deposito berjangka dan tabungan). Uang beredar sering dikaitkan dengan konsep penawaran uang yang besar kecilnya ditentukan oleh pemerintah. Namun demikian, dalam usahanya mengendalikan situasi makro negara peran pemerintah saja tidak cukup karena selain pemerintah ada pelaku lain dalam proses penciptaan uang

yaitu bank umum (sektor perbankan) dan masyarakat umum. Dengan demikian, proses terciptanya uang beredar merupakan proses pasar yang terjadi sebagai hasil antara permintaan dan penawaran uang (Raharjo, 2009).

Menurut Mankiw 2007 (dalam Prasetyo, 2009), jenis ukuran uang beredar dalam sebuah perekonomian suatu negara dapat dikelompokkan menjadi: jenis uang kartal, M1, M2, dan M3. Namun, jenis uang beredar yang sering digunakan oleh Bank Indonesia untuk mengetahui dampak perekonomian di Indonesia adalah jenis M1 dan M2.

Menurut Suparmoko (1996), bertambah tingginya tingkat bunga secara keseluruan akan menambah jumlah uang yang beredar di dalam masyarakat sehingga terdapat korelasi yang positif antara jumlah uang yang beredar dengan tingkat bunga. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya jumlah uang beredar meliputi perubahan dalam sektor aktiva luar negeri, sektor tagihan perusahaan perseorangan dan lembaga pemerintah, sektor pemerintah pusat, sektor simpanan berjangka dan tabungan, serta sektor-sektor lainnya.

Menurut Mankiw (2003), jumlah uang beredar tergantung pada basis moneter, rasio deposito-cadangan, dan rasio deposito-uang kartal. Model basis moneter, rasio deposito-cadangan, dan rasio deposito-uang kartal merupakan model jumlah uang beredar di bawah cadangan-friksional perbankan. Adapun penjabaran dari model tersebut yaitu:

a. Basis moneter (B) adalah jumlah dollar yang dipegang oleh publik sebagai mata uang C dan oleh sebagaicadangan R.
b. Rasio deposito-cadangan (rr) adalah bagian deposito yang bank cadangkan.
c. Rasio deposito-uang kartal (cr) adalah jumlah matang uang kartal (C) yang dipegang orang dalam bentuk rekening giro (D).

Suku Bunga Bank Indonesia (BI Rate)

Menurut Bank Indonesia (BI), BI rate merupakan suku bunga kebijakan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia untuk mencapai sasaran operasional kebijakan moneter. BI rate ini mencerminkan suatu sikap kebijakan moneter yang diumumkan secara publik. Bank Indonesia kini mempunyai kebijakan BI 7-Day Reverse Repo Rate (Bank Indonesia, 2017). BI 7-Day Reverse Repo Rate merupakan suku bunga acuan baru yang merupakan hasil penguatan kerangka kebijakan moneter. Adapun

penerapan kebijakan ini berupa Surat Berharga Negara (SBN) antara Bank Indonesia dengan bank komersial di pasar uang yang diperjualbelikan secara *repurchase agreement (repo)* dalam jangka waktu 7 hari.

BI rate merupakan instrumen kebijakan utama Bank Indonesia untuk mencapai derajat inflasi yang rendah dan stabil. Bank Indonesia akan menaikkan BI rate apabila inflasi yang diprediksi melampaui sasaran, sebaliknya Bank Indonesia akan menurunkan BI rate apabila inflasi yang diprediksi di bawah sasaran. Hal ini senada dengan yang diungkapkan Manullang (1977) bahwa kenaikan tingkat bunga dari Bank Sentral akan mengurangi tekanan inflasi.

Menurut Prasetyo (2009), tingkat bunga merupakan harga yang menghubungkan masa kini dan masa depan. Tingkat suku bunga juga disebut sebagai biaya memegang uang atau yang sering disebut sebagai biaya oportunitas dari memegang uang.

Neraca Transaksi Berjalan

Neraca transaksi berjalan sering disebut sebagai neraca pembayaran Indonesia. Menurut Bank Indonesia, neraca berjalan merupakan catatan atas transaksi ekonomi yang terjadi antara penduduk dengan yang bukan penduduk Indonesia pada masa periode tertentu.

Menurut Nizar (2013), transaksi berjalan (*current account*–CA) didefinisikan sebagai perbedaan antara ekspor (X) dan impor (M), maka diperoleh indentitas sebagai selisih antara output nasional (Y) dengan penyerapan domestik yang terdiri dari konsumsi (C), investasi (I), dan pengeluaran pemerintah (G) :

$$CA = Y - (C + I + G)$$

Necara transaksi berjalan merupakan jenis akun utama neraca pembayaran dalam transaksi internasional yang meliputi ekspor impor barang dan jasa. Neraca transaksi berjalan dibagi menjadi empat sub kategori yang meliputi perdagangan barang, jasa, perdagangan faktor, dan transfer unilateral (Eun et al, 2013).

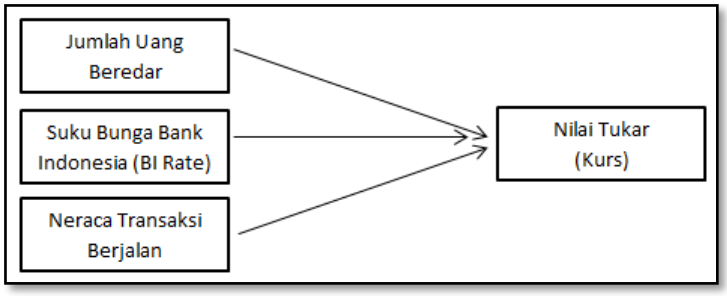
Nilai Tukar (Kurs)

Perkembangan nilai tukar di pengaruhi oleh dua faktor utama yaitu faktor ekonomi dan non ekonomi yang berasal dari internal maupun eksternal. Faktor ekonomi meliputi fundamental ekonomi, sentimen, dan risiko pasar maupun kebijakan ekonomi dibidang nilai

tukar. Adapun faktor-faktor non-ekonomi meliputi faktor sosial, keamanan dan politik yang berpengaruh terhadap sentimen dan risiko pasar. Pemerintah dalam rangka mengendalikan fluktuasi nilai tukar melakukan berbagai langkah langkah antara lain yaitu operasi pasar terbuka (*open market operation)*, pengawasan pelaksanaan pembatasan transaksi mata uang rupiah oleh *non risiden*, pengawasan terhadap kewajaran transaksi dalam valuta asing oleh bank umum (Yuliadi, 2008).

Menurut Rahardjo (2009), nilai tukar merupakan sebuah harga satu unit mata uang asing terhadap mata uang domestik atau harga mata uang domestik terhadap mata uang asing.

Model Hipotesis



Hipotesis Penelitian

H0. Tidak Ada Pengaruh Jumlah Uang Beredar (X_1), Suku Bunga Bank Indonesia (X_2), dan Neraca Transaksi Berjalan (X_3), terhadap Nilai Tukar Rupiah Per-Dolar Amerika (Y_1)

Ha. Ada Pengaruh Jumlah Uang Beredar (X_1), Suku Bunga Bank Indonesia (X_2), dan Neraca Transaksi Berjalan (X_3), terhadap Nilai Tukar Rupiah Per-Dolar Amerika (Y_1)

METODE

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Pendekatan ini digunakan untuk menguji pengaruh jumlah uang beredar, suku bunga Bank Indonesia, dan neraca transaksi berjalan terhadap nilai tukar rupiah per-Dolar Amerika pada tahun 2000-2017.

Sumber Data

Data merupakan kumpulan dari beberapa informasi yang diperlukan dalam mengambil sebuah keputusan (Kuncoro, 2013:145). Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh melalui sebuah studi pustaka dari beberapa sumber terkait. Sumber data yang digunakan dalam proses penelitian ini diperoleh melalui beberapa dokumen yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik dan Bank Indonesia. Data tersebut berupa data runtut waktu *(time series)* dengan periode waktu tahun 2000-2017.

Teknik Analisis Data

Alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda *(Multiple Regression)*. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Jumlah Uang Beredar(X_1), Suku Bunga Bank Indonesia (X_2), dan Neraca Transaksi Berjalan (X_3), terhadap Nilai Tukar Rupiah Per-Dolar Amerika (Y_1).

HASIL

Hasil Pengujian Normalitas Data

Tabel 1 Hasil Uji Normalitas

Nilai Probability	Nilai α
0,913340	0,05

Sesuai tabel 1 dapat diketahui bahwa nilai probability (0.913340) > α (0,05), maka hal itu menunjukkan bahwa variabel yang digunakan dalam penelitian tersebut terdistribusi normal sehingga model regresi tersebut telah layak digunakan karena memenuhi asumsi normalitas.

Hasil Pengujian Autokorelasi

Tabel 2. Hasil Uji Autokorelasi

Nilai Obs*R-square	Nilai Probability Chisquare
4.519934	Tidak terdapat autokorelasi

Sesuai tabel 2 dapat diketahui bahwa nilai probability chisquare (0,1044) > α (0,05), maka hal itu menunjukkan bahwa model tersebut tidak mengandung autokorelasi.

Hasil Pengujian Multikolinieritas

Tabel 3 Hasil Uji Multikolinieritas

Matrix Korelasi	JUB	SB	NTB
JUB	1.000000	-0.704515	-0.819525
SB	-0.704515	1.000000	0.462793
NTB	-0.819525	0.462793	1.000000

Sesuai tabel 3 dapat diketahui bahwa nilai koefisien korelasi antar varibel jumlah uang beredar, suku bunga BI, dan neraca transaksi berjalan < 0.8, maka hal itu menunjukkan bahwa model tersebut bebas dari masalah multikolinieritas.

Hasil Pengujian Heterokedastisitas

Tabel 4 Hasil Uji Heterokedastisitas

White Heteroskedasticity Test:	
Nilai Obs* R-Squared	16.33168
Probability chisquare	0.0603

Sesuai tabel 4 dapat diketahui bahwa nilai probabilitas chisquare (0.0603) > α (0.05), maka hal itu menunjukkan bahwa model tersebut bebas dari heterokedastisitas atau data tersebut memiliki kesamaan varians dalam model regresi.

Hasil Pengujian Hipotesis

Berdasarkan uji asumsi klasik tersebut, maka hasil penelitian ini telah terbebas dari masalah data yang tidak terdistribusi dengan normal, autokorelasi, multikolinieritas, dan heterokedastisitas oleh sebab itu model tersebut selanjutnya dapat dilaksanakan analisis pengujian hipotesis.

Tabel 5. Pengaruh Jumlah Uang Beredar (X_1), Suku Bunga Bank Indonesia (X_2), dan Neraca Transaksi Berjalan (X_3), terhadap Nilai Tukar Rupiah Per-Dolar Amerika (Y_1)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4723.295	1137.703	4.151605	0.0010
JUB	0.001374	0.000262	5.241647	0.0001
SB	269.6371	73.93702	3.646849	0.0026
NTB	-0.003975	0.022753	-0.174699	0.8638

R-squared	0.859080	Mean dependent var	10469.22
Adjusted R-squared	0.828883	S.D. dependent var	1790.031
S.E. of regression	740.4699	Akaike info criterion	16.24558
Sum squared resid	7676140.	Schwarz criterion	16.44344
Log likelihood	-142.2102	Hannan-Quinn criter.	16.27286
F-statistic	28.44905	Durbin-Watson stat	1.183012
Prob(F-statistic)	0.000003		

Hasil Uji:

Sesuai hasil output uji regresi linier berganda menggunakan Eviews 7 yang disajikan pada tabel 8 tersebut, maka dapat diketahui bahwa:

- **Uji Statistik Secara Parsial (Uji T)**

  Sesuai tabel 5 dapat diketahui bahwa jumlah uang beredar mempunyai probabilitas 0,0001 dengan signifikansi sebesar 0,05, maka jumlah uang beredar berpengaruh signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika pada tahun 2000-2017. Suku bunga Bank Indonesia mempunyai probabilitas 0,0026 dengan signifikansi sebesar 0,05, maka jumlah uang beredar berpengaruh signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika pada tahun 2000-2017. Neraca transaksi berjalan mempunyai probabilitas 0,8638 dengan signifikansi sebesar 0,05, maka jumlah uang beredar berpengaruh tidak signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika pada tahun 2000-2017.

- **Uji Statistik Secara Simultan (Uji F)**

  Sesuai tabel 5 dapat diketahui bahwa jumlah uang beredar, suku bunga Bank Indonesia, dan neraca transaksi berjalan mempunyai probabilitas f-statistic sebesar 0,000003 dengan signifikansi sebesar 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa ketiga variabel tersebut secara

bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika pada tahun 2000-2017.

- **Koefisien Determinasi**

  Menurut Kuncoro (2011), untuk menghasilkan analisis mengenai koefisien determinasi yang lebih valid maka dilihat dari besarnya Adjusted R-squared. Sesuai tabel 5, nilai Adjusted R-squared sebesar 0,828883. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 82,89%, sedangkan sisanya sebesar 16,11% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam variabel penelitian ini. Berkat adanya penambahan variabel neraca transaksi berjalan, maka koefisien determinasi dalam penelitian ini lebih tinggi daripada penelitian sebelumnya sehingga derajat kepercayaannya pun semakin akurat.

PEMBAHASAN

Berdasarkan tabel 5 bahwa persamaaan regresi pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$K_{it} = 4723.295 – 0.001374JUB_{it} + 269.6371SB_{it} - 0.003975NTB_{it} + \varepsilon$

Nilai Tukar Rupiah Per-Dolar Amerika

Variabel nilai tukar rupiah per dolar Amerika memiliki nilai konstanta positif dan signifikan. Nilai konstanta mencerminkan jika variabel independen dalam persamaan tersebut bernilai 0 (nol) maka nilai tukar rupiah per dolar Amerika akan senilai konstanta. Oleh sebab itu, masih terdapat variabel penting lainnya diluar model tersebut yang berpengaruh terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika.

Jumlah Uang Beredar

Variabel jumlah uang beredar berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika tahun 2000-2017. Nilai koefisien jumlah uang beredar berarti bahwa jika jumlah uang beredar bertambah sebesar 1%, maka akan menurunkan nilai tukar rupiah per dolar Amerika sebesar 0.001374%.

Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ansori (2010) dan Landa (2017), yang menunjukkan bahwa variabel jumlah uang beredar berpengaruh signifikan terhadap nilai tukar. Berdasarkan hasil tersebut, maka dapat diketahui bahwa peningkatan jumlah uang beredar akan berpengaruh terhadap menurunnya nilai tukar yang

berdampak pada perkembangan perekonomian di Indonesia. Oleh sebab itu, pemerintah sebaiknya menciptakan berbagai kebijakan agar lebih dapat menyelesaikan masalah tersebut dengan baik.

Suku Bunga Bank Indonesia

Variabel suku bunga Bank Indonesia berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika tahun 2000-2017. Nilai koefisien suku bunga Bank Indonesia mengandung arti bahwa jika suku bunga Bank Indonesia bertambah sebesar 1%, maka akan menurunkan nilai tukar rupiah per dolar Amerika sebesar 269.6371%.

Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ansori (2010), Landa (2017), dan Puspitaningrum *et. al* (2014) yang menunjukkan bahwa variabel suku bunga Bank Indonesia berpengaruh signifikan terhadap nilai tukar. Berdasarkan hasil tersebut, maka dapat diketahui bahwa peningkatan suku bunga Bank Indonesia akan berpengaruh terhadap menurunnya nilai tukar yang berdampak langsung pada perkembangan perekonomian di Indonesia. Oleh sebab itu, pemerintah sebaiknya menciptakan berbagai macam terobosan strategi baru agar permasalahan tersebut dapat teratasi dengan baik.

Neraca Transaksi Berjalan

Variabel neraca transaksi berjalan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika tahun 2000-2017. Nilai koefisien neraca transaksi berjalan mengandung arti bahwa jika neraca transaksi berjalan bertambah sebesar 1%, maka akan menurunkan nilai tukar rupiah per dolar Amerika sebesar 0.003975%.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Jumlah Uang Beredar, Suku Bunga Bank Indonesia, dan Neraca Transaksi Berjalan terhadap Nilai Tukar Rupiah Per-Dolar Amerika tahun 2000-2017. Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilaksanakan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara parsial jumlah uang beredar berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika tahun 2000-2017, suku bunga Bank Indonesia berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika tahun 2000-2017, neraca transaksi berjalan berpengaruh negatif dan

tidak signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika tahun 2000-2017;

2. Secara simultan variabel jumlah uang beredar, suku bunga Bank Indonesia, dan neraca transaksi berjalan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap nilai tukar rupiah per dolar Amerika pada tahun 2000-2017;
3. Variabel independen (jumlah uang beredar, suku bunga Bank Indonesia, dan neraca transaksi berjalan) mampu menjelaskan variabel dependen (tukar rupiah per dolar Amerika) sebesar 82,89%, sedangkan sisanya sebesar 16,11% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini. Berkat adanya penambahan variabel neraca transaksi berjalan, maka koefisien determinasi dalam penelitian ini lebih tinggi daripada penelitian sebelumnya sehingga derajat kepercayaannya pun semakin akurat.

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Sebaiknya pemerintah dapat menjaga kestabilan nlai tukar sehingga tidak menimbulkan gejolak perekonomian yang lebih parah; serta
2. Bagi para peneliti yang berminat untuk melakukan kajian atu penelitian pada bidaang yaang sama, sebaiknya menambah rentang waaktu penelitian dan variabel-variabel lain yang tidak digunakan daam penelitian ini agar menjadi lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Ansori, Rizki. *Analisis Pengaruh Tingkat Inflasi, SBI, Jumlah Uang Beredar, dan Tingkat Pendapatan Terhadap Nilai Tukar Rupiah Terhadap Dolar Amerika*. (http://www.repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/1020/1/RIZKI%20ANSORI-FEB.pdf. Diakses 14 Agustus 2018)

Bank Indonesia. 2014. *Metadata.* https://www.bi.go.id/id/statistik/metadata/seki/Documents/15NeracaPembayaranIndonesiaBPM6,.pdf. (Diakses 12 Juli 2018)

Bank Indonesia. 2013. (https://www.bi.go.id/id/moneter/bi-rate/penjelasan/Contents/Default.aspx. Diakses 14 Agustus 2018)

Bank Indonesia. 2017. *Memperkuat Momentum Menuju Pertumbuhan Berkelanjutan*. Jakarta: Bank Indonesia. https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan-tahunan/bi/Pages/LKTBI-2017.aspx , Diakses 15 Agustus 2018

Boediono. 2013. *Ekonomi Makro : Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi No. 2 Edisi Keempat*. Yogyakarta: BPFE.

Eun, Cheol S et al. 2013. *Keuangan Internasional Buku 1. Edisi 6*. Terjemahan Ika Permatasari. Jakarta: Salemba Empat.

Gideon, Arthur. 2018. *BI Tahan Suku Bunga, Rupiah Melemah hingga Level 14.545 per Dolar AS. Liputan 6*: Jumat 20 Juli 2018. (https://www.liputan6.com/bisnis/read/3594889/bi-tahan-suku-bunga-rupiah-melemah-hingga-level-14545-per-dolar-as. Diakses: 29 Juli 2018)

Kuncoro, Mudrajad. 2011. *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi Edisi Keempat*. Jakarta: Erlangga

_____. 2013. *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi Edisi 4*. Jakarta: Erlangga

Landa, Tiara Nofia. Pengaruh utang luar negeri, tingkat suku bunga dan neraca transaksi berjalan terhadap nilai tukar Rupiah terhadap Dolar Amerika. *JOM Fekom*. (Online)

Vol. 4. No.1, (https://online-journal.unja.ac.id/index.php/pim/article/view/4448, Diakses 12 Juli 2018)

Mankiw, N. Gregory. 2003. *Teori Makroekonomi Edisi Kelima*. Jakarta : Erlangga.

Manullang, M. 1977. *Pengantar Teori Ekonomi Moneter*. Medan : Ghalia Indonesia.

Nizar, Muhammad Afdi. 2013. *Pengaruh Defisit Anggaran Terhadap Defisit Transaksi Berjalan Di Indonesia* (Online) Volume 17, No. 1

(http://www.fiskal.kemenkeu.go.id/ojs_bkf/index.php/kek/article/view/42. Diakses 15 Agustus 2018)

Prasetyo, Eko. 2009. *Fundamental Makro Ekonomi.* Yogyakarta: Beta Offset

Puspitaningrum, Roshinta; Suhadak; dan Zahroh Z.A. 2014. Pengaruh Tingkat Inflasi, Tingkat SukuBunga SBI, dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Nilai Tukar Rupiah Studi Pada Bank Indonesia Periode Tahun 2013-2012*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB).* (Online) Volume 8, No. 1, (https://media.neliti.com/media/publications/79644-ID-pengaruh-tingkat-inflasi-tingkat-suku-bu.pdf Diakses 14 Agustus 2018)

Raharjo, Mugi. 2009. *Ekonomi Moneter.* Surakarta: UNS Pres.

Suparmoko. 1996. *Pengantar Ekonomika Makro Edisi 3*. Yogyakarta : BPFE.

Winarno, Wing Wahyu. 2015. *Analisis Ekonometrika dan Statistika dengan Eviews Edisi 4*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN

Yudiarti, Tri., Emilia., & Candra Mustika. *Pengaruh Jumlah Uang Beredar dan Suku Bunga BI Terhadap Kurs Rupiah Di Indonesia Periode 2005-2014.*(Online) Vol.4 No.1 (Februari) 2017 (https://media.neliti.com/media/publications/117000-ID-pengaruh-jumlah-uang-beredar-dan-suku-bu.pdf ,Diakses 12 Juli 2018)

Yamin, Sofyan, Lien Aulia Rachmach dan Heri Kurniawan. 2011. *Regresi dan Korelasi dalam Genggaman Anda, Aplikasi dengan Software SPSS, Eviews, MINITAB, dan STATGRAPHICS.* Jakarta: Salemba Empat.

Yuliadi, Imamudin. 2008. *Ekonomi Moneter.* Jakarta: PT Indeks

IMPLIKASI PENGEMBANGAN DESA WISATA TERHADAPPENINGKATAN EKONOMI MASYARAKAT LOKAL (STUDI DI DESA PAO)

Indrayani Nur
Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar
Email: *Indrayani@universitasbosowa.ac.id*

I Nyoman Mariantha
Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar
iman7055@yahoo.com

Syafri
Fakultas Teknik Universitas Bosowa Makassar
lanoilo_syafri@yahoo.co.id

Faridah
Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar
Faridah@universitasbosowa.ac.id

***Abstract**: The purpose of this research is to know the impact of the development of tourist village on the economic community in Pao village, Tombolo Pao District Gowa District, the potential of Pao village and the obstacle faced in the development of Pao village as a tourist village. The type of this research is descriptive research with qualitative approach and research type of case study. Technique of data collection is done through observation, interview and direct documentation of research object. The result of the research shows that the development of Pao village as a tourism village has a positive impact which is directly benefited by the community, such as improving the quality of human resources through awareness, training and mentoring. Training and mentoring not only improves the quality of human resources but also increases economic added value to the agricultural products of the Pao village which ultimately has implications for improving the economy of the community in a sustainable manner.*

Keywords: *Potential of Village, Tourism Village, Pao Village, Economy*

PENDAHULUAN

Saat ini sektor pariwisata di Indonesia menjadi salah satu sektor yang diminati dan memberikan harapan yang cukup menjanjikan dari segi ekonomi. Setiap daerah seolah berlomba dalam mengelola pariwisatanya. Masing-masing daerah mencoba menggali seluruh potensi yang dimiliki yang bisa "dijual" dan menjadi lahan bisnis yang menjanjikan. Sektor pariwisata juga membuka peluang kerja, membuka peluang bagi produk lokal untuk masuk ke jenjang internasional yang

pada akhirnya akan meningkatkan kualitas hidup masyarakat secara berkelanjutan.

Perkembangan kepariwisataan juga menghampiri desa. Hampir setiap desa di Indonesia memiliki potensi pariwisata yang bisa dikembangkan mulai dari kebudayaannya sampai wisata alam yang bisa dijadikan sebuah konsep bisnis yang menjanjikan. Saat ini wisatawan lebih memilih wisata yang bernuansa alam pedesaan yang masih alami dan asri. Dengan melakukan perjalanan wisata ke desa, wisatawan dapat berinteraksi langsung dengan masyarakat desa dan dapat melihat langsung aktivitas sosial budaya masyarakat lokal. Hal ini menyebabkan pariwisata di pedesaan mengalami perkembangan yang cukup pesat. Kejenuhan terhadap wisata yang bernuansa modern menjadi alasan utama wisatawan memilih berwisata ke desa. Dari sinilah muncul istilah desa wisata.

Desa wisata merupakan sebuah kawasan pedesaan yang memiliki keunikan dan karakteristik khusus untuk menjadi destinasi wisata, antara lain: lingkungan bernuansa alami, tradisi dan budaya masih dipegang masyarakat, makanan khas, sistem pertanian dan sistem kekerabatan (http://www.ampta.ac.id/desa-wisata).

Pengembangan pariwisata pedesaan didukung oleh tiga faktor. *Pertama*, wilayah pedesaan memiliki potensi alam dan budaya yang relatif lebih otentik dari pada wilayah perkotaan, masyarakat desa masih menjalankan tradisi dan ritual-ritual budaya dan topografi yang cukup serasi. *Kedua*, wilayah pedesaan memiliki lingkungan fisik yang relatif masih asli atau belum banyak tercemar oleh banyal ragam jenis polusi dibandingkan dengan kawasan perkotaan. *Ketiga*, dalam tingkat tertentu daerah pedesaan menghadapi perkembangan ekonomi yang relatif lambat, sehingga pemanfaatan potensi ekonomi, sosial dan budaya masyarakat lokal secara optimal merupakan alasan rasional pengembangan pariwisata pedesaan (Damanik dalam Anak Agung Istri Andriyani (2017 : 2)

Visi desa Pao untuk menjadi desa wisata tentunya bukanlah tanpa alasan. Potensi yang dimiliki sangat menunjang untuk pencaian tujuan tersebut. Potensi keindahan alam yang dimiliki desa Pao seperti air terjun kembar serta keramahtamahan penduduknya merupakan modal besar bagi pengembangan pariwisata di desa tersebut. Potensi lain yang dimiliki desa Pao adalah hasil pertanian yang sangat melimpah. Desa Pao dikenal sebagai salah satu desa yang ada di kecamatan Tombolo Pao Kabupaten Gowa yang memiliki hasil pertanian yang melimpah, seperti tomat, ubi ungu, wortel dan tanaman hasil pertanian lainnya. Hasil pertanian yang melimpah dapat diolah menjadi produk yang memiliki nilai tambah ekonomi seperti mengolah tomat menjadi selai tomat yang nantinya akan menjadi salah satu oleh-oleh khas bagi wisatawan yang

berkunjung ke desa Pao. Jika semua potensi desa yang dimiliki desa Pao dapat disinergikan maka visi desa Pao sebagai desa wisata akan menjadi kenyataan.

Pengembangan kepariwisataan di desa desa dapat terwujud jika semua elemen yang terkait seperti pemerintah desa dan masyarakat desa setempat dan semua potensi desa disinergikan sehingga kepariwisataan bisa memberikan dampak ekonomi yang tinggi bagi masyarakat di desa tersebut. Tentunya diharapkan dengan adanya desa wisata maka dampak ekonomi tidak hanya dirasakan oleh masyarakat desa tersebut tetapi bisa lebih luas sampai pada tingkat nasional.

Studi ini bertujuan untuk mengetahui proses pengembangan desa Pao sebagai desa wisata yang dilakukan melalui penyadaran, pelatihan dan pendampingan, mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam proses pengembangan desa wisata serta mengidentifikasi implikasi pengembangan desa wisata terhadap peningkatan ekonomi masyarakat desa Pao.

Untuk itulah penelitian mengenai implikasi pengembangan desa wisata terhadap peningkatan ekonomi masyarakat lokal sangat perlu dilakukan sebagailangkah evaluasi dan langkah preventif dalammenentukan langkah pengembanganselanjutnya karena pengembangan desa wisatamemiliki karakter aktivitas yang bersifat*multisectoral*. Pelaksanaan pengembanganpariwisata harus terencana secara terpadudengan pertimbangan-pertimbangan terutamaterhadap aspek ekonomi dan sosial-budayamasyarakat lokal. Pada setiap tahapanpengembangan tersebut, pelaku pariwisatahendaknya dapat meminimalisasi sebanyakmungkin dampak negatif yang akan timbulserta berkaitan erat dengan pembangunanperekonomian dan sosial-budaya masyarakatsetempat. Selain itu, penelitian ini juga sebagai salah satu upaya kontrol pembangunan ekonomi berbasis kepariwisataan.

KAJIAN PUSTAKA

Konsep Pariwisata

Pariwisata merupakan salah satu sektor penggerak perekonomian yang perlu diberi perhatian lebih agar dapat berkembang dengan baik. Di Indonesia saat ini sektor pariwisata mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Hal ini terlihat pada semakin banyaknya tempat-tempat wisata yang ditawarkan. Setiap daerah mencoba menciptakan model wisata yang unik yang diharapkan dapat menarik minat para wisatawan. Sektor pariwisata merupakan salah satu sektor yang memberikan peluang pasar yang menjanjikan karena dapat meningkatkan perekonomian masyarakat. Pariwisata yang bertumbuh di suatu daerah tidak hanya akan memberikan implikasi bagi peningkatan ekonomi

daerah tersebut tetapi juga akan berimplikasi terhadap sosial budaya dan lingkungan sekitarnya.

Pariwisata merupakan suatu kegiatan wisata sebagai kebutuhan manusia yang terwujud dalam keterkaitan kegiatan yang dilakukan wisatawan dengan fasilitas dan pelayanan dari masyarakat, pemerintah dan swasta (Warpani dalam Istiqomah Tya Dewi Pamungkas dan Mohammad Muktiali, 2015 : 362).

Pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat, pengusaha, Pemerintah, dan Pemerintah Daerah (Undang-Undang RI No.10 Tahun 2009 : 3).

Sebagai sebuah konsep pariwisata dapat ditinjau dari berbagai segi yang berbeda. Pariwisata dapat dilihat sebagai suatu kegiatan melakukan perjalanan dari rumah dengan maksud tidak melakukan usaha atau bersantai. Pariwisata juga dapat dilihat sebagai suatu bisnis yang berhubungan dengan penyediaan barang dan jasa bagi wisatawan dan menyangkut setiap pengeluaran oleh atau untuk wisatawan/ pengunjung dalam perjalanannya (Kusmayadi dan Endar, 2000, http://digilib.itb.ac.id/files/disk1/609/jbptitbpp-gdl-mulyadinni-30418-3-2008ts-2.pdf).

Sejalan dengan dinamika, gerak perkembangan pariwisata merambah dalam berbagai terminologi seperti, *sustainable tourism development, rural tourism, ecotourism*, merupakan pendekatan pengembangan kepariwisataan yang berupaya untuk menjamin agar wisata dapat dilaksanakan di daerah tujuan wisata bukan perkotaan. Salah satu pendekatan pengembangan wisata alternatif adalah desa wisata untuk pembangunan pedesaan yang berkelanjutan dalam bidang pariwisata (Yoeti, Oka dalam Faris Zakaria dan Rima Dewi Suprihardjo, 2014 : C245)

Konsep Desa Wisata

Wisata dengan pesona alam pedesaan saat ini menjadi alternatif pilihan wisata yang banyak dilirik oleh wisatawan, baik lokal maupun wisatawan mancanegara. Wisatawan lebih memilih berwisata ke desa karena desa memberikan nuansa lain yang selama ini tidak ditemukan pada wisata modern. Wisata ke desa kemudian melahirkan konsep yang disebut desa wisata. Desa wisata yaitu sebuah kawasan yang berkaitan dengan wilayah atau berbagai kearifan lokal (adat-istiadat, budaya, potensi, yang dikelola sebagai daya tarik wisata sesuai dengan kemampuannya, yang ditujukan untuk kepentingan sosial dan ekonomi masyarakat. Kearifan lokal atau sistem pengetahuan lokal yang dimaksud disini adalah pengetahuan yang khas yang merupakan milik suatu masyarakat atau budaya tertentu yang telah berkembang sekian lama,

sebagai hasil dari proses hubungan timbal balik antara penduduk dengan lingkungannya (Hari Hermawan, 2016 : 107).

Meningkatnya minat wisatawan untuk berkunjung ke tempat wisata yang menawarkan alam pedesaan merupakan peluang pasar yang sangat menjanjikan dalam mengembangkan desa wisata. Pengembangan desa wisata akan menjadi salah satu sumber pendapatan bagi desa dan masyarakatnya. Peluang ini seharusnya ditangkap oleh pemerintah desa dan masyarakatnya untuk meningkatkan ekonominya melalui pengembangan desa wisata.

Desa wisata merupakan kawasan pedesaan yang menawarkan berbagai kehidupan sosial, ekonomi dan budaya desa serta memiliki potensi untuk dikembangkannya berbagai komponen pariwisata (Hadiwijoyo, Istiqomah Tya Dewi Pamungkas1dan Mohammad Muktiali, 2015 : 362).

Pengembangan desa wisata akan berhasil jika semua potensi desa seperti sumber daya manusia dan potensi alam yang dimiliki dapat disinergikan secara maksimal. Tentunya pengembangan desa wisata harus mendapat dukungan dan pemerintah desa setempat dan masyarakatnya. Pengembangan desa wisata akan membuka peluang penyerapan tenaga kerja, transaksi perdagangan produk asli daerah juga akan meningkat yang pada akhirnya akan berimlikasi pada peningkatan ekonomi masyarakat desa tersebut.

Desa wisata adalah suatu wilayah pedesaan yang menawarkan keaslian baik dari segi sosial budaya, adat istiadat, keseharian, arsitektur tradisional, struktur tata ruang desa yang disajikan dalam suatu bentuk integrasi komponen pariwisata antara lain seperti atraksi, akomodasi dan fasilitas pendukung (Faris Zakaria dan Rima Dewi Suprihardjo, 2014 : C246)

Tabel 1
Kajian Teori Komponen Desa Wisata

No	Sumber Teori	Komponen Desa Wisata
1	Gumelar (2010)	1. Keunikan, keaslian, sifat khas 2. Letaknya berdekatan dengan daerah alam yang luar biasa 3. Berkaitan dengan kelompok atau masyarakat berbudaya yang secara hakiki menarik minat pengunjung 4. Memiliki peluang untuk berkembang baik dari sisi prasarana dasar maupun sarana lainnya.
2	Putra (2006)	1. Memiliki potensi pariwisata, seni dan budaya khas daerah setempat

		2. Lokasi desa masuk dalam lingkup daerah pengembangan pariwisata atau setidaknya berada dalam koridor dan rute paket perjalanan wisata yang sudah dijual 3. Diutamakan telah tersedia tenaga pengelola, pelatih, dan pelaku-pelaku pariwisata, seni dan budaya 4. Aksebilitas dan infrastruktur mendukung program desa wisata 5. Terjaminnya keamanan, ketertiban dan kebersihan.
3	Prasiasa (2011)	1. Partisipasi masyarakat lokal 2. Sistem norma setempat 3. Sistem adat setempat 4. Budaya setempat

Sumber : Faris Zakaria dan Rima Dewi Suprihardjo, 2014 : C246

Pencanangan desa Pao sebagai desa wisata menjadi sebuah tantangan bagi pemerintah desa setempat. Penguatan segala potensi yang dimiliki desa adalah sebuah keharusan agar visi desa Pao sebagai desa wisata dapat tercapai. Sejak ditetapkan sebagai desa wisata, desa Pao terus berbenah diri. Pemerintah desa dan semua elemen yang terkait disinergikan dalam upaya menjadikan desa Pao sebagai desa wisata sesuai dengan visinya.

Konsep Pengembangan Desa Wisata

Pengembangan desa wisata di sebuah kawasan harus mendapat dukungan penuh dari pemerintah desa, tokoh masyarakat, tokoh adat dan seluruh elemen masyarakat di desa tersebut. Karena tanpa dukungan mereka maka pengembangan desa wisata tidak akan berjalan sesuai harapan. Selain itu, pengembangan desa wisata harus melibatkan seluruh potensi desa sebagai pendukung bagi terciptanya sebuah kawasan yang disebut sebagai desa wisata. Penguatan seluruh potensi desa akan lebih memudahkan dalam mengembangkan desa wisata. Potensi desa berupa sumber daya manusia, alam dan lingkungan harus disinergikan untuk menghasilkan sebuah potensi yang dapat mendukung terciptanya desa wisata.

Pembangunan dan pengembangan pariwisata secara langsung akan menyentuh dan melibatkan masyarakat,sehingga membawa berbagai dampak terhadapmasyarakat setempat, bisa dampak positifmaupun negatif. Bagi masyarakat,pengembangan pariwisata memiliki potensimanfaat yang sangat besar bagi ekonomi,sosial-budaya dan

lingkungan namunterkadang sering terjadi pengembanganpariwisata yang salah justru membawa banyakkerugian bagi masyarakat lokal itu sendiri. Adanya berbagai manfaat dan tantangan memberikan gambaran bahwa pengembangan pariwisata bagaikan mengelola api, dimana pengelola dapat memanfaatkanya untuk kemaslahatan masyarakat namun di satu sisi dapat menimbulkan kerugian jika pengelolaan yang dilakukan tidak efektif (I. Pitana dalam Hary Hermawan, 2016 : 107).

Dengan diberlakukannya Undang-Undang Desa No. 6 tahun 2014 tentang Desa maka menjadi peluang yang sangat besar bagi setiap desa yang ada di Imdonesia untuk bisa mengembangkan potensi desa yang dimilikinya secara mandiri sesuai dengan kebutuhan masing-masing dalam rangka mewujudkan kesejahteraan masyarakat desa tersebut.

Potensi adalah daya, kekuatan, kesanggupan dan kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan. Potensi desa adalah daya, kekuatan, kesanggupan dan kemampuan yang dimiliki desa yang mempunyai kemungkinan untuk dapat dikembangkan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Secara garis besar potensi desa dapat dibagi dua, yaitu : *pertama*, potensi fisik berupa tanah, air, iklim, lingkungan geografis, binatang ternak dan sumber daya manusia. *Kedua*, potensi non-fisik berupa masyarakat dengan corak dan interaksinya, lembaga-lembaga sosial, lembaga pendidikan, dan organisasi sosial desa, serta aparaturdan pamong desa (https://static.banyumaskab.go.id/website/file/2211201409470014172 29220.pdf). Desa Pao memiliki potensi yang sangat mendukung dalam mencapai visi desa Pao sebagai desa wisata. Potensi yang dimiliki desa Pao, yaitu : (1) air terjun kembar yang diberi nama BantimurungNa Gallang; (2) Keramahtamahan penduduknya; (3) hasil-hasil pertanian yang melimpah. Penguatan ketiga potensi tersebut akan sangat potensial menjadi penggerak ekonomi desa. Adapun tujuan penguatan potensi desa adalah untuk mendorong terwujudnya kemandirian masyarakat desa Pao melalui penguatan potensi desa. Penguatan potensi desa tersebut akan membuka peluang usaha bagi masyarakat desa yang bertujuan untuk meningkatkan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan.

Konsep Implikasi Kepariwisataan Terhadap Ekonomi Masyarakat Lokal

Pengembangan desa wisata di suatu daerah tentunya akan berimplikasi kepada masyarakat lokal secara ekonomi, sosial-budaya dan lingkungan sekitar. Berbicara tentang implikasi pengembangan desa wisata terhadap peningkatan ekonomi masyarakat lokal tidak terlepas dari keberadaan wisatawan yang datang berkunjung ke desa wisata tersebut. Ketika ada wisatawan yang datang tentunya akan terjadi perputaran ekonomi di desa tersebut. Besar kecilnya perputaran

ekonomi yang terjadi di wilayah desa wisata tergantung bagaimana pemerintah desa dan masyarakatnya mengelola obyek wisatanya termasuk bagaimana mempromosikan wisata yang ada di desa tersebut agar dikenal masyarakat luas.

Wisatawan yang datang ke sebuah destinasi dalam jangka waktu tertentu, menggunakan sumber daya dan fasilitasnya biasanya mengeluarkan uang untuk keperluan tertentu, kemudian meninggalkan tempat tersebut untuk kembali ke negaranya. "Jika wisatawan yang datang ke sebuah destinasi tersebut sangat banyak akan berdampak pada kehidupan ekonomi daerah tersebut, baik langsung maupun tidak langsung. Dampak ekonomi yang ditimbulkan dapat bersifat positif maupun negatif" (I. G. Pitana dan Putu dalam Hary Hermawan, 2016 : 107).

Sejalan dengan hal tersebut dampak pariwisata terhadap kondisi sosial ekonomi masyarakat lokal dikelompokan menjadi delapan kelompok besar, yaitu (1) dampak terhadap penerimaan devisa, (2) dampak terhadap pendapatan masyarakat, (3) dampak terhadap kesempatan kerja, (4) dampak terhadap harga-harga, (5) dampak terhadap distribusi masyarakat atau keuntungan, (6) dampak terhadap kepemilikan dan control, (7) dampak terhadap pembangunan pada umumnya dan (8) dampak terhadap pendapatan pemerintah (Cohen dalam Asyhar Basyir, 2014 : 1).

METODE

Sumber Data

Lokasi penelitian ini adalah Desa pao Kecamatan Tombolo Pao Kabupaten Gowa Propinsi Sulawesi Selatan. Desa Pao dipilih sebagai obyek penelitian karena desa Pao memiliki visi menjadi desa wisata dengan berbagai potensi desa yang dimiliki. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.Data primer dilakukan melalui observasi dan wawancara. Observasi dilakukan terhadap (1) aktivitas pemerintah desa dan masyarakat pengelola obyek wisata; (2) aktivitas keseharian masyarakat desa Pao; (3) obyek penelitian berupa obyek wisata, sarana dan prasarana wisata dan lingkungan tempat obyek wisata berada. Pengumpulan data melalui wawancara dilakukan kepada partisipan yang dianggap mengetahui proses pengembangan desa Pao sebagai desa wisata sehingga dapat memberikan masukan tentang pengembangan desa wisata termasuk didalamnya potensi desa serta kendala yang dihadapi dalam proses pengembangan desa Pao sebagai desa wisata. Wawancara ini dilakukan secara terbuka dalam artian bahwa informan tahu bahwa mereka sedang diwawancara dan tujuan dari wawancara yang dilakukan.Sedangkan data sekunder diperoleh dari studi literatur

baik berupa buku, jurnal, majalah, koran dan yang bersumber dari internet yang tentunya relevan dengan topik penelitian.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Jenis penelitian adalah studi kasus. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi langsung dari obyek penelitian.Metode analisis data dilakukan dengan cara pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan pengambilan kesimpulan.

HASIL

Penguatan Potensi Desa Pao

Desa Pao adalah salah satu desa yang ada di Kecamatan Tombolo Pao Kabupaten Gowa. Secara administrasi Desa Pao membawahi empat wilayah Dusun, yaitu :

1. Dusun Pao
2. Dusun Lembang
3. Dusun Pattallassang
4. Dusun Bangkengbatu

Desa Pao yang mempunyai kondisi daerah pegunungan dengan ketinggian 600 – 1.750 meter dari permukaan laut, karena Desa Pao adalah daratan tinggi maka sangat cocok dengan pengembangan Holtikultura.

Iklim Desa Pao pada umumnya memiliki suhu rata-rata berkisar antara 5º C sampai 25ºC dengan tingkat curah hujan sangat tinggi terkadang terjadi sepanjang tahun terkadang tidak terdeteksi musim antara musim kemarau dan musim penghujan tetapi masyarakat desa Pao biasa mendeteksi iklim dengan Ilmu perbintangan yang biasa menafsirkan bulan November – Bulan September adalah musim hujan dan bulan September – Oktober adalah musim kemarau, tetapi biasa juga tidak bisa dibedakan waktu musim. Sehigga masyarakat memanfaatkan dengan menanam tanaman Holtikultura dan padi secara bergantian, pada bulan Januari masyarakat menanam padi dan bulan Mei sampai Januari tanaman Holtikultura, karena cuaca dan iklim desa Pao lebih tinggi maka semua jenis tanaman bisa tumbuh.

Berdasarkan dari hasil penjajakan dan analisis dan potensi-potensi yang bersumber dari sumber daya alam dan sumber daya manusia maka Desa Pao merumuskan sebuah visi yaitu menjadikan desa Pao sebagai desa wisata dengan mengedepankan nilai keagamaan serta melestarikan kebudayaan dan sumber daya alam yang ada. Disamping itu pula Desa Pao menjadi pusat pengembangan dan pendidikan pertanian, peternakan

dan kehutanan dengan mengedepankan kearipan lokal seperti kegotong-royongan dengan penguatan organisasi rakyat seperti kelompok tani menuju masyarakat sejahtera yang beriman dan menghargai nilai-nilai kearifan lokal.

Perwujudan visi desa Pao sebagai desa wisata tentunya tidak akan tercapai tanpa dukungan seluruh elemen yang terkait dengan pengembangan desa wisata. Salah satu unsur yang harus dilakukan adalah penguatan potensi yang dimiliki desa Pao. Penguatan potensi desa merupakan sebuah keniscayaan yang harus dilakukan. Desa Pao memiliki sejumlah potensi yang dapat mendukung perwujudan visi Desa Pao sebagai desa wisata. Potensi tersebut berupa sumber daya manusia, kekayaan alam berupa air terjun kembar yang diberi nama "BantimurungNa Gallang" dan hasil-hasil pertanian yang melimpah. Ketiga potensi tersebut harus disinergikan dalam bentuk penguatan potensi.

Tahapan Penguatan Potensi Desa

Inti dari produk pariwisata adalah destinasi wisata. Inilah yang menjadi dayatarik utama atau*core business* dari industri pariwisata.Destinasi berkaitan dengansebuah tempat atau wilayah yang mempunyai keunggulan dan ciri khas, baik secarageografi maupun budaya, sehingga dapat menarik wisatawan untuk mengunjungi danmenikmatinya.Semua produk yang berkaitan dengan perjalanan sebelum, selama, dansesudah mengunjungi suatu destinasi adalah produk-produk pendukung industripariwisata.

Mengembangkan suatu desa menjadi desa wisata harus menggali danmengidentifikasi potensi-potensi desa yang dimiliki (alam, budaya, buatan manusia)yang kelak menarik dilihat dan dikunjungi oleh wisatawan yang memang memilikikeunikan tidak ada duanya di tempat lain. Setiap desa wisata pasti memiliki keunikanyang tiada duanya di desa lain, menarik dikemas menjadi paket wisata dan ditawarkankepada wisatawan, baik melalui sebuah brosur yang ditawarkan kepada biroperjalanan, maupun dipromosikan melalui media on-line yang dikenal dengan website.

Desa Pao memiliki banyak potensi yang bisa mendukung pencapaian visi desa Pao sebagai desa wisata. Semua potensti tersebut harus dikembangkan dalam bentuk penguatan potensi desa. Penguatan potensi desa Pao dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu (1) penyadaran; (2) pelatihan dan (3) pendampingan.

Tahapan penyadaran dilakukan dengan cara melakukan perubahan paradigma berfikir masyarakat akan potensi desa yang dimiliki. Tahapan ini dilakukan dengan cara sosialisasi tentang pengembangan desa wisata dan implikasinya terhadap peningkatan ekonomi masyarakat. Proses

sosialisasi ini dilakukan oleh kepala desa melalui rapat-rapat desa yang dipimpin langsung oleh kepala desa Pao. Dalam setiap rapat yang dilakukan kepala desa beserta jajarannya senantiasa memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang potensi desa yang dimiliki yang dapat menunjang pembentukan desa Pao sebagai desa wisata. Proses perubahan paradigma berfikir ini tidak mengalami kendala karena sesungguhnya masyarakat desa Pao gembira jika desa mereka bisa menjadi desa wisata sesuai dengan visi dari desa Pao itu sendiri.

Pengembangan desa Pao sebagai desa wisata tidak lepas dari peran serta masyarakatnya. Penyadaran dalam bentuk perubahan pola pikir masyarakat yang sadar wisata akan memudahkan pengembangan desa Pao sebagai desa wisata. Pengembangan Desa pao sebagai desa wisata mendapat dukungan penuh dari masyarakatnya. Hal ini terlihat dalam setiap kegiatan yang dilaksanakan oleh pemerintah desa setempat terkait dengan pengembangan desa wisata dimana masyarakat selalu berperan aktif, misalnya masyarakat aktifmenjada kebersihan dan keamanan lingkungan wisata, aktif dalam melestarikan budaya yang dimiliki dan berbagai kegiatan lainnya yang mendukung pengembangan desa wisata.

Tahapan kedua adalah tahapan pemberian pelatihan kepada masyarakat. Peran serta pemerintah sebagai *stakeholder pariwisata* sangat dibutuhkan dalam tahapan ini. Pemerintah dan masyarakat memiliki tanggung jawab yang sama besarnya dalam mengembangkan desa wisata. Namun seharusnya pemerintah lebih berperan dalam mengajak, menggugah, dan menggairahkan masyarakat. Tugas tersebut salah satunya diwujudkan dalam bentuk kerjasama yang baik antara pemerintah dan masyarakat (Saryani, 2013 : 51).Faktanya, pemerintah dalam hal ini Dinas Pariwisata belum maksimal dalam pengembangan desa wisata di desa Pao. Karena itu Pemerintah Desa Pao bermitra langsung dengan Perguruan tinggi dalam meningkatkan sumber daya manusia melalui bimbingan, penyuluhan dan pelatihan dibidang pariwisata maupun kepada kelompok tani yang ada di desa Pao dalam meningkatkan hasil pertaniannya menjadi produk yang memiliki nilai tambah ekonomi yang tinggi.

Perguruan tinggi sebagai mitra desa Pao telah memberikan berbagai pelatihan kepada kelompok masyarakat yang ada di desa Pao dalam upaya pengembangan desa Pao sebagai desa wisata. Pelatihan tersebut berupa pelatihan pembuatan selai tomat, kerupuk ubi ungu dan kerupuk wortel. Selain pelatihan pengolahan hasil pertanian, pelatihan tentang penataan obyek wisata juga dilakukan.

Tahapan ketiga adalah pendampingan yang juga dilakukan oleh perguruan tinggi atas permintaan kepala desa dan masyarakat setempat. Pendampingan inidilakukan agar pemerintah desa Pao dan

masyarakatnya dapat terus mengembangkan segala potensi yang dimilikinya agar desa wisata Pao bisa terwujud.

PEMBAHASAN

Implikasi Ekonomi Pengembangan Desa Wisata Pao

Pengembangan desa wisata melalui penguatan seluruh potensi desa yang dimiliki oleh Desa Pao telah memberikan implikasi ekonomi kepada masyarakatnya. Pelatihan pembuatan selai tomat misalnya. Pelatihan pembuatan selai tomat dimaksudkan untuk memberikan keahlian kepada masyarakat khusunya petani tomat dimana selai tomat ini diharapkan akan menjadi oleh-oleh khas dari desa Pao yang akan dibawa pulang oleh wisatawan yang berkunjung ke sana.

Implikasi dari pelatihan ini adalah tomat yang dulunya langsung dijual dalam bentuk buah tomat maka saat ini tomat dapat diolah menjadi produk yang memiliki nilai tambah ekonomi. Implikasinya adalah bahwa penghasilan petani tomat mengalami peningkatan walaupun belum signifikan. Hal ini disebabkan karena saat ini selai tomat masih dalam tahap proses pengenalan ke masyarakat. Tentunya seiring berjalannya waktu diharapkan pengembangan desa wisata Pao dapat berjalan sebagai mana yang diharapkan. Karena semakin banyak wisatawan yang datang berkunjung ke desa wisata Pao maka peluang pasar bagi penjualan selai tomat akan semakin besar pula yang tentunya akan berimplikasi pada peningkatan ekonomi masyarakat lokal, masyarakat desa Pao.

Pelatihan pembuatan keranjang berbahan tali plastik juga tidak terlepas dari upaya pengembangan desa wisata Pao dalam meningkatkan ekonomi masyarakatnya. Keranjang hasil kerajian masyarakat desa Pao diharapkan akan menjadi salah satu oleh-oleh khas desa Pao yang akan bagi wisatawan yang datang berkunjung ke desa Pao.

Pendampingan penataan obyek wisata air terjun BantimurungNa Gallang telah membawa hasil menggembirakan. Tadinya lokasi tersebut masih sembrawut karena belum ada penataan sehingga sangat tidak menarik untuk dikunjungi walaupun tidak dipungut biaya untuk masuk ke obyek wisata tersebut. Setelah penataan dilakukan maka lokasi tersebut menjadi sebuah destinasi wisata yang sangat menarik karena memiliki air terjun kembar. Hasilnya semakin banyak masyarakat yang datang ke berkunjung hanya sekedar untuk berswa foto (selfie). Implikasinya, saat ini lokasi air terjun telah banyak dikunjungi oleh masyarakat. Dampak ekonominya adalah untuk masuk ke lokasi wisata tersebut setiap orang akan dikenakan sumbangan untuk pengelolaan lokasi senilai Rp 2.500,-. Sumbangan pengelolaan lokasi ini dikelola oleh desa beserta masyarakatnya.

Implikasi ekonomi pengembangan desa wisata di desa Pao terhadap masyarakat desa Pao saat ini memang belum signifikan hasilnya

karena pengembangan desa wisata ini baru memasuki babak awal. Pengembangan desa Pao sebagai desa wisata ibaratnya "bayi yang baru mulai merangkak". Desa Pao masih sangat membutuhkan pendampingan untuk bisa "berdiri tegak, berjalan dan pada akhirnya mampu berlari" mengejar dan mewujudkan visinya menjadi desa wisata. Pendampingan ini sangat dibutuhkan baik pendampingan dari pemerintah dalam hal ini Dinas Pariwisata maupun dari perguruan tinggi.

Kendala dalam Proses Pengembangan Desa Wisata Pao

Proses pengembangan Desa Pao menjadi desa Wisata menghadapi beberapa kendala. Kendala pada sumber daya manusia dimana sumber daya manusia yang dimiliki desa Pao yang masih rendah dan belum profesional dalam mengelola desa Pao sebagai desa wisata. Selain kendala pada sumber daya manusia, kendala lain yang dihadapi dalam pengembangan desa pao sebagai desa wisata adalah sarana dan prasarana pendukung tercapainya visi desa Pao sebagai desa wisata. Akses jalan menuju obyek wisata air terjun BantimurungNa Gallang sempit dan belum beraspal. Pada saat musim hujan akses menuju air terjun tersebut menjadi sulit untuk dilewati kendaraan. Wisatawan harus berjalan kaki menuju tempat air terjun tersebut berada.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian yang telah disajikan di atas, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Pertama, Desa Pao merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Tombolo Pao Kabupaten Gowa yang memiliki potensi alam yang menakjubkan dan sebagai desa penghasil tanaman holtilultura. Pelibatan masyarakat desa setempat dalam pengembangan desa wisata merupakan salah satu proses penguatan potensi desa. Proses penguatan potensi desa merupakan sebuah keniscayaan yang mutlak dilakukan dalam pengembangan sebuah kawasan menjadi desa wisata, seperti yang dilakukan di desa Pao. Penguatan potensi yang dilakukan di desa Pao dilakukan dalam tiga tahapan, yaitu tahapan penyadaran, pelatihan dan pendampingan. Pada tahapan penyadaran ini perubahan paradigma berfikir masyarakat dilakukan dengan memberikan penyadaran akan potensi desa yang dimiliki dan bagaimana potensi desa tersebut dikelola agar visi desa Pao sebagai desa wisata dapat tercapai. Pada tahapan pelatihan, masyarakat diberi pelatihan tentang cara mengola hasil pertanian mereka menjadi produk yang memiliki nilai tambah ekonomi yang tinggi. Salah satu pelatihan yang telah dilakukan adalah pembuatan selai tomat. Pada tahapan pendampingan, pemerintah desa dan masyarakat terus didampingi dalam proses penguatan potensi desa agar proses tersebut bisa terus berjalan dan berkelanjutan.

Kedua, proses penguatan potensi desa yang dilakukan dalam tiga tahapan, pemerintah desa Pao bermitra dengan perguruan tinggi yang ada di kota Makassar, Hal ini dimaksudkan agar proses penguatan potensi dapat terus berjalan secara kerkelanjutan.

Ketiga, kendala yang dihadapi dalam proses penguatan potensi desa menuju desa wisata berbasis ekowisata adalah sumber daya manusia yang masih rendah dan belum profesional dalam mengola desa wisata. Selain kendala sumber daya manusia, kendala lain yang dihadapi adalah sarana dan prasarana wisata yang belum memadai seperti akses yang sempit dan belum beraspal.

DAFTAR PUSTAKA

Abdurokhman. *Pengembangan Potensi Desa* (online), (https://static.banyumaskab.go.id/website/file/22112014094700 1417229220.pdf. *Diakses 17 April 2018)*, 2014.

Anak Agung Istri Andriyani *et al*. 2017. *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Desa Wisata dan Implikasinya terhadap Ketahanan Sosial Budaya Wilayah (Studi di Desa Wisata Penglipuran Bali*). Jurnal Ketahanan Nasional Vol. 23, No. 1. pp 1-16

Angela Ariani. *Pariwisata Berbasis Masyarakat (Community-Based Tourism) di Desa Wisata* (online), (http://www.ampta.ac.id/desa-wisata, diakses 15 Juni 2018), 2017.

Asyhar Basyir. *Pengaruh Sektor Pariwisata Terhadap Pertumbuhan Ekonomi* (online), (http://asyharnotes.blogspot.com/2014/11/pengaruh-sektor-pariwisata-terhadap.html, Diakses 17 April 2018), 2014.

Faris Zakaria dan Rima Dewi Suprihardjo, 2014. *Konsep Pengembangan Kawasan Desa Wisata di Desa Bandungan Kecamatan Pakong Kabupaten Pamekasan*. Jurnal Teknik Pomits. Vol. 3, No. 2.pp. C245-C249.

Hari Hermawan, 2016. *Dampak Pengembangan Desa Wisata Nglanggeran terhadap Ekonomi Masyarakat Lokal*. Jurnal Pariwisata Vol III, No. 2.pp. 105-117.

Istiqomah Tya Dewi Pamungkas dan Mohammad Muktiali, 2015. *Pengaruh Keberadaan Desa Wisata Karangbanjar terhadap Perubahan Penggunaan Lahan, Ekonomi dan Sosial Masyarakat*. Jurnal Teknik PWK Vol 4 No. 2.pp. 361-372.

Made Antara dan I Nyoman Sukma Arida, 2015. *Pengelolaan Desa Wisata Berbasis Potensi Lokal*. Bali : Pustaka Lasaran.

Mulyadinni. *Tinjauan Pustaka* (online) (http://digilib.itb.ac.id/files/disk1/609/jbptitbpp-gdl-mulyadinni-30418-3-2008ts-2.pdf diakses 10 Mei 2018)

Saryani, 2013. *Pariwisata dan Ketahanan Sosial Budaya*. Jurnal Ketahanan Nasional Vol 19, No. 1.pp 47-55.
Undang-Undang RI No.10 Tahun 2009 tentang Pariwisata.
Undang-Undang Desa No. 6 tahun 2014 tentang Desa.

STRATEGI FINANCIAL LITERACY UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT INDUSTRI KAWASAN WISATA KABUPATEN GERSIK JAWA TIMUR

Tri Ratnawati
Siti Mujanah
Nyoman Lokajaya
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Email : tri.wdhidayat@yahoo.com

Abstract: This study aims to detect financial literacy and public welfare by factor analysis. The results show that the financial literacy has 12 important factors, namely, old age, financial education, financial experience, business financial budgeting, economic behavior, financial attitude, gender, financial behavior, self control, government policy, financial socialization from the government and family financial budgeting. Whereas the welfare factor of the community is the necessity of life and well-established economy. There are four pillars that must carry out both short-term and medium-term,long term finance, namely the government including bank and non-bank financial institutions, small-scale business enterprises, academics and medium and large-scale business actors in the effort to implement Corporate Social Responsibility programs. Activities that can be carried out by academics are in the form of training assistance so that they can prepare financial reports and audit in the long term while the government facilitates access to capital, apprenticeship to medium and large scale industries, regulation of licensing facilities.

Keywords: Financial Literacy, Community Welfare, Financial Strategy, Four Pillars of Interest.

PENDAHULUAN

Masyarakat industri di kawasan wisata kabupaten Gresik memiliki motivasi yang sangat besar dalam berwirausaha. Hal ini dapat ditunjukkan dengan banyaknya jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di kawasan tersebut. Berdasarkan data Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah, Perindustrian dan Perdagangan kabupaten Gresik, jumlah UMKM yang tersebar di wilayah ini sebanyak 97 UMKM. Namun kesejahteraan masyarakat industri di kawasan wisata kabupaten Gresik belum menunjukkan peningkatan yang signifikan. Berdasarkan observasi awal terdapat indikasi bahwa masyarakat industri di kawasan wisata kabupaten Gresik masih belum memahami dan belum mengaplikasikan kecakapan finansial (financial literacy) yang dapat meningkatkan kesejahteraannya.

Pemerintah melalui Badan Ekonomi Kreatif (BEK) beranggapan bahwa ekonomi kreatif secara substantif bisa menjadi wujud dari upaya pembangunan ekonomi yang berkelanjutan. Pesan besar yang ditawarkan ekonomi kreatif adalah optimalisasi sumber daya yang bukan hanya terbarukan dan tak terbatas, namun juga ide, talenta dan kreativitas. Arah pengembangan industri kreatif difokuskan pada lapangan usaha budaya kreatif, lapangan usaha kreatif atau hak kekayaan intelektual yang berlangsung secara berkesinambungan dengan kolaborasi dari sektor pemerintah, bisnis, komunitas dan akademisi atau dikenal dengan quad helix.

Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (2014) mengkategorikan industri kreatif di Indonesia ke dalam 15 sub-sektor industri. Sub-sektor industri tersebut adalah; arsitektur, desain, film, video dan fotografi, handicraft, mode/fashion, musik, penerbitan, periklanan, permainan interaktif, riset dan pengembangan, seni pertunjukan, seni lukis dan galeri seni, teknologi informasi, televisi dan radio, serta penambahan sub-sektor kuliner pada tahun 2012. Berdasarkan data dari Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (2014), sejak tahun 2010 industri kreatif telah berkontribusi pada peningkatan jumlah perusahaan, terutama dari sub-sektor kuliner dan fashion, dan berkontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB) dengan proporsi lebih dari 7% melalui peningkatan kontribusi ekspor 2011-2013 sebesar total 29,7%.

Secara umum, UMKM sering mengalami keterlambatan dalam pengembangannya. Hal ini dikarenakan berbagai masalah konvensional yang tidak terselesaikan secara tuntas (closed loop problems), seperti masalah kapasitas SDM, kepemilikan, pembiayaan, pemasaran dan berbagai masalah lain yang berkaitan dengan pengelolaan usaha, sehingga UMKM sulit bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar. UMKM di industri kreatif cenderung memiliki orientasi jangka pendek dalam pengambilan keputusan dalam bisnisnya. Hal ini terlihat dari tidak adanya konsep inovasi yang berkelanjutan dan aktivitas inti bisnis yang tidak konsisten. Pada akhirnya, pengembangan kinerja jangka panjang UMKM yang bergerak pada industri kreatif cenderung stagnan dan tidak terarah dengan baik.

Oleh karena itu, diperlukan upaya-upaya strategis guna meningkatkan kinerja dan keberlangsungan UMKM. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan memperkaya pengetahuan pelaku UMKM terhadap pengetahuan keuangan sehingga pengelolaan dan akuntabilitasnya bisa dipertanggungjawabkan dengan lebih baik sebagaimana layaknya perusahaan besar. Literatur telah banyak yang mengkonfirmasi bahwa kemampuan perusahaan dalam mengenali dan mengakses sumber daya keuangan akan berdampak pada tingkat pertumbuhan perusahaan. Dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2016, UMKM yang “dewasa” secara manajemen dan “kuat” dalam pengelolaan keuangan diharapkan mampu menjadi kunci utama Indonesia dalam bersaing di pasar global.

Kesejahteraan masyarakat industri di kawasan wisata kabupaten Gresik yang belum meningkat secara signifikan, ditunjukkan dengan masih belum adanya pemahaman mengenai kecakapan finansial (financial literacy) yang dapat meningkatkan kesejahteraannya. Kebanyakan keuangan usaha mereka masih disatukan dengan keuangan pribadi atau keuangan rumah tangganya, sehingga secara semu tampak seolah-olah mereka telah berhasil dan kaya-raya. Padahal hakekatnya dalam keuangan rumah tangga tersebut terdapat biaya operasional usaha yang tanpa disadari ikut digunakan sebagai biaya hidup sehari-hari.

KAJIAN PUSTAKA

Literasi Keuangan (Financial Literacy)

Istilah literasi keuangan (financial literacy) yang dikemukakan oleh para pakar keuangan maupun berbagai literatur tidak ada satupun yang persis sama. Literasi keuangan digunakan sebagai wujud dari kemampuan seseorang dalam mengambil keputusan pengaturan keuangan pribadi maupun keluarga. Lusardi dan Mitchell (2006) mendefinisikan literasi keuangan sebagai pengetahuan keuangan dan kemampuan mengaplikasikannya (knowledge and ability) dengan tujuan mencapai kesejahteraan. Chen dan Volpe (1998) mengartikan literasi keuangan sebagai pengetahuan untuk mengelola keuangan (financial literacy is money management knowledge).

Literasi keuangan merupakan ukuran pemahaman terhadap konsep keuangan dan kemampuan dalam pengelolaan keuangan yang tepat dalam membuat keputusan jangka pendek dan perencanaan jangka panjang sesuai dengan dinamika kebutuhan dan kondisi perekonomian (Remund, 2010). Literasi keuangan merupakan kemampuan dalam menggunakan pengetahuan dan keahlian untuk mencapai perilaku keuangan yang baik sehingga pengetahuan, keahlian dan perilaku merupakan kesatuan yang saling berkaitan dalam konsep literasi keuangan (Lusardi & Mitchell, 2006). Lusardi dan Mitchell (2006) menemukan bahwa rendahnya literasi keuangan dipengaruhi oleh usia untuk kasus di Amerika Serikat. Faktor lainnya adalah gender sebagaimana Lusardi dan Mitchell (2006) yang menjelaskan bahwa perbedaan gender yang terlalu besar di Swedia dimana perempuan jarang membuat keputusan ekonomi dalam rumah tangga. perempuan memiliki ketertarikan yang rendah dalam investasi dan keuangan dan jarang menggunakan jasa keuangan dibandingkan laki-laki. Lusardi dan Mitchell (2006) menemukan bahwa masyarakat dengan tingkat pendidikan tinggi lebih memiliki pengetahuan keuangan yang lebih dibandingkan masyarakat dengan tingkat pendidikan rendah

Bukti empiris, Lusardi dan Mitchell (2006) menemukan bahwa terdapat perbedaan antara laki-laki dan perempuan dalam membuat keputusan keuangan, dan laki-laki lebih baik karena memiliki pengetahuan keuangan yang lebih tinggi.

mayoritas mahasiswa di Malaysia memiliki pengetahuan keuangan (financial literacy) yang kurang tinggi, sehingga menyebabkan tidak terarah dalam membuat keputusan keuangan setiap hari.

diperlukan pengetahuan tentang bagaimana mengelola keuangan serta bagaimana teknik berinvestasi menjadi hal yang tidak dapat diabaikan lagi seperti waktu-waktu sebelumnya. berkembangnya instrumen keuangan, tidak diiringi oleh keinginan masyarakat untuk memulai berinvestasi, dan diduga salah satu penyebabnya adalah rendahnya literasi keuangan masyarakat.

literasi keuangan menjadi hal yang tidak terpisahkan dalam kehidupan seseorang karena literasi keuangan merupakan alat penting untuk membuat keputusan keuangan yang terinformasi. Namun dari pengalamanpengalaman di berbagai negara masih menunjukkan relatif kurang tinggi.

pengetahuan keuangan yang rendah akan menyebabkan pembuatan rencana keuangan yang salah, dan menyebabkan bias dalam pencapaian kesejahteraan di saat usia tidak produktif lagi.

Blueprint Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) yang diluncurkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendefinisikan literasi keuangan sebagai suatu rangkaian proses atau aktivitas untuk meningkatkan pengetahuan (knowledge), ketrampilan (skill), dan keyakinan (confidence) konsumen dan masyarakat luas sehingga mereka mampu mengelola keuangan dengan lebih baik.

The Association of Chartered Certified Accountants, merumuskan bahwa konsep literasi keuangan mencakup pengetahuan mengenai konsep keuangan, kemampuan memahami komunikasi mengenai konsep keuangan, kecakapan mengelola keuangan pribadi/perusahaan dan kemampuan melakukan keputusan keuangan dalam situasi tertentu. Lusardi (2006) menyatakan bahwa literasi keuangan terdiri dari sejumlah kemampuan dan pengetahuan mengenai keuangan yang dimiliki oleh seseorang untuk mampu mengelola atau menggunakan sejumlah uang untuk meningkatkan taraf hidupnya. Literasi keuangan sangat terkait dengan perilaku, kebiasaan dan pengaruh dari faktor eksternal.

Kesejahteraan Masyarakat

Kesejahteraan masyarakat merupakan sasaran akhir kegiatan pembangunan. Baik itu dalam lingkup negara maupun lingkup daerah. Pembangunan belum bisa dikatakan berhasil sepenuhnya bila belum mampu membuat masyarakatnya hidup lebih sejahtera. Untuk itu maka perlu adanya pemahaman tentang kesejahteraan itu sendiri sehingga bisa diambil langkahlangkah untuk mencapainya.

Terdapat beberapa teori yang membahas tentang kesejahteraan. mengklasifikasikan teori kesejahteraan menjadi tiga macam, yakni classical utilitarian, neoclassical welfare theory dan new contractarian approach. Pendekatan classical utillatarian menekankan bahwa kesenangan (pleasure) atau kepuasan (utility) seseorang dapat diukur dan bertambah. Tingkat kesenangan yang berbeda yang dirasakan oleh individu yang sama dapat dibandingkan secara kuantitatif. Prinsip bagi individu adalah meningkatkan sebesar mungkin tingkat kesejahteraannya. Sedangkan bagi masyarakat, peningkatan kesejahteraan kelompoknya merupakan prinsip yang dipegang dalam kehidupannya.

Neoclassical welfare theory merupakan teori kesejahteraan yang mempopulerkan prinsip Pareto Optimality. Prinsip Pareto Optimality menyatakan bahwa the community becomes better off if one individual becomes better off and non worse off. Prinsip tersebut merupakan necessary condition untuk tercapainya keadaan kesejahteraan sosial maksimum. Konsekuensi sosial dapat ditentukan berdasarkan pilihan-pilihan subyektif yang dibuat para individu. Semakin besar kisaran pilihan yang tersedia, maka semakin besar level kesejahteraan yang dicapai, jika keadaan lain tidak berubah. Selain pinsip pareto optimality, neoclassical welfare theory juga menjelaskan bahwa fungsi kesejahteraan merupakan fungsi dari semua kepuasan individu. Kesejahteraan kelompok (masyarakat) dapat ditingkatkan melalui kesejahteraan individu. Apabila individu berhasil memuaskan kebutuhannya maka kesejahteraan kelompok (masyarakat) akan tercapai.

Prinsip dalam pendekatan new contractarian approach adalah individu yang rasional akan setuju dengan adanya kebebasan maksimum dalam hidupnya. Intisari pendekatan ini adalah setiap individu memiliki konsep yang jelas mengenai barang dan jasa serta tugas-tugas dari institusi sosial yang ada. Dalam hal ini individu akan memaksimalkan

kebebasannya untuk mengejar konsep mereka tentang barang tanpa adanya campur tangan.

Dari teori-teori di atas maka dapat dikatakan bahwa kesejahteraan dapat diukur dan berkaitan dengan kepuasan atas pemenuhan kebutuhan. Semakin banyak pilhan yang dimiliki dalam memenuhi kebutuhan maka semakin besar tingkat kesejahteraan. Kesejahteraan masyarakat dapat dikatakan meningkat bila minimal terdapat satu orang yang menjadi lebih baik tanpa satupun yang menjadi lebih jelek.

Studi Pendahuluan

Kesejahteraan masyarakat tetap menjadi salah satu masalah yang diprioritaskan penyelesaiannya di Jawa Timur. Pencapaian kesejahteraan masyarakat industri dapat dilakukan dengan cara meningkatkan pemahaman financial literacy.

Dengan demikian bukan hanya kesejahteraan para pelaku usaha kecil saja yang meningkat, tetapi juga meningkatkan kesejahteraan para pekerja yang terlibat di dalamnya.

Pada tahun 2011 sebagian besar ibu rumah tangga di Surabaya masih tergolong tidak cerdas finansial dalam mengelola belanja rumah-tangganya, yaitu masih membutuhkan subsidi dari orang tua/ keluarga/kerabat, menggunakan fasilitas kredit, kesadaran untuk menabung dan berinvestasi masih rendah terutama di kalangan karyawan swasta, sehingga pola pengeluaran konsumsi rumah-tangganya bersifat konsumtif. Sementara pada tahun 2012 terdapat 46,7% dari total responden ibu rumah tangga di Surabaya yang tidak cerdas finansial dalam mengelola keuangan rumah-tangganya. dan pada tahun 2012 pola belanja rumah tangga keluarga di Jawa Timur masih konsumtif dengan dominasi utama pada biaya pembelian pakaian, kosmetik, serta cicilan utang. Sehingga termasuk dalam kategori tidak cerdas finansial dan belum mencapai kesejahteraan keluarga.

Pada tahun 2013 budi daya ikan bandeng di Sidoarjo lebih layak untuk dijadikan investasi karena memiliki NPV, PI, Payback Period, & ARR yang lebih besar daripada udang dan nila, sehingga berpotensi mampu meningkatkan kecerdasan finansial para petaninya. Pada tahun 2014-2015 pengembangan potensi desa wisata melalui strategi keuangannya sebagai obyek wisata Bromo yang baru dan pada tahun

2017-2019 pembuatan model dan rumusan serta rencana strategi yang melibatkan kebijakan para stakeholder sebagai implementasi financial literacy dan financial inclusion yang tepat untuk mempercepat peningkatan kesejahteraan masyarakat industri kawasan wisata di Kabupaten Gersik.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Kegiatan penelitian diawali dengan pengumpulan data yang dilakukan melalui dua teknik yaitu (a) studi pustaka dan (b) studi lapangan yang terdiri atas observasi, wawancara dan kuesioner. Studi pustaka dilakukan dengan mempelajari buku-buku, literatur, tulisan ilmiah, dimana peneliti mencari data teoritis sebagai bahan sekaligus pembanding dengan jalan menerapkannya dengan masalah yang diteliti. Studi lapangan bertujuan untuk mengamati obyek penelitian sehingga memahami kondisi sebenarnya. Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data berupa komunikasi verbal dengan pihak-pihak yang terkait. Data dianalisis melalui tahapan: (a) pengolahan data; (b) evaluasi dan analisis hasil; (c) kesimpulan

Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih sebagai obyek penelitian adalah sentra industri kecil di kawasan wisata Giri kabupaten Gresik. Alasan yang mendasari pemilihan lokasi penelitian tersebut berdasarkan observasi awal terdapat indikasi bahwa masyarakat industri di kawasan wisata ini masih belum memahami dan belum mengaplikasikan kecakapan finansial (financial literacy)
yang dapat meningkatkan kesejahteraan. Kebanyakan keuangan usaha mereka masih disatukan dengan keuangan pribadi atau keuangan rumah tangganya, sehingga secara semu tampak seolah-olah mereka telah berhasil dan kaya-raya. Padahal hakekatnya dalam keuangan rumah tangga tersebut terdapat biaya operasional usaha yang tanpa disadari ikut digunakan sebagai biaya hidup sehari-hari.

Teknik Analisis

Data dianalisis dengan menggunakan analisis faktor untuk mendeteksi Financial Literacy yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat industri kecil kawasan wisata Kabupaten Gresik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis Faktor Financial Literacy Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Industri Kawasan Wisata Kabupaten Gresik Jawa Timur.

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan analisis faktor pada 12 indikator yang merupakan faktor dari financial literacy diperoleh hasil pada Tabel 1.

Tabel 1.
Indikator dan Nilai Faktor
Financial Literacy

No.	Indikator	Nilai Faktor
1	Masa Tua	0,920
2	Financial Education	0,913
3	Pengalaman Keuangan	0,905
4	Budgeting Keuangan Usaha	0,868
5	Perilaku Ekonomi	0,836
6	Financial Attitude	0,828
7	Gender	0,810
8	Perilaku Keuangan	0,802
9	Self Control	0,788
10	Kebijakan Pemerintah	0,784
11	Sosialisasi Keuangan dari Pemerintah	0,772
12	Budgeting Keuangan Keluarga	0,747

Faktor 1: Masa Tua

Masyarakat industri kecil memiliki persepsi bahwa Financial Literacy adalah penting sebagai persiapan kondisi finansial saat memasuki masa tua dan menghadapi kondisi yang mendesak.

Faktor 2: Financial Education

Masyarakat industri kecil membutuhkan financial education dalam arti mereka perlu diberikan pelatihan tentang edukasi keuangan literasi sehingga masyarakat industri kecil menjadi cakap finansial.

Faktor 3: Pengalaman Keuangan

Pengalaman di bidang keuangan merupakan faktor tertinggi ketiga setelah masa tua dan financial education (edukasi keuangan) artinya bahwa pengalaman di bidang keuangan juga merupakan faktor yang penting dalam Financial Literacy.

Faktor 4: Budgeting Keuangan Usaha

Budgeting (penganggaran) keuangan usaha merupakan faktor yang penting bagi manajemen industri kecil artinya manajemen industri kecil seharusnya menganggarkan keuangan usahanya sehingga pemasukan dan pengeluarannya terarah dan terukur.

Faktor 5: Perilaku Ekonomi

Perilaku ekonomi merupakan perilaku usaha dalam menerapkan prinsip ekonomi yaitu mendatangkan manfaat sebesarbesarnya dengan biaya seefisien mungkin agar mendapatkan keuntungan yang optimum.

Faktor 6: Financial Attitude

Financial Attitude dalam penelitian ini merupakan kebiasaan keuangan yang dilakukan oleh masyarakat industri kecil. Financial Attitude pelaku usaha kecil masih berpikir bahwa uang untuk usahanya juga merupakan bagian dari uang keluarga tanpa ada pemisahan keduanya.

Faktor 7: Gender

Antara laki-laki dan perempuan ternyata berbeda dalam hal financial literacy. Gender merupakan faktor yang penting pula bagi masyarakat industri kecil dalam hal pengelolaan keuangan. Perempuan lebih paham tentang pengelolaan keuangan.

Faktor 8 : Perilaku Keuangan

Perilaku keuangan industri kecil yang belum dapat memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan rumah tangganya memicu ketidakberhasilan masyarakat industri kecil dalam mencapai kemapanan finansial.

Faktor 9: Self Control

Pengendalian diri (self control) bagi pelaku usaha industri kecil ini sangat penting mengingat mereka tidak memisahkan antara keuangan

usaha dan keuangan keluarganya. Maka self control adalah harus dilakukan supaya tidak konsumtif.

Faktor 10: Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah dalam hal pelatihan dan pendampingan industri kecil khususnya pada kawasan wisata kabupaten Gresik dirasa masih belum mengena.

Faktor 11: Sosialisasi Keuangan dari Pemerintah

Perlu dilakukan sosialisasi dalam hal finansial literasi khususnya dari pemerintah untuk meningkatkan pengetahuan industri kecil dalam hal finansial literasi. Sedangkan untuk meningkatkan pemahaman dan motivasi finansial literasi perlu dilakukan workshop (pelatihan dan pendampingan).

Faktor 12: Budgeting Keuangan Keluarga

Budgeting (penganggaran) keuangan keluarga bagi industri kecil penting dilakukan untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi pada saat realisasi menyimpang dari anggaran.

Hasil Analisis Faktor Variabel Kesejahteraan Masyarakat Industri Kawasan Wisata Kabupaten Gresik Jawa Timur

STRATEGI FINANCIAL LITERCAY

Strategi financial literacy terbagi menjadi, strategi jangka pendek dalam kurun waktu 1 tahun, strategi jangka menengah dalam kurun waktu antara 1-5 tahun, strategi jangka panjang dalam kurun wkatu lebih dari 5 tahun. Perilaku keuangan industry kecil yang sulit memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan rumah tangganya perlu dilakukan rekonstruksi strategi keuangannya dalam arti perlu ada pemisahan yang tegas antara uang usaha dengan uang rumah tangganya. Berikut disampaikan strategi yang harus dijalankan terkait hasil analisis faktor sebagi berikut.

Tabel.2

Strategi keuangan usaha

Jangka pendek	**Jangka menengah**	**Jangka panjang**
Financial education	Financial education → Financial quotient	Financial quotient → Financial resillience
Budgeting keuangan usaha	Budgeting keuangan usaha	Budgeting keuangan usaha
Perilaku	Perilaku ekonomi	Perilaku ekonomi

ekonomi		
Perilaku keuangan → Keuntungan usaha	Perilaku keuangan Pengembangan → produk/usaha	Perilaku keuangan → Investasi usaha
Kebijakan Pemerintah 1.Bantuan Modal kerja 2.Regulasi Perijinan	Kebijakan Pemerintah 1.Modal Pinjaman 2.Pendampingan Produk Ekspor	Kebijakan Pemerintah 1.Modal Investasi 2.Pangsa Pasar Ekspor 3.Ekspor
Sosialisasi keuangan dari pemerintah 1.Pendampingan Akuntansi Sederhana 2.Akses Permodalan Perbankan dan Lembaga Keuangan Non Bank (pegadaian, leasing,dll)	Sosialisasi keuangan dari pemerintah 1.Penilaian Kinerja Keuangan 2.Pendampingan Akses Permodalan Bank dan Non Bank	Sosialisasi keuangan dari pemerintah 1.Audit Laporan Keuangan 2.Aplikasi Akuntansi Industri 3.Pendampingan Kredit Investasi

Tabel 3

Strategi Keuangan Rumah Tangga

Masa Tua	Rata-rata usia rumah tangga berkisar antara 10-20 tahun sehingga industry ini sudah mulai memikirkan keuangan rumah tangganya untuk jaminan masa tua, sehingga industry in harus eksis atau sustain tidak mudah tergoncang oleh krisis ekonomi.
Financial Education	Edukasi keuangan rumah tangga perlu dilakukan oleh akademisi agar mereka memahami pentingnya cakap keuangan atau financial literacy, khususnya didalam membelanjakan keuangan ruamh tangganya.
Perilaku Ekonomi	Industry kecil memiliki kecenderungan olah pembelanjaan rumah tangganya ke arah konsumtif, oleh sebab itu penting memahami financial literacy dan memiliki strategi keuagan rumah tangganya.
Gender	Pemegang keuangan pada rumah tangga umumnya adalah wanita, oleh sebab itu penting bagi para wanita untuk memahami konsep-konsep dari financial

	literacy. Yaitu tidak berperilaku konsumtif berfikir saving dan investasi.
Self Control	Perlu pengendalian diri bagi pemegang keuangan rumah tangga agar tidak berperilaku boros tetapi juga tetap mementingkan kualitas hidup termasuk pendidikan dan kesehatan bagi rumah tangganya.
Budgeting Keuangan Keluarga	Keuangan perlu membuat penganggaran untuk mengahindari pengeluaran yang tidak rutin misalnya, sakit dan lain-lain agar tetap memiliki cadangan keuangan untuk pengeluaran tidak terduga tersebut.

Berdasarkan analisi factor terhadap kesejahteraan masayarakat tebukti bahwa ada dua factor menjadi pertimbangan penting bagi masayarakat industry kawasan wisata kabupaten gersik Jawa Timur yaitu,

Tabel 4
Indikator dan Nilai Faktor Kesejahteraan Masyarakat

No.	Indicator	Nilai faktor
1	Kebutuhan hidup	0,863
2	Mapan ekonomi	0,863

Faktor 1 : kebutuhan hidup

Pemenuhan kebutuhan hidup keluarga masyarakat industri kecil merupakan tolak ukur tercapainya kesejahteraan mereka.

Faktor 2: Mapan Ekonomi

Mapan ekonomi mengindikasikan bahwa kehidupan masyarakat industri kecil telah mencapai kondisi sejahtera dan terpenuhi semua hajat hidupnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Masyarakat industri kecil kawasan wisata kabupaten Gresik Jawa Timur terdeteksi masih belum mampu memanfaatkan potensi sebagai destinasi wisata guna meningkatkan kesejahteraannya. Mereka masih membutuhkan sosialisasi dan edukasi berkenaan dengan financial literacy dalam keuangan usaha maupun keuangan keluarga guna mengembangkan usaha dan mewujudkan kesejahteraan keluarganya.

Terdapat empat pilar yang seharusnya bertanggung jawab terhadap keberhasilan industry kecil khususnya di Kawasan Wisata Kabupaten Gersik Jawa Timur dengan cara menjalankan strategi jangka pendek, jangka menengah maupun jangka panjang. Pihak-pihaktersebut adalah pemerintah termasuk lembaga keuangan bank dan non bank,

pelaku usaha skala industry kecil, akademisi dan pelaku usaha skala industry menengah dan besar yang berkewajiban terhadap penerapan Undang-Undang Perseroan Terbatas tentang Corporate Social Responcibility yang dapat diterapkan pada industry kecil kawasan wisata kabupaten gersik melalui program-program pelatihan, pendampingan, magang dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An Analysis of Personal Financial Literacy among College Students. Financial Services Review, 7(2): 107128.

Lusardi. Annamaria., & Mitchell, Olivia S. (2006). Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing. Diambildari:http://www.dartmouth.edu/~alusardi/ Papers/FinancialLiteracy.pdf

Nur Sitti Khumairoh. (2013). Analisa Investasi dengan Feasibility Study untuk Meningkatkan Kecerdasan Finansial pada Budi Daya Ikan di Sidoarjo. DIE: Jurnal Ilmu Ekonomi & Manajemen Vol.9 No.2 April 2013 hal.184-193, Universitas 17 Agustus 1945 (Untag) Surabaya

Otoritas Jasa Keuangan. (2013). Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia. Direktorat Literasi dan Edukasi Otoritas Jasa Keuangan, 19 November 2013. Jakarta.

Remund, D.L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clear Definition in an Increasingly Complete Economy. The Journal of Consumer Affairs, 44(2), 276-295.

Tri Ratnawati, Siti Mujanah, & Erwin Dyah Astawinetu. (2012). Model Financial Quotient (Kecerdasan Finansial) melalui Rekonstruksi Pola Belanja Rumah Tangga guna Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga di Jawa Timur. Penelitian Hibah Bersaing Departemen Pendidikan Tinggi Dinas Pendidikan Nasional RI.

Farah Margaretha, Reza Arief Pambudhi Tingkat Literasi Keuangan Pada Mahasiswa S-1 Fakultas Ekonomi. Jurnal manajemen dan kewirausahaan, vol.17, no. 1, maret 2015: 76–85

Sri Lestari, Literasi Keuangan Serta Penggunaan Produk Dan Jasa Lembaga Keuangan.Jurnal Fokus Bisnis, Volume 14, No 02, bulan Desember 2015.

Dwitya Aribawa, Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Dan Keberlangsungan Umkm Di Jawa Tengah. Jurnal Siasat Bisnis Vol. 20 No. 1, Januari 2016

Yulia Indrawati, Determinan Dan Strategi Peningkatan Literasi Keuangan Masyarakat Perkotaan Di Kabupaten Jember. 2014.

Vitria Linawati Boentoro. (2012). Model Financial Planning Berdasarkan Variabel Pembeda Financial Quotient Bagi Ibu Rumah Tangga di Kota Surabaya. Program Pascasarjana, Program Studi Magister Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. (Tesis).

Ekonomi Kreatif Di Kawasan Ekowisata Hutan Mangrove

Akh. Fawaid
STIE Bakti Bangsa Pamekasan
email: akhfawaid@steiba.ac.id

Abstract: *Ekowisata dan Ekonomi Kreatif tidak dapat di pisahkan. Keduanya, memiliki keterkaitan dan saling menguntungkan. Ekowisata sebagai salah satu aktivitas pariwisata yang berbasis lingkungan dengan mengutamakan konservasi alam dan edukasi, tidak bisa berjalan sendiri, tanpa aktivitas ekonomi kreatif. Sebab, sesungguhnya, ekowisata juga harus mempertimbangkan aspek pemberdayaan ekonomi masyarakat lokal dan sosial. Sebaliknya, ekonomi kreatif tidak dapat berjalan maksimal, apabila tidak ada aktivitas pariwisata. Karena, efektivitas ekonomi kreatif akan tumbuh dan berkembang jika dipadukan dengan aktivitas pariwisata. Sehingga, antara pariwisata dan ekonomi kreatif, harus sejalan dan se-irama. Dampaknya,pada kesejahteraan masyarakat wisata. Kajian ini lebih menekankan pada aspek peluang ekonomi kreatif, di kawasan ekowisata hutang mangrove, yang ada di Madura. Salah satunya, di kawasan Hutan Mangrove Desa Lembung, Kecamatan Galis, Pamekasan. Termasuk, menganalisa potensi saling menguntungkan, antara ekonomi kreatif dan ekowisata.*

Kata Kunci: *Ekonomi Kreatif, Ekowisata, Hutan Mangrove*

PENDAHULUAN

Ekonomi kreatif, merupakan konsep ekonomi kekinian yang dimunculkan oleh pemerintah, untuk mendorong kesejahteraan masyarakat dibidang ekonomi, yang diwujudkan melalui hasil karya atau cipta karya dari masyarakat. Melalui ekonomi kreatif pula, masyarakat dituntut untuk selalu ber-inovasi atau menciptakan hal-hal baru, yang menarik dan memiliki nilai tawar tinggi. Sehingga, mampu menciptakan hasil, yang berdayaguna dan mendongrak ekonomi kerakyatan.

Dalam perjalananya, Ekonomi kreatif ternyata tidak hanya mampu mendongrak ekonomi kerakyatan, melainkan juga mampu memberikan kontribusi tinggi terhadap Negara. Contoh sederhananya di Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UKM Pemkab Pamekasan, Pedanggang Kaki Lima (PKL) yang menjual 96 produk asli Pamekasan, setiap pelaksanaan Carr Fre Day perputaran uang mencapai 27 Juta sampai dengan 47 Juta setiap Carr Fre Day. Dimana pelaksanaanya hanya dilakukan satu minggu sekali dan waktunya hanya 2 Jam.

Dari data tersebut, sudah sangat jelas, bagaimana produk hasil ekonomi masyarakat lokal, mampu melambung tinggi, dari pemamfatan orang berkumpul setiap Minggu, di Kabupaten ini. Sehingga, tidak salah

jika pemerintah masih mempertahankan konsep ekonomi kreatif, dimana tujuanya untuk lebih meningkatkan kreativitas produksi UKM dalam negeri yang bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan Negara.

Perjalanan ekonomi kreatif di Indonesia sangat pesat. Disampaikan dalam Konferensi Internasional Industri atau International Conference Creative Industry (ICCI), yang dilaksanakan tahun 2015 di Denpasar, Bali, menyebutkan ekonomi tumbuh 5,76 persen atau di atas rata-rata pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 5,74 persen, dengan nilai tambah sebesar Rp 641,8 triliun atau 7 persen dari PDB nasional. Sementara Dari sisi penyerapan tenaga kerja, mampu menyerap 11,8 juta tenaga kerja atau 10,7 persen dari angkatan kerja nasional, diikuti dengan jumlah unit usaha mencapai angka 5,4 juta unit atau 9,7 persen dari total unit usaha. Adapun aktivitas ekspor industri ini pun baik, yakni mencapai Rp118 triliun atau 5,7 persen dari total ekspor nasional.

Dari 15 subsektor ekonomi yang dikembangkan, terdapat tiga subsektor yang memberikan kontribusi dominan terhadap PDB, yaitu kuliner sebesar Rp209 triliun atau 32,5 persen, fashion sebesar Rp182 triliun atau 28,3 persen dan kerajinan sebesar Rp93 triliun atau 14,4 persen. Melihat lebih dalam pada kinerja ekspor industri fashion dan kerajinan, ekspor industri fashion mencapai Rp76,7 triliun atau meningkat 8 persen dibandingkan tahun 2012. Industri kerajinan pun terdapat peningkatan kinerja ekspor yakni mencapai Rp21,7 triliun atau meningkat 7,6 persen dibandingkan tahun sebelumnya.

Termasuk pula dikawasan ekowisata hutan Mangrove, yang direncanakan untuk dikembangkan menjadi destinasi wisata baru di Kabupaten Pamekasan. Di dalam kawasan ekowisata mangrove tersebut, harus ter-integrasi dengan pengembangan ekonomi kreatif. Sebab, sesungguhnya pengunjung yang menikmati kawasan wisata, juga harus dipenuhi kebutuhanya. Dan kebutuhan pengunjung tersebut, merupakan hal yang lumrah harus dipenuhi oleh pengelola ekowisata.

Ekonomi kreatif yang terlahir dari kreativitas masyarakat, harus berjalan bersamaan dengan pengembangan ekowisata. Namun, konsep dasarnya, yakni mendorong berkembangnya ekowisata terlebih dahulu. Sehingga, marketing ekonomi kreatif juga membuntutinya.

Melalui konsep dasar memamfaatkan orang berkumpul, menjadi tolak ukur pengembangan ekonomi kreatif, di kawasan ekowisata mangrove. Perlu desains menarik, untuk bisa mendatangkan wisatawan ke lokasi ekowisata. Sebab, jika ekowisata dikelola dengan konsep tidak kreatif, maka wisatawan enggan berkunjung ke kawasan wisata tersebut. Sehingga. tidak mungkin ekonomi kreatif terbeli.

Tetapi pelaku ekonomi kreatif tidak boleh lengah. Ekonomi kreatif yang sudah berhasil diciptakan, jangan dibiarkan beredar begitu saja di kalangan pengunjung wisata. Masyarakat dituntut untuk

mendapat pengakuan dari Negara, bahwa ekonomi kreatif yang diciptakan tersebut, merupakan hasil karyanya.

Paparan John Kowkins dalam bukunya yang berjudul "The Creative Economy: How People Make Money from Ideas" 2011 menyebutkan, bahwa perkonomian global mengalami perubahan dan akhirnya memunculkan beberapa produk yang didaftarkan sebagai Hak Kekayaan Intelektual (HKI).

Lewat karangan bukunya tersebut, John Kowkins, memberikan pesan penting kepada pelaku ekonomi kreatif, agar tidak hanya mampu menciptakan hasil karya. Melainkan juga mendaftarkan hasil karya ekonomi kreatif, yang sudah diperoleh tersebut, untuk menjadi Hak Kekayaan Intelektual (HAKI).

Di Indonesia proses pendaftaran Haki tersebut, dikendalikan oleh Kementrian Hukum Dan Hak Azazi Manusia (Kemenkun-HAM). Tujuanya, agar prodak yang sudah dihasilkan, tidak di caplok oleh orang lain. Lebih-lebih oleh Negara lain.

Lebih detail dari pembahasan ekonomi kreatif di kawasan ekowisata hutan Mangrove. Hasil analisa menyebutkan beberapa potensi ekonomi kreatif yang layak dijual kepada masyarakat pengunjung wisata. Ekonomi kreatif yang dimaksud, terbagi menjadi beberapa bagian. Diantaranya, ekonomi kreatif berbasis hasil karya, ekonomi kreatif berbasis kuliner dan ekonomi kreatif berbasi budaya.

Tiga bagian tersebut, bisa dilakukan secara bersamaan, atau mengintergrasikan salah satunya. Dimana, keduanya memiliki sifat keberuntungan antara ekonomi kreatif dengan ekowisatanya. Misalnya, meng-simulasi dengan cara diintegrasikan antara ekonomi kreatif berbasis budaya, dengan ekowisata di kawasan hutan mangrove.

Artinya, pengunjung akan menikmati dua hiburan sekaligus. Jika misalnya pada ekonomi kretive berbasi budaya, menghadirkan pentas kesenian budaya dikawasan ekowisata. Sementara pengelola kawasan ekowisata, juga sudah menyiapkan beberapa fasilitas yang ditawarkan kepada wisatawan yang beerkunjung. Integrasi ini dinilai sangat efektif, guna menopang keberlangsungan kawasan ekowisata mangrove dan berkembangnya ekonomi kreatif di kawasan tersebut. Melalui perpaduan ini, maka akan saling mendorong pergerakan ekonomi kreatif dan ekowisata.

KAJIAN PUSTAKA

Ekonomi Kreatif

Jhon Jolianto, 2018, (Kepala Dinas Koperasi dan UKM Pamekasan), mendifinisikan Ekonomi Kreatif, yakni menciptakan sesuatu, yang tidak sama dengan bahan dasarnya. Misalnya, batik. Selama ini, bahan baku batik lebih identik diproduksi menjadi baju batik.

Sekalipun batik merupakan bagian dari produksi kerajinan masyarakat pengrajin batik. Namun, aktivitas ini belum di namakan ekonomi kreatif.

Disebut ekonomi kreatif, jika bahan baku batik tersebut, mampu diciptakan berbeda dari bahan baku dasarnya. Misalnya dibuat menjadi topi batik, sajadah batik, kaos batik dan inovasi lainya. Sebab, jika bahan baku batik, hanya mampu dibuat kain batik, lalu dijadikan baju batik. Maka pergerakanya bahan baku batik, masih disebut stagnan.

Ada divinisi lain, tentang Ekonomi Kreatif. Menurut ahli ekonomi Paul Romer (1993), ide adalah barang ekonomi yang sangat penting, lebih penting dari objek yang ditekankan di kebanyakan model-model ekonomi. Di dunia dengan keterbatasan fisik ini, adanya penemuan ide-ide besar bersamaan dengan penemuan jutaan ide-ide kecil-lah yang membuat ekonomi tetap tumbuh. Ide adalah instruksi yang membuat kita mengkombinasikan sumber daya fisik yang penyusunannya terbatas menjadi lebih bernilai. Romer juga berpendapat bahwa suatu negara miskin karena masyarakatnya tidak mempunyai akses pada ide yang digunakan dalam perindustrian nasional untuk menghasilkan nilai ekonomi.

Dalam cetak biru Pengembangan Ekonomi Indonesia 2009-2015, ekonomi didefinisikan sebagai "Era baru ekonomi setelah ekonomi pertanian, ekonomi industri, dan ekonomi informasi, yang mengintensifkan informasi dan kreativitas dengan mengandalkan ide dan pengetahuan dari sumber daya manusia sebagai faktor produksi utama dalam kegiatan ekonominya."

Sebelumnya Alvin Tofler dalam bukunya *Future Shock* (1970) mengungkapkan bahwa “peradaban manusia terdiri dari 3 gelombang; gelombang pertama adalah abad pertanian, gelombang kedua adalah abad industri dan gelombang ketiga adalah abad informasi” (dalam Nenny, 2008).

Dr. Mari Elka Pangestu dalam Konvensi Pengembangan Ekonomi 2009-2015 menyebutkan beberapa alasan mengapa industri perlu dikembangkan di Indonesia, antara lain: Memberikan kontibusi ekonomi yang signifikan, Menciptakan iklim-bisnis yang positif, Membangun citra dan identitas bangsa, Berbasis kepada sumber daya yang terbaru, Menciptakan inovasi dan kreativitas yang merupakan keunggulan kompetitif suatu bangsa, Memberikan dampak sosial yang positif.

John Howkins mendefinisikan ekonomi sebagai *the creation of value as a result of idea*. Dalam sebuah wawancara bersama Donna Ghelfi dari World Intellectual Property Organization (WIPO), Howkins menjelaskan ekonomi sebagai "kegiatan ekonomi dalam masyarakat yang menghabiskan sebagian besar waktunya untuk menghasilkan ide, tidak hanya melakukan hal-hal yang rutin dan berulang. Karena bagi

masyarakat ini, menghasilkan ide merupakan hal yang harus dilakukan untuk kemajuan."

Ekowisata

Banyak pandangan soal pengertian ekowisata. Pendapat yang mengemukan mengenai ekowisata yakni, memadukan konsep pendidikan di kawasan wisata. Ahmad Syaifuddin. 2018 (Kepala Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Pamekasan), mengemukan, pengertian ekowisata yakni kawasan wisata, yang didalamnya lebih banyak nilai-nilai edukasi, yang diberikan kepada pengunjung. Nilai-nilai edukasi tersebut, tidak keluar dalam lingkungan kawasan ekowisata yang dikunjungi.

Sehingga, memperoleh dua mamfaat sekaligus. Yakni mamfaat berwisata dan mamfaat pendidikan di kawasan wisata. Konsep ekowisata ini, lebih banyak dimamfaatkan di kawasan wisata alam dan kawasa wisata alam tersebut alami.

Yayasan Alam Mitra Indonesia (1995) membuat terjemahan ecotourism dengan ekoturisme. Di dalam tulisan ini dipergunakan istilah ekowisata yang banyak digunakan oleh para rimbawan. Hal ini diambil misalnya dalam salah satu seminar dalam Reuni Fakultas Kehutanan Universitas Gadjah Mada (Fandeli, 1998). Kemudian Nasikun (1999), mempergunakan istilah ekowisata untuk menggambarkan adanya bentuk wisata yang baru muncul pada dekade delapan puluhan.

Qomariah (2009). Menurutnya, pengertian ekowisata adalah pariwisata yang dipergunakan oleh masyarakat dalam menikmati berbagai jenis keanekaragaman hayati tanpa merusaknya. Wisata ini identik dengan berbagai akrifitas pendidikan, seperti penelitian, dan lain sebaginya.

Organisasi The Ecotourism Society (1990) sebagai berikut: Ekowisata adalah suatu bentuk perjalanan wisata ke area alami yang dilakukan dengan tujuan mengkonservasi lingkungan dan melestarikan kehidupan dan kesejahteraan penduduk setempat. Semula ekowisata dilakukan oleh wisatawan pecinta alam yang menginginkan di daerah tujuan wisata tetap utuh dan lestari, di samping budaya dan kesejahteraan masyarakatnya tetap terjaga.

The Ecotourism Society (1990) Menurutnya definisi ekowisata adalah perjalanan pariwisata seseorang ke dalam area yang masih alami dengan tujuan mengkonservasi, melestarikanm dan juga mensejahteraan.

Hutan Mangrove

Hutan mangrove adalah formasi dari tumbuhan yang spesifik dan biasanya dijumpai tumbuh dan berkembang di sepanjang pesisir yang terlindungi dari pukulan gelombang di daerah tropik dan subtropik yang

dipengaruhi pasang surut air laut dengan kondisi tanah yang anaerob. Mangrove juga didefenisikan sebagai hutan yang tumbuh pada lumpur alluvial di daerah pantai dan muara sungai serta keberadaannya selalu dipengaruhi pasang surut air laut (Kuriandewa, 2003).

Menurut Soerianegara (1998), ciri-ciri hutan mangrove adalah sebagai berikut: tidak dipengaruhi iklim, dipengaruhi pasang surut air laut, tanah tergenang air laut atau berpasir dan tanah liat, tanah rendah pantai, hutan tidak mempunyai strata tajuk dan tinggi mencapai 30 meter. Zonasi Mangrove Menurut Bengen (2001), penyebaran dan zonasi hutan mangrove tergantung oleh berbagai faktor lingkungan.

Ekosistem hutan mangrove adalah suatu sistem di alam tempat berlangsungnya kehidupan yang mencerminkan hubungan timbal balik antara makhluk hidup dengan lingkungannya dan diantara makhluk hidup itu sendiri, terdapat pada wilayah pesisir, dipengaruhi pasang surut air laut, dan didominasi oleh spesis pohon atau semak yang khas dan mampu tumbuh dalam perairan asin atau payau (Santoso, 2000).

Data dari Dinas Perhutananan Dan Perkebunan Kabupaten Pamekasan. Hutan mangrove berada di atas lahan seluas 1,174.53 (Ha). Rincianya, sebanyak 714.53 (Ha) kondisinya baik, Sebanyak 42.00 (Ha) berada di kondisii sedang, dan sebanyak 418.00 (Ha) kondisinya rusak.

Dari jumlah tersebut, 5 desa diantaranya hutan mangrove berada di dalam kawasan dalam hutan. Masing-masing Desa Lembung Kecamatan Galis seluas 25,00 (Ha), desa pandan Kecamatan Galis seluas 62,90 (Ha). Sementara di Kecamatan Pademawu, berada di Desa Majungan seluas 90.70(Ha), Desa Padelegan 43.90 (Ha). Beberapa desa yang memiliki hutan mangrove tersebut, Desa Lembung, Kecamatan Galis, Kabupaten Pamekasan.

Desa Lembung, memiliki empat dusun. Namun, hanya dua Dusun yang pelestarian hutan mangrovnya berjalan dengan baik. Masing-masing di Dusun Bangkal terdapat petak 61A dengan Luas 3,8 Hektar hutan mangrove. dengan panjang +- 4 Kilo dan diperkirakan 30.000 pohon mangrove. Sementara, di Dusun Bungkaleng terdapat Petak 61B dengan luas 25,0 Hektar dan terdapat 260.000 pohon mangrove sudah tertanam di lokasi tersebut. Pelestarian, pemanfaatan, pengembangan dan pengawasan terhadap _+ 290.000 pohon mangrove.

Model Hepotesis

- Ada potensi ekonomi kreatif yang sangat signifikan di kawasan ekowisata Mangrove.
- Integrasi sisi saling mendorong antara ekonomi kreatif dan ekowisata, sangat terbuka.

METODE

Metode penelitian yang digunakan dalam penetian ini, menggunakan pendekatan deskriftif kualitatif, Metode penggumpulan data dilakukan dengan dokumentasi dan wawancara mendalam kepada para pihak, yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Diantaranya, perwakilan dari masyarakat, pemerintah dan pelaku ekonomi kreatif.

Menurut Lexy J. Moleong (2009: 11) menjelaskan bahwa penelitian kualitatif: Data yang dikumpulkan adalah kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka, … dengan demikian, laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data yang memberikan gambaran penyajian laporan tersebut.

Jika mengacu kepada pengertian ahli diatas, penelitian dengan pendekatan kualitatif tersebut, menekankan kepada teknik pengumpulan data berupa wawancara dan dokomentasi data. Dan penyajianya disajikan dalam gambaran hasil penelitian.

Bogdan dan Taylor yang dikutip oleh Lexy J. Moleong (2009: 4) menyatakan metode kualitatif adalah:Prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini ialah dua. Masing-masing sumber data primer dan sumber data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan wawancara mendalam pada informan dengan alat bantu daftar pertanyaan (questioner). Sedangkan data sekunder diperoleh dengan dari literatur serta laporan yang relevan dengan penelitian ini.

Ada beberapa sumber data primer yang diambil dalam penelitian ini. Diantaranya. Aktivis lingkungan hutan, yang semuanya merupakan masyarakat yang berada di kawasan hutan Mangrove, Desa Lembung Kecamatan Galis, Pamekasan. Masyarakat Desa Lembung yang tidak terlibat langsung dakan pelestarian hutan Mangrove. Parak pihak yang berwenang, meliputi Perhutani KPH Madura (pemilik lahan), Dinas Pariwisata dan Kebudayaan, Dinas Koperasi dan UKM serta Asosiasi Pedagang Kaki Lima (Apkli) DPD Pamekasan.

Sumber data tersebut, semuanya dimintai keterangan untuk menguatkan data penelitian. Sementara, data sekunder melalui buku-buku literatur, journal hasil penelitian ataupun informasi dari media daring.

Teknik Analisis Data

Model analisis data yang digunakan adalah analisis ini ialah melalui 4 tahapan. Meliputi melakukan reduksi data, penarikan data,

pengolahan data, verifikasi data dan penyajian data penelitian. Sehingga, selanjutnya, penelitian ini menggunakan metode diskriptif kualitatif.

HASIL

Setelah melalui proses redukasi data, penarikan data, pengolahan data dan verivikasi data Maka selanjutnya, penelitia menyajikan data dalam bentuk hasil penelitinya. Hasilnya, Ada potensi ekonomi kreatif yang sangat signifikan di kawasan ekowisata Mangrove. Terbagi menjadi tiga bagian, diantaranya, ekonomi kreatif berbasis hasil karya meliputi beberapa hasil karya yang diciptakan oleh masyarakat. Diantaranya, penjualan miniatur perahu rakyat, miniatur cambuk (*peccot-redmadura*), Kaligrafi Arab, kaos I Love Mangrove, miniatur patung kerapan sapi, Baju sakera dan atau pesa' Madura, Baju Batik, cobek, rumah selfi dan hasil karya lainya di madura.

Ekonomi kreatif berbasis kuliner yang berpotensi memiliki nilai jual tinggi produksi tangan-tangan terampil masyarakat Pamekasan, diantaranya, pettes madura, rengginang lorjuk, krepek tette, krupuk tanggug, sate madura, soto madura, rujak cingur, campor tolang, krupuk paru, otok, pottoh, ikan teri krispi, minuman pokak dan beberapa ekonomi kreatif berbasis kuliner lainya.

Sementara, Ekonomi kreatif berbasis budaya diantaranya, Ul Daul (musik patrol), saronin, hadrah, gol-gol (Pencat silat yang diiringi saronin), Tarian Topeng gethak, Tarian Rondhing dan Pementasan music dangdut dan band.

Salah satu alasan dari pengembangan ekonomi adalah adanya dampak positif yang akan berpengaruh pada kehidupan sosial, iklim bisnis, peningkatan ekonomi, dan juga berdampak para citra suatu kawasan tersebut. Yang sangat penting ialah peningkatan taraf hidup pelaku ekonomi kerakyatan.

PEMBAHASAN

Penelitian ini sesungguhnya ingin memberikan dorongan kepada Pemerintah Daerah, untuk menangkap peluang potensi pembangunan ekowisata di kawasan hutan mangrove. Sebab, jika pembangunan ekowisata tersebut terwujud, maka harus diimbangi dengan pertumbuhan ekonomi kreatif. Tetapi, dua komponen tersebut harus saling menguatkan.

Dalam aktivitas penelitian ini, peneliti tidak hanya fokus konsep pembangunan ekowisata yang disandingkan dengan ekonomi kreatif. Namun, peneliti juga memberikan pemahaman tentang teknik pemasaran yang harus dimiliki oleh masyarakat, yang akan memamfaatkan ekonomi kreatif, di Kawasan ekowisata mangrove.

Tenik pemasaran ini, tidak hanya berpusat kepada ekonomi kreatif yang dijual dikawasan ekowisata tersebut. Tetapi, juga memberikan edukasi, agar kawasan ekowisata tersebut, diminati orang untuk dikunjungi. Misalnya, melalui promosi dan sajian fasilitas yang ditawarkan.

Bentuk mamfaat dalam pengembangan ekonomi kreatif di kawasan ekowisata mangrove ini, diantaranya, mengembangkan jiwa wirausaha kepada masyarakat sekitar. Dengan tetap mempertahankan prodak hasil karya masyarakat lokal.

Meningkatkam pengembangan sumber daya manusia melalui *knowledge creative.* Pengembangan ini dapat dilakukan melalui pendidikan dan pelatihan, studi banding, seminar, dan hal – hal yang lain yang dapat meningkatkan inovasi, ide yang dari sumber daya manusia dalam meciptakan dan menggelola industri dan destinasi wisata yang dan Mendekatkan ekonomi (industri) dengan obyek wisata.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang diuraikan diatas, maka diambil kesimpulan sebagai berikut. Diantaranya, adanya potensi ekowisata yang perlu diwujudkan di kawasan hutan mangrove. Tetapi, perlu dikombinasikan dengan ekonomi kreatif. Tujuanya, tidak semata-mata untuk memenuhi kebutuhan pengunjung. Melainkan pula untuk menggerakkan ekonomi kreatif masyarakat, di kawasan wisata mangrove .

Selanjutnya, penelitian juga sesungguhnya ingin memberikan dorongan kepada pemerintah, untuk membuka diri melakukan pengembangan ekowisata mangrove. Polanya sama-sama memberikan keuntungan. Baik Pemerintah, Masyarakat, dan Pengelola kawasa wisata.

Dalam pengembangannya, masyarakat haru memiliki peran penting dalam pengelolaan kawasan ekowisata. Sehingga, masyarakat betul-betul menjaga kelestarian lingkungan di kawasan ekowisata tersebut.

Setelah ekowisata berjalan dengan baik, dan ekonomi kerakyatan di kawasan tersebut, juga sudah berputar dengan baik. Maka diperlukan pembentukan koperasi. Tujuanya, untuk pemberdayaan masyarakat yang terlibat dilingkungan kawasan ekowisata.

DAFTAR PUSTAKA

Sadono Sukirno, 2005. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, edisi ketiga, Jakarta: Rajawali Pers.

Intijanto, 2009. *Aplikasi Praktis Riset Pemasaran (Cara Praktis Meneliti Konsumen Dan Pesaing)*, edisi Revisi, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Rindang Sugiharto, 2005. *Akhlaq Manusia (Modal Dasar Ber-Wirausaha)*, cetakan 1, Jakarta: Nuansa.

Sadono Sukirno, 2006. *Ekonomi Pembangunan (Proses, Masalah, Dan Dasar Kebijakan)*, Edisi Kedua, Jakarta: Prenadamedia Group.

Buchari Alma, 2005. *Kewirausahaan (Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Bagi Mahasiswa Dan Masyarakat Indonesia)*, Bandung, Alfabeta.

Murti Sumarni-Jhon Soeprihanto, 2010. *Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan)*, Edisi Keenam, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Hani Handoko, 2012. *Managemen personalia & Sumber Daya Manusia*, Edisi Kedua, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Dinas Kehutanan dan Perkebunan Pamekasan, 2015. *Data Hutan Mangrove Dan Hutan Rakyat*. Pamekasan. Indonesia.

BPS. 2015. *Pamekasan dalam Angka*. Pamekasan. Badan Pusat Statistik

http://www.cnnindonesia.com/hiburan/20151020055037-241-85945/menanti langkah-nyata-badan-ekonomi-.diunduh 25 mei 2017.

http://www.antaranews.com/berita/511673/ini-kontribusi-industri--di-perekonomian-indonesia. diunduh 25 mei 2017.

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MASYARAKAT UNTUK MENJADI TENAGA KERJA INDONESIA DI LUAR NEGERI (STUDI KASUS PADA MASYARAKAT GRESIK UTARA)

Maulidyah Amalina Rizqi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik
Email: maulidyah@umg.ac.id.

Abstract: *The narrowness of jobs makes the number of unemployed continue to rise, people can not afford to make business that is caused by bumped capital, skills, and limited market access. In fact, positive benefits for migrant workers who work abroad are also many to get jobs, income, improve welfare and develop skills. While for the government this program is a strategic alternative to reduce unemployment in the country, expand employment opportunities and increase the acquisition of foreign exchange. This research uses descriptive qualitative method by making the migrant workers and former migrant workers as key informant as well as to extract the data through 3 kinds of way, interview, observation and documentation. From this research, there are many factors that influence the people of North Gresik Regency to become migrant workers such as, at least the employment around them, the low level of education, the economic factor of the family, and the environment, whether from the internal family and the environment. Another thing that gained from this research is still many people who become TKI with illegal status.*

Keywords: *Indonesian workforce (TKI), Society, Indonesia*

PENDAHULUAN

Sempitnya lahan pekerjaan membuat Jumlah pengangguran terus meningkat, masyarakat tidak mampu untuk membuat usaha yang disebabkan dengan terbentur modal, ketrampilan, dan terbatas akses pasar. Apabila peluang kerja semakin sempit maka permasalahan kehidupan masyarakat akan bertambah. Namun, masyarakat tidak tinggal diam, mereka berusaha untuk memecahkan masalah mereka dengan memilih menjadi TKI (Tenaga Kerja Indonesia) sebagai solusi tercepat.

Sesungguhnya manfaat positif bagi TKI yang bekerja ke luar negeri juga banyak yaitu untuk memperoleh pekerjaan, penghasilan, meningkatkan kesejahteraan dan mengembangkan ketrampilan. Sementara bagi pemerintah program ini merupakan altematif strategis mengurangi pengangguran di dalam negeri, memperluas kesempatan

kerja dan meningkatkan perolehan devisa negara. Selain dampak positif ada pula dampak negatif, dengan kategori yang terbesar dan bahkan mungkin dihadapi oleh para TKI adalah kecelakaan kerja hingga menyebabkan kematian.

Dampak-dampak positif maupun negatif dari menjadi TKI di luar negeri telah diketahui masyarakat luas tetapi hal tersebut tidak menyurutkan keinginan mereka untuk tetap menjadi TKI. Karena sesungguhnya mereka ingin mendapatkan penghasilan yang lebih besar meski tingkat pendididikan mereka rendah. Banyak dari TKI tersebut yang hanya memiliki pendidikan lulusan SD (sekolah dasar/ Madrasah Ibtidaiyah) ataupun SMP (Sekolah Menengah Pertama) bahkan tidak sedikit dari mereka yang lulusan SMA (Sekolah Menengah Atas).

Dengan kata lain, dengan memiliki modal keterampilan dan pendidikan terbatas mereka akan mendapatkan penghasilan yang tinggi tanpa menghiraukan dampak negatif yang mungkin akan terjadi. Meski sesungguhnya dampak negatif yang mungkin dapat mereka alami lebih besar daripada dampak positif akan mereka hadapi di lapangan nantinya. Mereka rela meninggalkan sanak saudara demi mencari kehidupan yang menurut mereka akan lebih baik.

Fenomena inilah yang memicu peneliti untuk melakukan penelitian dan menggali informasi lebih mendalam kepada masyarakat Indonesia khususnya terfokus pada penduduk Kabupaten Gresik (Utara). Peneliti bertujuan untuk mengungkap faktor apa saja yang mempengaruhi masyarakat Kabupaten Gresik Utara untuk menjadi TKI di Luar Negeri selain faktor ekonomi (finansial).

KAJIAN PUSTAKA

Motivasi

Motivasi adalah “proses-proses psikologis yang menyebabkan Stimulasi, arahan, dan kegigihan terhadap sebuah kegiatan yang dilakukan secara sukarela yang diarahkan pada suatu tujuan” (Robert Kreitner, 2014). Hampir semua Teori Motivasi mengemukakan keterkaitan Motivasi dengan kebutuhan-kebutuhan manusia. Dengan cara memenuhi kebutuhan manusia tersebut, Motivasi kerja secara otomatis akan terwujud. Jika motivasi kerja terwujud maka kebutuhan-kebutuhan dan keinginan-keinginan manusia dapat terpenuhi.

Motivasi merupakan keadaan jiwa dan sikap mental manusia yang memberikan energi, mendorong kegiatan atau gerakan dan mengarah atau menyalurkan perilaku ke arah mencapai kebutuhan yang memberikan kepuasan atau mengurangi ketidakseimbangan. Kebutuhan-kebutuhan tersebut timbul akibat dari hubungan antar manusia yang dlama hal ini lebih ditekankan pada hubungan yang terjadi didalam proses produksi yaitu hubungan industrial. Oleh karena itu motivasi kerja dapat diartikan sebagai bagian integral dari hubungan/industrial dalam rangka proses pembinaan, pengembangan, dan pengarahan sumber daya manusia dalam suatu perusahaan (Sinungan, 2008)

TKI (Tenaga Kerja Indonesia)

Tenaga kerja Indonesia atau sering kita sebut dengan TKI adalah tiap orang yang yang mampu melakukan pekerjaan baik didalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dari definisi tersebut dapat kita ambil kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan tenaga kerja Indonesia (TKI) adalah individu yang mampu bekerja dalam rangka menghasilkan jasa guna untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kemudian dengan istilah tenga kerja Indonesia (TKI) yang berasal dari istilah tenaga kerja, kemudian diberi tambahan belakang dengan kalimat Indonesia yang menunjukkan kata arti khusus yaitu tenaga kerja Indonesia. Namun istilah TKI yang sering kita dengar dan yang dimaksud disini adalah TKI yang mempunyai arti sendiri yaitu merupakan jabatan atau predikat seseorang yang dipekerjakan diluar negeri.

Macam-Macam Tenaga Kerja Indonesia (TKI)

Tenaga kerja Indonesia ada dua macam:

1) Tenaga kerja melalui DEPNAKER

   Tenaga kerja Indonesia adalah warga negara Indonesia yang melakukan kegiatan sosial ekonomi di luar negeri dalam jangka waktu yang tertentu serta memperoleh izin atau pengesahan dari pemerintah yang menangani masalah TKI. Pemerintah telah mengatur dalam proses pemberangkatan tenaga kerja Indonesia keluar negeri harus memenuhi beberapa syarat:

1. Usia minimal 18 tahun, kecuali peraturan negara tujuan menentukan peraturan lain.
2. Memiliki kartu tanda penduduk (KTP)
3. Sehat mental dan fisik yang dibuktikan dengan surat keterangan dokter atau lulus tes kesehatan sesuai dengan ketentuan, sesuai dengan persyaratan jabatan atau pekerjaan yang diperlukan dan dibuktikan dengan sertifikat keterampilan.
4. Terdaftar di kantor tenaga kerja di daerah tempat tinggalnya, dibuktikan dengan kartu tanda pendaftaran pencari kerja (AK-I)
5. Memiliki paspor dari kantor imigrasiterdekat dengan daerah asal TKI sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
6. Bersedia mematuhi pelaksanaan perjanjian kerja yang telah disepakati dan ditanda tangani sebelum berangkat kenegara tempat bekerja.
7. Bersedia untuk memikul biaya yang diperlukan dalam proses penempatan yang telah disepakati sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
8. Mengikuti program pengiriman uang (*remittace*) tabungan serta program kesejahteraan tenaga kerja.

2) Tenaga kerja Ilegal

Pemberangkatan tenaga kerja Indonesia yang melalui pemerintah (DEPNAKER) yang sebenarnya memberi kemudahan bagi masyarakat untuk bekerja di luar negeri serta memberikan kesejahteraan kerja bagi para pekerja di luar negeri, tetapi realitas yang terjadi di masyarakat mereka berasumsi bekerja sebagai TKI ikut program dari pemerintah terlalu banyak persyaratan administratif dan birokrasi yang rumit, sehingga mereka tidak interes pada program pemerintah. Proses pemberangkatan tenaga kerja Indonesia ke luar negeri telah diatur dengan tertib oleh pemerintah yang ditangani langsung oleh DEPNAKER yang tentunya sangat prosedural dan tertib segala sesuatu mengenai administrasinya antara lain mulai dari persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi sebelum berangkat ke luar negeri, pendidikan dan pelatihan kerja sebagai persiapan sebelum sampai di negara orang lain supaya menjadi TKI yang betul-betul profesional, sampai aturan-aturan tenaga kerja setelah sampai di sana.

Selain peraturan tersebut harus menunggu panggilan permintaan TKI dari negara yang bersangkutan, dikarenakan tidak mungkin TKI tersebut diberangkatkan apabila tanpa adanya permintaan dari negara-negara tersebut. Rupanya prosedur diatas bagi masyarakat pedesaan sekarang dari semua yang peraturan yang ditetapkan oleh DEPNAKER itu, dianggap terlalu menyulitkan bagi mereka, karena berasumsi berapapun biaya transportasinya bahkan dua kali lipat tidak menjadi permasalahan yang terpenting mereka tidak dipersulit dan satu hal yang esensial mereka tidak ingin menunggu lama, kronologisnya semacam inilah yang menyebabkan para TKI lebih memilih ikut tekong dari pada mengikuti program DEPNAKER walaupun biaya transportasinya lebih murah.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kualitatif. Adapun jenis penelitian ini merupakan penelitian studi kasus dengan menggunakan desain kasus tunggal holistic, desain ini untuk melakukan eksplorasi secara mendalam (spesifik) tentang kejadian tertentu atau beberapa peristiwa dari sebuah fenomena. Penelitian ini hanya berfokus pada sejumlah kecil kejadian yang diselidiki secara mendalam dalam satu rentang waktu, dan dalam penelitian ini hanya terfokus pada faktor yang mempengaruhi masyakat Kabupaten Gresik Utara untuk menjadi TKI. Informan dalam penelitian ini adalah para Tenaga Kerja Indonesia (TKI) yang masih aktif maupun yang sudah pensiun (mantan TKI). Teknik pengambilan data dalam penelitian ini menggunakan 3 metode yaitu dengan cara wawancara, observasi serta dokumentasi guna memperkuat hasil pengambilan datanya.

Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini ada dua, yaitu data primer dan data sekunder. Dalam penelitian ini, sumber data primer yang diperoleh peneliti adalah: hasil wawancara dengan para informan. Sedangkan sumber data sekunder yang diperoleh peneliti adalah data yang diperoleh langsung dari pihak-pihak yang berkaitan berupa data-data seperti profil, jumlah tenaga kerja dan berbagai literatur yang relevan dengan pembahasan.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan tahapan analisis data menurut Sugiyono (2008) dapat dilakukan dengan beberapa tahapan diantaranya: "Mengumpulkan data dengan analisis data, hasil pengumpulan data tersebut tentu saja perlu direduksi *(data reduction),* yaitu dengan mengikhtiarkan hasil pengumpulan data selengkap mungkin dan memilahnya ke dalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu dan tema tertentu. Seperangkat hasil reduksi data juga perlu diorganisasikan ke dalam satu bentuk tertentu *(display data)* sehingga terlihat sosok secara lebih utuh, *display data* tersebut sangat diperlukan untuk memudahkan upaya pemaparan dan penegasan kesimpulan *(conclusion)".*

Pengecekan Keabsahan Data

Guna menjaga keabsahan data dalam penelitian, maka digunakan pemeriksaan keabsahan data sebagai berikut: (1) derajat kepercayaan (*credibility*), (2) keteralihan (*transferability*), (3) kebergantungan (*dependability*), dan (4) obyektivitas (*confirmability*). Selanjutnya diuraikan masing-masing pengujian keabsahan data penelitian.

HASIL

Karakteristik Informan

- Status Informan

  Dari data informan yang telah terkumpul terdiri dari laki-laki dan perempuan dengan status yang bervariasi, dari yang sudah menjadi mantan ataupun yang masih bekerja menjadi TKI, terpenting adalah seluruh informan adalah masyarakat yang pernah menjadi TKI. Status dari segi hukum juga bervariasi, ada yang legal ada yang illegal. Adapun dari status berkeluarga maka ada sebagian informan yang telah berkeluarga dan sebagian yang belum berkeluarga. Bahkan ada yang saat berangkat dia belum berkeluarga lalu dia kembali ke Indonesia untuk menikah (berkeluarga) lalu memilih untuk meninggalkan keluarganya dan kembali ke profesi awal dengan menjadi TKI. Seperti pengakuan saudara R:

  "*...saya berangkat masih kecil lulus madrasah, belum menikah tapi sekarang sudah menikah dan sudah pisah juga...".*

- Usia Informan
  Dari segi usia saat ini terdapat berbagai macam, ada yang sudah diatas 40 tahun dan ada yang masih di usia produktif, yaitu 20-30 tahun. Bahkan ada salah satu TKI yang masih aktif tetapi usianya tidak lagi muda, sekitar 50-60 tahun.
- Masa Kerja
  Lama atau waktu yang mereka habiskan untuk bekerja di luar negeri juga bervariasi, dari yang memang hanya 3 tahun hingga puluhan tahun. Bahkan ada yang hanya 2-3 tahun dan memutuskan untuk menyudahi menjadi TKI karena dengan berbagai pertimbangan. Tetapi ada juga yang memutuskan untuk selamanya menjadi profesi yang dia geluti ini.
- Usia Memulai Bekerja
  Usia memulai bekerja ini dapat diartikan sebagai usia dimana para TKI memulai bekerja di luar negeri. Hampir keseluruhan dari informan yang di wawancarai oleh peneliti memulai bekerja pada usia sangat produktif sekitar 15-25 tahun, bahkan ada yang setelah lulus Sekolah Menengah Pertama (SMP) tetapi ada juga di usia diatas 40 an tetapi jumlahnya tidak banyak yang diatas 40 tahun tersebut. Terbukti dengan hasil wawancara yang dilakukan kepada ibu TN:
  "*saya setelah SD sudah merantau ke kalimantan ikut dengan bude saya, lalu 3 tahun kemudian saya pergi ke malaysia ikut jadi pelayan restoran di penang,....*"

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Menjadi TKI

Banyak faktor yang mendorong masyarakat yang dimiliki para informan untuk menjadi TKI khususnya masyarakat Kabupaten Gresik Utara, sebagian besar adalah faktor ekonomi. Keinginan untuk dapat meningkatkan taraf perekonomian keluargalah yang menjadi alasan utama mereka. Tidak hanya ekonomi ada beberapa hal lainnya pula yang mendorong mereka untuk menjadi TKI. Adapun faktor lain yang menjadi pendorong dan mempengaruhi untuk menjadi TKI adala sebagai berikut:

- ✓ Faktor ekonomi
  Ada banyak pernyataan mereka tentang faktor ekonomi tersebut. pertama, mereka ingin memiliki gaji (kompensasi) yang tinggi dengan taraf pendidikan mereka yang rendah (antara lulusan SMP & SMA). Kedua, menambah tabungan untuk memulai sebuah usaha

di Indonesia nantinya. Ketiga, ingin segera memiliki rumah yang layak, karena sebagian TKI yang sudah lama bekerja disana dapat memperbaiki taraf kehidupan mereka salah satu buktinya dengan membangun tempat tinggal yang layak bahkan dapat dikatakan cukup mewah.

- ✓ Mencari pengalaman kerja
  Sebagian TKI juga tidak hanya menjadikan pekerjaan tersebut sebagai pendongkrak perekonomian mereka tetapi juga untuk menambah dan mencari pengalaman kerja. Hal ini terbukti dengan adanya salah satu informan yang menjadi TKI saat usia mereka tidak lagi muda atau pada usia produktif mereka. Dibuktikan pula dengan masa kerja mereka yang tidak terlalu lama, hanya sekitar 3-5 tahun saja.
- ✓ Keluarga
  Tidak sedikit masyarakat ini memilih menjadi TKI dengan dasar dorongan dari keluarga, atau bahkan diperintahkan oleh orang tuanya yang sudah terlebih dahulu menjadi TKI. Saat peneliti melakukan penggalian data tidak sedikit para informan tersebut di dalam satu keluarga yang didalamnya anggotanya hampir 80% pernah menjadi TKI (ada yang sudah mantan dan masih menjadi TKI). Dari ayah, ibu, kakak, paman, bibi, bahkan kakak ipar, dll. Dapat dikatakan pekerjaan atau profesi menjadi TKI ini merupakan pekerjaan yang turun menurun.
- ✓ Sempitnya lahan kerja di Indonesia
  Minimnya lahan pekerjaan juga menjadi faktor pendorong keinginan mereka untuk menjadi TKI. Bahkan hal ini juga bukanlah sesuatu yang baru lagi tapi sudah menjadi penyakit dan PR pemerintah, karena bertambahnya atau meningkatnya jumlah pengangguran yang ada di Indonesia dari tahun ke tahun. Meningkatnya jumlah pengangguran membuktikan bahwa lahan pekerjaan di Indonesia sangatlah sempit terutama bagi masyarakat yang memiliki pendidikan minim dan hal tersebut menjadikan masyarakat untuk mencari pekerjaan di negeri orang meski dengan resiko yang berbagai macam. Lahan pekerjaan yang terasa sempit bagi masyarakat dikarenakan faktor pendidikan yang minim dan tidak adanya sosialisasi tentang pentingnya faktor pendidikan serta peluang untuk berwirausaha.

Resiko Yang Dihadapi

Seluruh informan sudah sangat mengetahui dan memahami resiko yang harus dihadapi dalam setiap tahapan pekerjaan mereka. Resikonya ada berbagai macam jenis, adapun resiko tersebut sebagai berikut:

- Perizinan (Legalitas)

  Dari hasil wawancara dengan para informan yang masih menjadi TKI maupun yang sudah tidak lagi menjadi TKI (mantan), mereka menyatakan tidak sedikit dari teman-teman mereka tidak memiliki ijin kerja atau yang mereka sebut dengan *permitt*, hingga hal yang sangat mendasar yaitu paspor. Sehingga dapat dikatakan mereka adalah TKI ilegal, hal tersebut membuat mereka untuk lari atau kabur dari kejaran polisi patroli. Seperti yang disampaikan oleh saudara JA:

  "- sangat tau, kena razia karena tidak ada paspor/ ijin kerja. - kalau terjadi kecelakaan kerja dibiayai mandor atau dipulangkan".

  Tidak sedikit dari mereka yang rela hidup berhari-hari dihutan untuk menghindar dari patroli. Dapat dibayangkan bagaimana sulitnya hidup dihutan dengan berbekal barang bawaan seadanya bahkan mereka rela berpuasa berhari-hari. Para TKI ilegal tidak sedikit pula yang tertangkap dan harus merasakan jeruji penjara sebelum akhirnya mereka harus dipulangkan ke tanah air. Mengapa demikian, mereka memiliki alasan bahwa beratnya biaya perijinan membuat mereka terpaksa menjadi TKI ilegal. Tetapi, ada beberapa TKI yang tetap nekat untuk melanjutkan kegiatan mereka menjadi TKI meski telah merasakan jeruji penjara negara tetangga. Apabila mereka ingin keluar dari penjara maka harus ada uang jaminan sama halnya seperti di Indonesia. Alasan mereka tidak mengurus legalitas untuk bekerja di luar negeri adalah sulitnya pengurusan dan mahalnya perijinan untuk bekerja diluar negeri, bahkan dari salah satu informan mengatakan dalam satu kali permitt dapat mencapai dua belas juta per tahunnya. Sedangkan pekerjaan mereka belum tentu dua belas bulan penuh, tergantung dengan proyek yang mereka jalankan. Seperti yang disampaikan oleh saudara JA bahwa:

  "banyak resiko yang dapat kami alami, 1. biaya permit (ijin kerja) 12 juta pertahun. 2. kena razia hidup dihutan . 3. kena razia bisa

ditahan 2 hari dengan jaminan, ada yang bisa lanjut kerja ada yang langsung dipulangkan".

- Kecelakaan Kerja

  Seperti yang dikatakan saudara JA selain legalitas ada resiko yang lebih berbahaya, yaitu kecelakaan dalam bekerja. Mengapa demikian, karena hampir keseluruhan informan laki-laki dan pekerjaan yang mereka geluti adalah tukang bangunan (apartemen, gedung perkantoran) yang memiliki jumlah lantai yang tidak sedikit. Seperti yang dikatakan oleh saudara NK :

  "*tau, yakni jatuh dari gedung tetapi saya melakukannya dengan hati-hati, kalau kosongan ya harus rela lari-lari dan tinggal dihutan untuk sementara, biar ga kena razia"*

  Hal tersebut membuat para TKI dalam posisi bahaya. Karena mereka harus bekerja di lantai-lantai atas tanpa ada pengamanan yang signifikan. Apabila mereka mengalami kecelakaan (jatuh, tertimpa bahan bangunan, dll) maka tidak ada jaminan yang baik dari penyelenggara proyek terutama untuk TKI yang Kosongan (illegal). Hal tersebut diperkuat dengan cerita dari salah satu informan yaitu bu TN yang menyatakan:

  "kalau kosongan terus jatuh ya ga dapet apa-apa paling-paling ya mandornya yang kasih pengobatan. Tapi kalau ada ijin resmi atau ada dokumennya ya dapatlah biaya pengobatan, ya sama kaya di Indonesia kaya dapat jamsostek gitu. Saya pernah kasih tolong orang tulungagung dia kosongan dan mau melahirkan, saya yang kasih dia jaminan bawa ke hospital karena sudah 5 jam melahirkan sendiri di kamar kecil anaknya juga sudah membiru, karena kosongan jadi saya bawa ke hospital dengan minta pengawalan polisi karena saya tau banyak hal yang akan terjadi. Jadi ya demi kemanusiaan dan sama-sama orang yang cari makan disana saya bantu seadanya lalu setelah sehat saya suruh dia pulang kembali ke Indonesia, dan biayanya kami ambilkan dari dana sumbangan dari teman-teman sesama TKI"

  Informasi yang di dapat dari para informan apabila terjadi kecelakaan kerja maka yang menanggung biaya perawatan adalah pengawas kerja (mandor) itupun karena factor kemanusiaan (pribadi), apabila kecelakaan yang terjadi cukup fatal maka biasanya TKI akan dipulangkan ke negara asal setelah mendapat

perawatan. Dari kejadian (kecelakaan tersebut) tidak sedikit yang mengalami cacat permanen atau kehilangan nyawa. Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya anggota perkumpulan JAMAL (janda-janda malaysia, sebutan untuk janda yang ditinggal mati suaminya setelah bekerja di negara malaysia)

PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian ini sesungguhnya membuat pengetahuan kita bertambah untuk dunia tenaga kerja, karena banyak hal yang tidak nampak kasat mata. Bahkan hasil penelitian ini dapat membuat para pembaca tercengang.

Para tenaga kerja Indonesia yang berada di luar negeri ternyata memiliki usia yang bervariasi, dapat dikatakan bahwa mereka berangkat untuk mengadu nasib di negara orang dari usia yang sangat muda. Para informan yang kami temui juga mengatakan hal yang sama, ada yang setelah SD ikut keluarga yang sudah lebih dahulu disana dan ada juga yang setelah lulus SMP baru berangkat menjadi TKI. Kebanyakan yang berangkat menjadi TKI hanya memiliki pendidikan setara SD (sekolah dasar) atau biasa mereka menyebutnya dengan sekolah madrasah. Alasan mereka tidak melanjutkan sekolah mereka adalah faktor biaya, dan memilih membantu orang tua mereka yang sudah lebih dahulu ada di luar negeri.

Faktor yang memotivasi mereka untuk menjadi TKI ada dua hal, yang pertama ajakan atau perintah dari keluarga dan yang kedua atas dasar inisiatif mereka sendiri dengan alasan ingin meningkatkan dan membantu perekonomian keluarganya. Selain itu mereka memilih menjadi TKI karena sudah dapat melihat dan merasakan lapangan pekerjaan yang ada di Indonesia terutama disekitar mereka sangatlah sempit bahkan dapat dikatakan minim. Apalagi dengan tingkat pendidikan yang relatif rendah.

Meskipun Kabupaten Gresik merupakan kota industri tapi standar pendidikan untuk pekerjaan di industri-industri tersebut memiliki batasan. Hampir seluruh industri yang ada di Gresik menjadikan lulusan SMA (sekolah menengah atas) adalah batas minimum untuk merekrut pekerja mereka. Sedangkan di Gresik Utara yang notabennya memiliki tingkat ekonomi yang rendah dan hanya mampu menyekolahkan anak-anak mereka hanya sampai SMP (sekolah menengah pertama) menjadi

hal yang mendasari mereka untuk lebih memilih menjadi TKI daripada harus melamar kerja di Kabupaten Gresik.

Apabila faktor yang mempengaruhi mereka adalah keluarga yang terlebih dahulu menjadi TKI maka, hal tersebut membuktikan bahwa menjadi TKI tidak serta merta mutlak dapat meningkatkan perekonomian keluarga secara signifikan. Tetapi, pengaruh dari keluarga juga karena tidak ingin keluarganya mengalami kesulitan dalam mencari pekerjaan. Apabila ditelusuri lebih dalam ada beberapa generasi muda yang masih duduk di bangku SMP atau SMA lebih memilih untuk bercita-cita menjadi TKI seperti ayah, ibu maupun saudara yang lainnya. Karena mereka berfikir bekerja menjadi TKI bisa meningkatkan derajat mereka dari segi ekonomi maupun sosial.

Tidak sedikit TKI yang memiliki niatan menjadi TKI hanya sebagai awal saja (batu loncatan). Karena mereka tidak ingin selamanya berada di negeri orang dan tidak ingin generasi penerusnya menjadi TKI seperti mereka. Alasan para TKI tidak ingin selamanya di luar negeri karena sesungguhnya mereka hanya mencari pengalaman kerja dan mencari modal untuk membuat usaha di Indonesia. Karena sesungguhnya hidup di negeri orang (luar negeri) tidak senyaman tinggal di Negara sendiri.

Sesungguhnya menjadi TKI bukanlah hal mutlak yang dapat menjadikan mereka untuk lebih baik dari segi finansial, karena apabila individu (TKI) tersebut tidak memiliki pengaturan keuangan yang baik maka tidak ada *saving* (tabungan) untuk keluarga yang ditinggalkan dan apabila hal tersebut terjadi maka mereka tidak dapat meningkatkan perekonomian keluarga dan mengangkat derajat keluarganya.

Bahkan cara pengaturan keuangan mereka dapat dikatakan sangatlah ekstrim, karena mereka mengakui untuk makan sehari-hari tidaklah teratur, dalam sehari makan hanya 1-2 kali saja. Bahkan ada yang sampai rela berpuasa demi dapat menyisihkan uang mereka untuk keluarga yang ditinggalkan. Hal tersebut terjadi karena banyaknya biaya yang dikeluarkan oleh para TKI. Dari biaya transportasi, dokumen (legalitas), sewa tempat tinggal.

Biaya sewa transportasi menjadi biaya yang cukup besar karena pemukiman yang mereka tinggali jauh dari tempat kerja. Jadi di salah satu Negara (Malaysia) memiliki aturan bahwa untuk pemukiman TKI harus ditentukan oleh Negara dan itu jauh dari tempat kerja hal tersebut membuat biaya transportasi yang tinggi. Apabila untuk pemberkasan

atau pemenuhan dokumen maka mereka harus rela membayar setiap tahunnya, apabila mereka tidak melakukan perijinan maka resiko yang dihadapi adalah tertangkap oleh pihak berwajib saat terjadi razia, dan fenomena tersebut tidak sedikit yang mengalaminya. Jadi, demi bisa memberikan finansial yang tinggi untuk keluarganya mereka rela menjadi TKI yang illegal.

Status legal maupun ilegal menjadi salah satu penghambat dalam pekerjaan ini. Tidak sedikit para TKI yang berstatus illegal karena kurangnya biaya untuk pengurusannya. Status illegal juga menjadikan resiko yang mereka hadapi bertambah, karena mereka yang illegal (kosongan) harus menghadapi ketakutan tersendiri saat adanya razia dari pihak berwajib. Apabila mereka tidak ingin tertangkap maka mereka harus berlari dan bersembunyi, bahkan tempat bersembunyi teraman adalah hutan (hutan kelapa sawit). Mereka harus bertahan tanpa makan dan minum, bahkan apabila membutuhkan makanan harus makan seadanya di dalam hutan. Dapat di bayangkan bagaimana hidup dalam hutan berhari-hari demi keamanan mereka dan demi bekerja kembali menjadi TKI.

Resiko kecelakaan kerja juga membayangi para TKI, mereka sangat memahami dengan resiko tersebut tapi tidak menyurutkan keinginan mereka untuk bekerja di negara orang. Resiko kecelakaan kerja akan terasa semakin berat apabila tenaga kerja tersebut tidak mengantongi ijin atau ilegal (kosongan). Tetapi bagi TKI yang legal dan mengalami kecelakaan kerja maka negara tempat mereka bekerja akan mengeluarkan biaya perawatan atau sejenis sebagai bentuk asuransi kerja.

Pengaruh lingkungan juga menjadikan mereka menjadi TKI, melihat para saudara, tetangga, maupun teman yang sukses menjadi TKI dengan membuktikan sudah merubah taraf kehidupan dari segi perekonomian mereka. Memiliki rumah maupun properti lainnya secara permanen membuat orang sekitar mengikuti jejak mereka. Misalnya pada awal mereka yang belum berangkat menjadi TKI belum memiliki rumah, kendaraan, atau tanah setelah menjadi TKI untuk beberapa tahun mereka dapat berubah dan telah memiliki yang mereka inginkan tersebut. Karena sesungguhnya semua orang menginginkan kehidupan yang lebih baik dari masa-masa sebelumnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- Banyaknya Masyarakat Indonesia yang menjadi TKI tidak menghiraukan faktor legalitas yang berdampak pada banyak hal, seperti asuransi kerja, keamanan dan kenyamanan saat hidup saat berada di negara yang mereka tinggali, serta kepemilikan akan properti di negara tersebut, karena sesungguhnya apabila TKI tersebut legal maka akan mudah pula untuk berganti status kewarganegaraan.
- Faktor yang mempengaruhi masyarakat Indonesia khususnya masyarakat Kabupaten Gresik Utara untuk menjadi tenaga kerja Indonesia di luar negeri ada berbagai hal. Diantaranya faktor ekonomi (finansial), sempitnya lahan pekerjaan di Indonesia, rendahnya tingkat pendidikan di wilayah pedesaan, dan juga pengaruh lingkungan sekitar.
- Menjadi TKI tidak menjadi jaminan untuk merubah kehidupan mereka menjadi lebih baik, karena untuk menjadi lebih baik semuanya tergantung kepada individu yang menjalaninya. Karena setiap kehidupan manusia memiliki resiko dan ujiannya masing-masing tetapi tidak semua manusia dapat mengahadapi dan berlaku bijaksana dalam mengahadapinya.

DAFTAR PUSTAKA

Depnaker, 1994. *Pedoman Penempatan Kerja Ke Luar Negeri*, Jakarta: Dirjen Pembinaan Penempatan Tenga Kerja.

Kreitner, Robert dan Angelo Kinicki. 2014. *Perilaku Organisasi: Organizational Behavior*, Jakarta: Salemba Empat.

Moleong, Lexy J. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif,* Ed. 22. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.

Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa. 1978. *Pedoman Penulisan Laporan Penelitian*. Jakarta: Depdikbud.

Sinungan, M. 2008. Produktivitas Apa dan Bagaimana. Bumi Aksara, Jakarta.

Sugiyono. 2008. *Methode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R dan D*. Alfabeta. Bandung.

ANALISA ALOKASI ANGGARAN KEMENTERIAN PERTANIAN TAHUN 2015 – 2017

Mochamad Fariz Irianto
Nur Syamsiyah
Adistya Vio
Magister Ekonomi Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Email: elnursyamsiyah@gmail.com

Abstract: *The ability of the nation to fulfill food needs from domestic production, manage food policy independently, and protect and prosper the farmers as the main actors of food agriculture will realize domestic food sovereignty. Thus, it is necessary to support large enough funds to implement it. However, the allocation of funds (APBN) for the Ministry of Agriculture annually is always at a very low position. Therefore, the purpose of this study is to analyze the budget allocation of the Ministry of Agriculture 2015-2017 on the priority scale of the Ministry's budget Agriculture in the year. This research is descriptive research with qualitative method. The results of this study indicate that from the budget allocation given to the Ministry of Agriculture during 2015-2017 and the achievements of the Ministry of Agriculture indicator in that year, many achievements of the strategic objectives that obtained the category successfully and very successful. Even if there is one achievement that has less successful category, that is production of soybean in 2016-2017. Thus, from the allocation of funds devoted to the Ministry of Agriculture can achieve its strategic objectives well. However, it remains a record for the Ministry of Agriculture to maximize its work in improving its strategic objectives next year, especially in soybean production.*

Keywords: *Budget Allocation, Food Sovereignty, Ministry of Agriculture,*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris karena memiliki hamparan lahan pertanian yang sangat luas dan sebagian besar penduduknya mempunyai mata pencaharian bercocok tanam. Menurut pusat data dan sistem informasi pertanian Sekretariat Jenderal Kementrian Pertanian pada tahun 2014 disebutkan bahwa luas lahan sekitar 39.475.694 Ha pada tahun 2009-2013. (Kementerian Pertanian, 2014) Namun realita yang terjadi, beras Vietnam mengalir deras masuk pasar hingga pelosok negeri. (Lidya, 2018) Daging sapi diimpor dari Brazil akan masuk dan menghiasi sudut – sudut pasar di Indonesia. (Deny, 2018) Bahkan tahu tempe yang katanya makanan rakyat ternyata berbahan impor. (Lidya, 2018)

Realita diatas belum mencerminkan dalam salah satu program pemerintah dalam hal pertanian yang masuk dalam rencana strategis Kementerian Pertanian tahun 2015 – 2019. Dalam program pemerintah tersebut disebutkan yaitu NAWA CITA atau agenda prioritas Kabinet Kerja mengarahkan pembangunan. Pertanian ke depan untuk mewujudkan kedaulatan pangan, agar Indonesia sebagai bangsa dapat mengatur dan memenuhi kebutuhan pangan rakyatnya secara berdaulat.

Kedaulatan pangan diterjemahkan dalam bentuk kemampuan bangsa dalam hal mencukupi kebutuhan pangan dari produksi dalam negeri, mengatur kebijakan pangan secara mandiri, dan melindungi dan menyejahterakan petani sebagai pelaku utama usaha pertanian pangan. (Kementerian Pertanian, 2015)

Melihat impian yang sangat besar dari pemerintah tersebut dan keinginan untuk memperkuat citra Indonesia sebagai negara agraris maka perlu dukungan dana yang cukup besar untuk melaksanakan hal tersebut. Dana tersebut tercemin dari alokasi Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) dari tahun ke tahun. Dimana alokasi anggaran pada Kementerian Pertanian selalu menduduki posisi terbawah.

Dalam alokasi anggaran per departemen selama 5 tahun terakhir sejak tahun 2010–2014, alokasi anggaran terbesar terdapat pada Departemen Ditjen Prasarana dan Sarana Pertanian (PSP). Ditjen PSP fokus pada pelaksanaan program pembangunan infrastruktur lahan dan air, penyediaan pembiayaan petani, penyediaan pupuk dan pestisida, serta dukungan alat dan mesin pertanian.

Hal ini sangat menarik untuk diteliti terkait alokasi anggaran yang dilakukan di dalam tubuh Kementerian Pertanian untuk mewujudkan target yang sangat tinggi dari pemerintah dalam mewujudkan kedaulatan pangan. Oleh karena itu, perlu dikaji lebih dalam lagi mengenai alokasi anggaran per departemen Kementerian Pertanian pada tahun–tahun selanjutnya yaitu pada tahun 2015–2017.

KAJIAN PUSTAKA

Kedaulatan Pangan

Kedaulatan Pangan adalah konsep pemenuhan pangan melalui produksi lokal.Kedaulatan pangan merupakan konsep pemenuhan hak atas pangan yang berkualitas gizi baik dan sesuai secara budaya, diproduksi dengan sistem pertanian yang berkelanjutan dan ramah

lingkungan. Artinya, kedaulatan pangan sangat menjunjung tinggi prinsip diversifikasi pangan sesuai dengan budaya lokal yang ada. Kedaulatan pangan juga merupakan pemenuhan hak manusia untuk menentukan sistem pertanian dan pangannya sendiri yang lebih menekankan pada pertanian berbasiskan keluarga yang berdasarkan pada prinsip solidaritas. (Serikat Petani Indonesia, 2015)

Kementerian Pertanian

Dalam melaksanakan tugasnya untuk terwujudnya ketahanan pangan, pemerintah dalam hal ini kementerian pertanian melaksanakan tugasnya dengan berdasarkan hukum yaitu UU No. 18 Tahun 2012 tentang pangan. PP No. 17 Tahun 2015 berisi tentang ketahanan pangan dan gizi. Dalam pelaksanaannya dibentuklah dewan ketahanan pangan dengan dasar hukum Perpres No. 83 Tahun 2006 tentang dewan ketahanan pangan. (Dewan Ketahanan Pangan)

Kabinet Kerja telah menetapkan visi yang harus diacu oleh Kementrian/Lembaga, yaitu Terwujudnya Indonesia yang Berdaulat, Mandiri dan Kerkepribadian Berlandaskan Gotong Royong". Dengan memperhatikan visi pemerintah tersebut dan mempertimbangkan masalah dan tantangan yang dihadapi dalam pembangunan pertanian, maka visi Kementerian Pertanian adalah: "Terwujudnya Sistem Pertanian-Bioindustri Berkelanjutan yang Menghasilkan Beragam Pangan Sehat dan Produk Bernilai Tambah Tinggi Berbasis Sumberdaya Lokal untuk Kedaulatan Pangan dan Kesejahteraan Petani". (Kementerian Pertanian, 2015)

Sasaran Strategis Kementerian Pertanian

Sasaran strategis merupakan indikator kinerja Kementerian Pertanian dalam pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Sasaran yang ingin dicapai dalam dalam periode 2015 - 2019 adalah:

a. Swasembada padi, jagung dan kedelai serta peningkatan produksi daging dan gula
b. Peningkatan diversifikasi pangan
c. Peningkatan komoditas bernilai tambah, berdaya saing dalam memenuhi pasar ekspor dan substitusi impor
d. Penyediaan bahan baku bioindustri dan bioenergi
e. Peningkatan pendapatan keluarga petani

f. Akuntabilitas kinerja aparatur pemerintah yang baik

Alokasi Aggaran Tahun 2015–2017

Alokasi Anggaran APBN Tahun 2015 menunjukkan bahwa Kementerian Pertahanan menempati urutan pertama untuk alokasi anggaran terbesar dari kementerian lainnya dengan nilai sebesar 95 Trilyun Rupiah atau sebesar 18.89%. Sedangkan Kementerian Pertanian menempati urutan terbawah dengan nilai 15,8 Trilyun Rupiah atau sebesar 3,14% dari total anggaran di 10 Kementerian. Pengesahan APBN Tahun 2015 ini masih dalam Periode Pemerintahan Presiden Dr. Susilo Bambang Yudhoyono.

Alokasi Anggaran APBN Tahun 2016 menunjukkan bahwa Kementerian Pertahanan turun satu peringkat dengan nilai anggaran sebesar 99,5 Trilyun Rupiah atau sebesar 16,41% dibawah Kementrian PUPR yang menempati urutan pertama untuk alokasi anggaran terbesar dari kementerian lainnya dengan nilai sebesar 104,1 Trilyun Rupiah atau sebesar 17,71%. Sedangkan Kementerian Pertanian tetap menempati urutan terbawah dengan nilai anggaran total 31,5 Trilyun Rupiah atau sebesar 5,20% dari total anggaran di 10 Kementerian namun terjadi kenaikan dari sisi anggaran sebesar 15,7 Trilyun Rupiah atau sebesar 99,36%. Peningkatan ini dilakukan pada masa pemerintahan baru Presiden Ir. Joko Widodo yang berkeinginan untuk mewujudkan program Nawacita Swasembada Pangan dengan meningkatkan kinerja disektor pertanian. (Glienmourinsie, 2015)

Alokasi Anggaran APBN Tahun 2017 menunjukkan bahwa Kementerian Pertahanan menempati urutan pertama kembali dengan nilai sebesar 108 Trilyun Rupiah atau sebesar 17,99%. Sedangkan Kementerian Pertanian tetap menempati urutan terbawah dengan nilai anggaran total 22,1 Trilyun Rupiah atau sebesar 3,68% dari total anggaran di 10 Kementerian namun terjadi penurunan dari sisi anggaran sebesar 9,4 Trilyun Rupiah atau sebesar 29,84%. (Kementerian Pertanian, 2017)

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kualitatif. Dalam penelitian ini, peneliti mendeskripsikan bagaimana alokasi anggaran per departemen di Kementerian Pertanian pada tahun

2015 – 2017 serta mendekripsikan bagaimana skala prioritas anggaran Kementerian Pertanian pada tahun 2015 – 2017.

Sumber Data

Sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yakni data yang tidak diusahakan sendiri pengumpulannya oleh penulis (melalui media perantara). Data ini telah disusun, dikembangkan dan diolah kemudian disajikan oleh pihak pengumpul data primer atau pihak lainnya. Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, dan situs internet yang terpercaya.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pemahaman terhadap realitas, yaitu berusaha memahami dan menjelaskan fakta dari alokasi anggaran Kementerian Pertanian yang diperoleh melalui dokumen-dokumen dan situs internet yang terkait oleh penelitian.
2. Pengukuran kesesuaian, yaitu mempertemukan antara skala priorotas anggaran Kementerian Pertanian dengan realitas atas alokasi anggaran tersebut.
3. Penganalisisan data, yaitu menganalisis data yang diperoleh dari data alokasi anggaran Kementerian Pertanian bersamaan skala prioritas anggaran pada Kementerian Pertanian dalam jangka tahun 2015 – 2017.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahun 2015, Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian (DITJEN PSP) memiliki anggaran terbesar dengan nilai Rp 14.392.200.941.000,- atau sebesar 43.98% dari total keseluruhan anggaran Kementerian Pertanian. Kemudian diikuti dengan Direktorat Jenderal Perkebunan (DITJEN BUN) dengan nilai Rp 4.497.268.026.000,- atau sebesar 13.74% dari total keseluruhan anggaran Kementerian Pertanian. Kemudian diikuti dengan Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan (DITJEN PKH) dengan nilai Rp 3.135.697.150.000,- atau sebesar 9.58% dari total keseluruhan anggaran Kementerian Pertanian.

Dalam hal penyerapan anggaran Sekretaris Jenderal (SETJEN) memiliki penyerapan anggaran terbesar dengan nilai Rp 1.305.655.250.100,- atau sebesar 96.18% dari nilai anggaran. Kemudian diikuti oleh Inspektorat Jenderal (ITJEN) memiliki penyerapan anggaran dengan nilai Rp 107.021.972.759,- atau sebesar 92.64% dari total anggaran. Sedangkan pemilik anggaran terbesar yaitu Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian (DITJEN PSP) masuk dalam urutan ke 8 dari total 12 Direktorat Kementerian Pertanian dengan nilai serapan anggaran sebesar Rp 12.965.464.239.350,- atau sebesar 90.09%.

Pada tahun 2015 Kementerian Pertanian menargetkan peningkatan produksi beras nasional dengan target 10 Juta ton yang telah dicanangkan oleh Pemerintah, dibutuhkan upaya-upaya tambahan dan salah satu faktor pendorong dalam upaya peningkatan produksi tersebut adalah dukungan dari aspek prasarana dan sarana pertanian. Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian (DITJEN PSP) mempunyai peranan penting dalam upaya ini. Sesuai dengan tujuan dan sasaran Tujuan strategis Ditjen PSP adalah "Melaksanakan penyediaan dan pengembangan Prasarana dan Sarana Pertanian yang meliputi aspek pengelolaan lahan, pengelolaan air irigasi, pembiayaan pertanian, pupuk dan pestisida, serta alat dan mesin pertanian" Sasaran pelaksanaan pembangunan dan program kerja Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian Tahun 2015 adalah penambahan Luas Pertanaman seluas 1.850.000 Ha.

Tabel 1. Capaian Indikator Kementerian Pertanian Tahun 2015

SASARAN STRATEGIS	INDIKATOR KINERJA	TARGET	REALISASI	%	KATEGORI
1. Swasembada padi, jagung dan kedelai serta peningkatan produksi daging dan gula.	1. Produksi Padi	73,40 Juta Ton GKG*	74,99 Juta Ton GKG**	102,17	Sangat Berhasil
	2. Produksi Jagung	21,35 Juta Ton Pipilan Kering*	19,83 Juta Ton Pipilan Kering**	97,64	Berhasil
	3. Produksi Kedelai	1,20 Juta Ton*	0,983 Juta Ton**	81,92	Berhasil
	4. Produksi Gula Tebu	2,97 Juta Ton	2,497 Juta Ton***	84,07	Berhasil

		Hablur			
	5. Produksi Daging Sapi dan Kerbau	0.44 Juta Ton Daging*	0.4445 Juta Ton Daging****	100,11	Sangat Berhasil
2. Peningkatan diversifikasi pangan.	1. Skor Pola Pangan Harapan (PPH)	84,1*	85,2*****	101,31	Sangat Berhasil
3. Peningkatan komoditas bernilai tambah, berdaya saing dalam memenuhi pasar ekspor dan substitusi impor	1. Pertumbuhan volume ekspor produk pertanian utama.	10%*	15,66%*****	156,6	Sangat Berhasil
	2. Pertumbuhan volume impor produk pertanian utama substitusi impor	-5%*	-7,93%*****	158,6	Sangat Berhasil
4. Peningkatan Pendapatan Keluarga Petani	1. PDB Pertanian Sempit/Jumlah TK Pertanian	Rp 8.3 Juta*	Rp 8,6 Juta*******	103,61	Sangat Berhasil

Sumber: PK dan hasil Pengukuran Kinerja

Keterangan:

* PK dan Hasil Pengukuran Kinerja Kementerian Pertanian, 2015

** Angka Ramalan (Aram) II BPS, 2015

*** Angka sementara Ditjen Perkebunan, 2015

**** Angka sementara Ditjen Peternakan dan Kesehatan Hewan, 2015

***** Hasil Susenas Badan Pusat Statistik (BPS) yang diolah Badan Ketahanan Pangan Kementerian Pertanian, 2015

****** Badan Pusat Statistik (BPS) yang diolah oleh Pusat data dan Informasi Kementerian Pertanian, 2015

******* Badan Pusat Statistik (BPS) yang diolah oleh Pusat data dan Informasi serta Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian Kementerian Pertanian, 2015

Pada tahun 2016, Badan Karantina Pertanian (BARANTAN) dapat mencapai realisasi sebesar 98,67%. Kemudian diikuti dengan Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian (DITJEN PSP) mencapai realisasi sebesar 97,96% dan Direktorat Jenderal Tanaman Pangan (DITJEN TP) mencapai realisasi sebesar 97,64%.

Badan Karantina Pertanian mempunyai tugas menyelenggarakan perkarantinaan pertanian dan pengawasan keamanan hayati. Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian mempunyai tugas menyelenggarakan perumusan dan pelaksanaan kebijakan penyediaan prasarana dan sarana di bidang pertanian. Sedangkan, Direktorat Jenderal Tanaman Pangan mempunyai tugas menyelenggarakan perumusan dan pelaksanaan kebijakan di bidang peningkatan produksi padi, jagung, kedelai, dan tanaman pangan lainnya.

Di tahun ini, Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian (DITJEN PSP) mendapatkan anggaran terbesar dalam memaksimalkan hasil pertanian pada tahun 2016 ini, yakni sebesar Rp 7.010.680.093.000. Anggaran terbesar kedua adalah Direktorat Jenderal Tanaman Pangan (DITJEN TP) sebesar Rp 4.843.039.809.000 dan yang ketiga adalah Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian (BALITBANG) sebesar Rp 1.852.040.791.000.

Untuk menghadapi isu strategis dan permasalahan yang dihadapi, Kementerian Pertanian telah melakukan berbagai upaya sebagai kegiatan terobosan. Selama tahun 2015-2016, berbagai kegiatan terobosan tersebut meliputi:

1) bantuan alat mesin pertanian sebanyak lebih dari 180 ribu unit (antara lain: traktor, rice transplanter, combine harvester),
2) rehab jaringan irigasi tersier seluas 3,05 juta ha,
3) pengembangan sumber-sumber air seperti embung, long storage, dan dam parit sebanyak 3.771 unit,
4) penggunaan benih unggul padi, jagung, kedelai, cabai, dan bawang merah pada areal seluas 7 juta ha,

5) perluasan luas tanam dan luas panen padi melalui peningkatan indeks pertanaman menjadi IP 1,73 (naik 2,95%),
6) perluasan luas tanam dan luas panen jagung melalui penanaman jagung di lahan sawit (terintegrasi) seluas 233 ribu ha (naik 100%),
7) pengembangan lahan rawa lebak seluas 367 ribu ha,
8) pelaksanaan sapi indukan wajib bunting (SIWAB) yang telah memperoleh 1,5 juta kelahiran anak sapi,
9) asuransi pertanian untuk areal padi seluas 674.650 ha,
10) pengembangan lumbung pangan di 5 provinsi,
11) pembangunan Toko Tani Indonesia (TTI) sebanyak 1.218 unit, dan
12) pengendalian impor, terutama komoditas padi, jagung, kedelai, cabai, bawang merah, dan daging sapi.

Dari kegiatan terobosan ini maka terlihat jelas bahwa dana terbesar diberikan pada DITJEN PSP karena banyak prasarana dan sarana pertanian yang perlu disediakan untuk menunjang adanya hasil pertanian yang maksimal. Program pembangunan prasarana dan sarana pertanian tahun 2016 didukung melalui program kegiatan strategis, antara lain:

1. Perluasan Sawah;
2. Pengembangan Jaringan Irigasi;
3. Penyaluran Pupuk Bersubsidi;
4. Bantuan Alat dan Mesin Pertanian (TR2, TR4, Pompa Air, *Rice Transplanter*);
5. Asuransi Usaha Tani (Asuransi Usaha Tani Padi/AUTP dan Asuransi Usaha Ternak Sapi/AUTS).

Tabel 2. Capaian Indikator Kementerian Pertanian Tahun 2016

SASARAN STRATEGIS	INDIKATOR KINERJA	TARGET	REALISASI	%	KATEGORI
1. Meningkatnya Produksi Padi, Jagung, Kedelai, Daging, dan Gula	1. Produksi Padi	76,22 Juta Ton	79,14 Juta Ton*	103,83	Sangat Berhasil
	2. Produksi Jagung	21,35 Juta Ton	23,16 Juta Ton*	108,48	Sangat Berhasil
	3. Produksi Kedelai	1,50 Juta Ton	0,885 Juta Ton**	59	Kurang Berhasil
	4. Produksi	2,80 Juta	2,22 Juta	79,29	Cukup

	Tebu	Ton Gkp	Ton***		Berhasil
	5. Produksi Daging Sapi dan Kerbau	589 Ribu Ton Karkas	561 Ribu Ton Karkas	95,25	Berhasil
2. Terjaminnya Distribusi Pangan	1. Rasio Produksi Padi Per Kapita di Luar Jawa	364	247	95,33	Berhasil
	2. Harga Gabah Kering Panen (GKP) di Tingkat Produsen	≥ HPP	> HPP	127,95	Sangat Berhasil
3. Meningkatnya Akses dan Pemanfaatan Pangan dan Gizi	1. Skor Pola Pangan Harapan	86,2	86	99,77	Berhasil
4. Meningkatnya Konsumsi Pangan Lokal	1. Rasio Konsumsi Pangan Lokal Non Beras	5,70 %	6,20 %	108,77	Sangat Berhasil
5. Stabilnya Produksi Cabai dan Bawang Merah	1. Variasi Produksi Bulanan Cabai Besar	≤ 15	14,85	101,01	Sangat Berhasil
	2. Variasi Produksi Bulanan Cabai Rawit	≤17	19,68	86,38	Berhasil
	3. Variasi Produksi Bulanan Bawang Merah	≤ 20	19,79	101,06	Sangat Berhasil
6. Berkembangnya Komoditas Bernilai Tambah dan	1. Produksi Mangga	2.340 Ribu Ton	2.180 Ribu Ton****	93,16	Berhasil
	2. Produksi Nanas	1.926 Ribu Ton	1.795 Ribu Ton****	93,20	Berhasil

Berdaya Saing	3. Produksi Manggis	147 Ribu Ton	225,7 Ribu Ton****	153,54	Sangat Berhasil
	4. Produksi Salak	1.080 Ribu Ton	986,5 Ribu Ton****	91,34	Berhasil
	5. Produksi Kentang	1.348 Ribu Ton	1.289 Ribu Ton****	95,62	Berhasil
	6. Produksi Karet	3.438 Ribu Ton	3.158 Ribu Ton**	91,86	Berhasil
	7. Produksi Kopi	738 Ribu Ton	639,3 Ribu Ton**	86,63	Berhasil
	8. Produksi Kakao	831 Biji Kering Ribu Ton	657 Biji Kering Ribu Ton**	79,06	Cukup Berhasil
	9. Produksi Kelapa	3.355 Ribu Ton	2.890 Ribu Ton**	86,14	Berhasil
	10. Produksi The	160 Ribu Ton	144 Ribu Ton**	90	Berhasil
	11. Produksi Daging Kambing dan Domba	117 Ribu Ton	114,9 Ribu Ton***	98,21	Berhasil
7. Tersedianya Bahan Baku Bioindustri dan Bioenergi	1. Produksi Kelapa Sawit	30.845 CPO Ribu Ton	32.524 CPO Ribu Ton**	105,44	Sangat Berhasil
8. Meningkatnya Kualitas Sumberdaya Insani Petani	1. Persentase Kelembagaan Petani yang Meningkat Kapasitasnya	22%	25,6%	116,36	Sangat Berhasil
9. Meningkatnya Pendapatan Keluarga Petani	1. PDB Pertanian Sempit/Jumlah TK Pertanian	26 Juta	26,5 Juta	101,92	Sangat Berhasil
10. Meningkatnya Kualitas Layanan Publik	1. Nilai IKM Kementerian Pertanian	81 IKM	82,72 IKM	102,12	Sangat Berhasil

Kementerian Pertanian					
11. Meningkatnya Tata Kelola dan Akuntabilitas Kinerja Kementerian Pertanian.	1. Nilai Reformasi Birokrasi	72 Poin	*****		

Sumber: PK dan hasil Pengukuran Kinerja

Keterangan:

Sangat Berhasil: capaian >100%

Berhasil: capaian 80%-100%

Cukup Berhasil: capaian 60%-80%

Kurang Berhasil: capaian <60%

* Pra Angka Ramalan (Aram) II BPS, 2016

** Angka sementara Ditjen Perkebunan, 2016

*** Angka sementara Ditjen Peternakan dan Kesehatan Hewan, 2016

**** Angka Prognosa Ditjen Hortikultura, 2016. Angka Prognosa merupakan Nerupakan angka realisasi produksi yang telah masuk berdasrkan laporan Rekapitulasi Provinsi Statistik Pertanian Hortikultura sd.bulan Oktober 2016 dan estimasi laporan yang belum masuk sd. Bulan Desember 2016

***** Nilai Reformasi Birokrasi Kementerian Pertanian sampai dengan akhir Januari 2017 belum diumumkan oleh Tim Evaluasi AKIP Kementerian PAN dan RB

Kementerian pertanian di tahun 2017 telah menetapkan arah pelaksanaan program dan kegiatan, maupun target yang ingin dicapai yaitu:

1) Meningkatnya produksi padi, jagung, kedelai, daging dan gula;
2) Terjaminnya distribusi pangan;
3) Meningkatnya akses pemanfaatan pangan dan gizi;
4) Meningkatnya konsusmsi pangan lokal;
5) Stabilnya produksi cabai dan bawang merah;
6) Berkemabangnya komoditas bernilai tambah dan berdaya saing;
7) Tersedianya bahan baku bioindustri dan bioenergi;

8) Meningkatnya kualitas sumberdaya insani petani;
9) Meningkatnya pendapatan keluarga petani;
10) Meningkatnya Kualitas Layanan Publik Kementerian Pertanian;
11) Meningkatnya akuntabilitas kinerja Kementerian Pertanian.

Tabel 3. Capaian Indikator Kementerian Pertanian Tahun 2017

SASARAN STRATEGIS	INDIKATOR KINERJA	TARGET	REALISASI	%	KATEGORI
1. Meningkatnya Produksi Padi, Jagung, Kedelai, Daging, dan Gula	1. Produksi Padi	78,13 Juta Ton	81,39 Juta Ton	104,17	Sangat Berhasil
	2. Produksi Jagung	25,20 Juta Ton	27,95 Juta Ton*	110,91	Sangat Berhasil
	3. Produksi Kedelai	1,20 Juta Ton	0,542 Juta Ton*	45,16	Kurang Berhasil
	4. Produksi Tebu	2,4 Juta Ton GKP	2,12 Juta Ton**	88,33	Berhasil
	5. Produksi Daging Sapi dan Kerbau	640 Ribu Ton Karkas	564,02 Ribu Ton Karkas***	88,19	Berhasil
2. Terjaminnya Distribusi Pangan	1. Rasio Produksi Padi per Kapita di Luar Jawa	337	59	106,53	Sangat Berhasil
	2. Harga Gabah Kering Panen (GKP) di Tingkat Produsen	≥ HPP	> HPP	120%	Sangat Berhasil
3. Meningkatnya Akses dan Pemanfaatan Pangan dan Gizi	1. Skor Pola Pangan Harapan	88,4%	88	99,50	Berhasil

4. Meningkatnya Konsumsi Pangan Lokal	1. Rasio Konsumsi Pangan Lokal Non Beras terhadap Beras	5,87%	7,48%	127	Sangat Berhasil
5. Stabilnya Produksi Cabai dan Bawang Merah	1. Variasi Produksi Bulanan Cabai Besar	≤ 15	12,64	118,67	Sangat Berhasil
	2. Variasi Produksi Bulanan Cabai Rawit	≤ 17	20,96	81,11	Berhasil
	3. Variasi Produksi Bulanan Bawang Merah	≤ 20	16,14	123,91	Sangat Berhasil
6. Berkembangnya Komoditas Bernilai Tambah dan Berdaya Saing	1. Produksi Mangga	2.399 Ribu Ton	1.869 Ribu Ton****	77,9	Cukup Berhasil
	2. Produksi Nanas	1.902 Ribu Ton	1.431 ribu ton****	75,2	Cukup Berhasil
	3. Produksi Manggis	120 Ribu Ton	168,5 Ribu Ton****	140,42	Sangat Berhasil
	4. Produksi Salak	1.152 Ribu Ton	739 Ribu Ton****	64,15	Cukup Berhasil
	5. Produksi Kentang	1.437 Ribu Ton	1.235 Ribu Ton****	85,9	Berhasil
	6. Produksi Karet	3.559 Ribu Ton Karet Kering	3.629 Ribu Ton Karet Kering**	101,97	Sangat Berhasil
	7. Produksi Kopi	637.539 Ton Kopi Berasan	668.683 Ton kopi berasan	104,88	Sangat Berhasil

			**		
	8. Produksi Kakao	688.345 Ton Biji Kering	659.776 Ton Biji Kering **	95,85	Berhasil
	9. Produksi Kelapa	2.673 Ribu Ton	2.870,74 ribu Ton**	107,39	Sangat Berhasil
	10. Produksi Teh	146.168 Ribu Ton	139.362 Ton**	95,34	Berhasil
	11. Produksi Daging Kambing dan Domba	120 Ribu Ton	124,84 Ribu Ton***	104,47	Berhasil
7. Tersedianya Bahan Baku Bioindustri dan Bioenergi	1. Produksi Kelapa Sawit	40.936.330 Ton CPO	37.812.627 Ton CPO **	92,37	Berhasil
8.Meningkatnya Kualitas Sumberdaya Insani Petani	1. Persentase Kelembagaan Petani yang Meningkat Kapasitasnya	25%	25,54%	102,14	Sangat Berhasil
9.Meningkatnya Pendapatan Keluarga Petani	1. PDB Pertanian Sempit/Jumlah TK Pertanian	Rp. 27,0 Juta	Rp 27,59 Juta	102,85	Sangat Berhasil
10. Meningkatnya Kualitas Layanan Publik Kementerian Pertanian	1. Nilai IKM Kementerian Pertanian	82 IKM	83,1	101,34	Sangat Berhasil
11. Meningkatnya Tata Kelola dan Akuntabilitas Kinerja Kementerian	1. Nilai Reformasi Birokrasi	74 Poin	-	-	-

Pertanian					

Sumber: PK dan hasil Pengukuran Kinerja

KESIMPULAN

Kemampuan bangsa dalam hal mencukupi kebutuhan pangan dari produksi dalam negeri, mengatur kebijakan pangan secara mandiri, dan melindungi dan menyejahterakan petani sebagai pelaku utama usaha pertanian pangan akan mewujudkan kedaulatan pangan dalam negeri. Untuk memperkuat citra Indonesia sebagai negara agraris dan mewujudkan kedaulatan pangan tersebut, maka perlu dukungan dana yang cukup besar untuk melaksanakannya.

Dari alokasi anggaran yang diberikan pada Kementerian Pertanian selama tahun 2015-2017 dan capaian indikator Kementerian Pertanian pada tahun tersebut, banyak capaian dari sasaran strategis yang memperoleh kategori berhasil dan sangat berhasil. Sekalipun ada satu capaian yang memperoleh kategori kurang berhasil, yaitu produksi kedelai pada tahun 2016-2017.

Dengan demikian, dari alokasi dana yang diperuntukkan kepada Kementerian Pertanian dapat mencapai sasaran strategisnya dengan baik. Namun, tetap menjadi catatan bagi Kementerian Pertanian untuk memaksimalkan kerjanya dalam meningkatkan capaian sasaran strategisnya pada tahun berikutnya, terkhusus pada produksi kedelai.

DAFTAR PUSTAKA

Biro Perencanaan Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian, *Laporan Tahunan Kementerian Pertanian Tahun 2014*.

Deny, Septian. *Daging Sapi Asal Brasil Masuk RI April 2018*. (Online). (http://bisnis.liputan6.com/read/3398071/daging-sapi-asal-brasil-masuk-ri-april-2018. Diakses 26 Maret 2018), 2018.

Dewan Ketahanan Pangan. (Online), (**Error! Hyperlink reference not valid.**. Diakses 01 Maret 2018).

Glienmourinsie, Disfiyant. *Anggaran Pertanian 2016 Ditarget Naik 200%*. (Online). (https://ekbis.sindonews.com/read/1008360/34/anggaran-pertanian-2016-ditarget-naik-200-1433319081. Diakses 27 Maret, 22.13 WIB), 2015.

Kementerian Pertanian. 2015. *Rencana Strategis Kementerian Pertanian Tahun 2015 – 2019.* Jakarta.

Kementerian Pertanian. 2017. *Informasi APBN 2017 Kementerian Pertanian*.

Serikat Petani Indonesia. *Kedaulatan Pangan: Konsepsi Serikat Petani Indonesia (SPI) Tentang Kedaulatan Pangan*. (Online). (http://www.spi.or.id/isu-utama/kedaulatan-pangan/. Diakses 27 Maret 2018), 2015.

Yuniartha, Lidya. *Akindo Perkirakan Impor Kedelai Tahun Ini Meningkat 5%*. (Online) (https://industri.kontan.co.id/news/akindo-perkirakan-impor-kedelai-tahun-ini-meningkat-5. Diakses 26 Maret 2018), 2018.

Yuniartha, Lidya. *Tiba di Tanah Air, 57.000 Ton Beras Impor Mulai Masuk Gudang Bulok*. (Online). (http://www.tribunnews.com/bisnis/2018/02/14/tiba-di-tanah-air-57000-ton-beras-impor-mulai-masuk-gudang-bulog. Diakses 26 Maret 2018), 2018.

REFORMASI ADMINISTRASI MELALUI STRATEGI REDISTRIBUSI PEGAWAI DALAM JABATAN FUNGSIONAL TENAGA KESEHATAN DAN GURU DI KABUPATEN SUMEDANG

Wisber Wiryanto
Lembaga Administrasi Negara
Jalan Veteran 10, Jakarta 10110, Indonesia
Email: wisberwiryanto@yahoo.com

Abstract: *Administrative reform was undertaken to address the problem of Indonesia's national development burden, caused by the uneven distribution of Civil Servants (PNS). They accumulate in the West; while in the Central or Eastern regions there is a shortage. Therefore, conducted research in Sumedang regency in the second half of 2018, with the formulation of the problem how the distribution of civil servants in the functional position of health personnel and teachers in Sumedang regency? The purpose of the study was to formulate the redistribution strategy in the regions. The study used qualitative descriptive method. Data collection is done through literature study. The result of data analysis shows the distribution of civil servant in general the excess of employees, but in the functional position of health personnel and teachers in the study area is categorized less. Therefore, the region needs to undertake a civil servant redistribution strategy as an area of excessive civil servants and develop civil servant planning with a negative growth approach.*

Keywords: *administrative reform, civil service distribution, redistribution strategy.*

PENDAHULUAN

Reformasi administrasi dilakukan untuk mengatasi masalah beban pembangunan nasional Indonesia, yang disebabkan distribusi Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang tidak merata. Mereka menumpuk di satu pulau atau terkonsentrasi di wilayah Barat Indonesia; sedangkan di pulau lainnya atau di wilayah Tengah atau Timur Indonesia terjadi kekurangan jumlah PNS. Oleh karena itu pemerintah perlu melakukan reformasi administrasi melalui strategi redistribusi PNS untuk memindahkan PNS yang jumlahnya lebih ke daerah yang kurang.

Permasalahan penyebaran PNS yang tidak merata ditandai dengan tingginya belanja pegawai dan ketimpangan distribusi pegawai. Pertama, tingginya anggaran belanja pegawai. Pertumbuhan belanja pegawai di Indonesia terus semakin meningkat dari tahun ke tahun. Belanja pegawai tersebut diperlukan untuk membiayai pegawai. Dalam hal ini ada ketimpangan antara belanja pegawai dengan belanja publik

dimana pelanja pegawai lebih banyak dari belanja publik. Ketimpangan ini terjadi di banyak daerah. Ada sebanyak 58 daerah kabupaten/kota yang belanja pegawainya di atas 60 persen (Kemen-PANRB, 2016). Hal ini menunjukkan adanya ketimpangan rasio antara belanja pegawai dengan belanja publik. Kedua, ketimpangan distribusi pegawai menimbulkan dampak belum optimalnya kinerja PNS. Prosentase PNS saat ini 78,96 persen berada di daerah, sedangkan sisanya 21,04 persen berada di pusat (Mohammad, 2016).

Untuk mengatasi permasalahan ketimpangan belanja pegawai dan distribusi pegawai di daerah, maka perlu dilakukan upaya pemecahan masalah. Upaya pemecahan masalah dilakukan dengan melakukan penataan melalui strategi redistribusi pegawai dalam rangka pencapaian tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Thoha (2014: 291) menyatakan kelebihan pegawai di daerah disebabkan oleh tidak diterapkannya prinsip-prinsip *rightsizing,* maka hendaknya segera dilakukan distribusi pegawai ke tempat-tempat yang masih membutuhkan, sementara itu tidak ada lagi kebijakan penerimaan pegawai.

Strategi redistribusi PNS penting dilakukan, dengan alasan bahwa PNS merupakan unsur yang utama dalam pencapai tujuan organisasi, di samping elemen lainnya seperti keuangan, metode, dan mesin. PNS memiliki kemampuan, akal pikiran serta perasaan yang tidak dimiliki elemen lainnya, dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Strategi redistribusi pegawai berhubungan dengan jumlah, komposisi dan distribusi pegawai yang ada pada setiap instansi pemerintah (Sedarmayanti, 2009: 95).

Sehubungan dengan hal tersebut dipandang perlu melakukan kajian strategi redistribusi PNS dalam jabatan fungsional tenaga kesehatan dan guru di kabupaten Sumedang. Ruang lingkup kajian dibatasi pada distribusi PNS dalam jabatan fungsional tenaga kesehatan dan guru yang bertugas memberikan pelayanan dasar kesehatan dan pendidikan di daerah. Daerah kajian yang dipilih adalah salah satu daerah kabupaten yang anggaran belanja pegawainya di atas 60 persen, yaitu daerah kabupaten Sumedang.

Kajian dilakukan dengan rumusan masalah, sebagai berikut: (1) Bagaimana distribusi PNS dalam jabatan fungsional tenaga kesehatan dan guru di daerah? dan (2) Bagaimana strategi redistribusi PNS dalam jabatan fungsional tenaga kesehatan dan guru di daerah? Kajian dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui distribusi PNS dalam jabatan fungsional tenaga kesehatan dan guru di daerah sehingga dapat dirumuskan strategi redistribusi PNS dalam jabatan fungsional tenaga

kesehatan dan guru, sesuai dengan kondisi lingkungan lokasi penelitian daerah kabupaten Sumedang.

KAJIAN PUSTAKA

Permasalahan di sektor SDM aparatur saat ini, antara lain: (1) ketimpangan rasio antara belanja pegawai dengan belanja publik, jumlah pegawai dengan jumlah penduduk serta jumlah pegawai dengan luas wilayah. (2) ketimpangan antara kualitas (kompetensi) PNS dengan kebutuhan jabatan dalam organisasi atau karakteristik daerah; distribusi pegawai antar daerah yang tidak proporsional terutama yang berkualitas; dan (3) kurang idealnya komposisi pegawai antara tenaga teknis dengan tenaga administrasi (TU), antara jabatan struktural dengan jabatan fungsional tertentu dan umum, serta antar jenjang pendidikan (Kemen-PANRB, 2013 dalam Hayati, 2014).

Berdasarkan UU Nomor 5 Tahun 2014 tentang Aparatur Sipil Negara (ASN), ditegaskan bahwa setiap instansi pemerintah wajib menyusun kebutuhan jumlah dan jenis jabatan PNS berdasarkan analisis jabatan dan analisis beban kerja (Pasal 56). Selanjutnya, dalam PP Nomor 11 Tahun 2017 tentang Manajemen PNS, ditegaskan bahwa manajemen pengembangan karier PNS, dilakukan melalui mutasi dan/atau promosi (Pasal 177). Oleh karena itu, strategi redistribusi PNS perlu mempertimbangkan kebutuhan jumlah dan jenis jabatan PNS berdasarkan analisis jabatan dan analisis beban kerja; dan dilakukan melalui mutasi pegawai dan/atau promosi.

Sektor SDM aparatur di Indonesia menghadapi permasalahan antara lain peningkatan belanja pegawai yang semakin membengkak. Peningkatan Belanja Pegawai: Pertumbuhan belanja pegawai di Indonesia terus semakin meningkat dari Rp 351,08 triliun tahun 2010, menjadi Rp 732,90 triliun tahun 2016. Belanja pegawai tersebut untuk membiayai ASN dengan prosentase saat ini 78,96 persen berada di daerah, sedangkan sisanya 21,04 persen berada di pusat (Mohammad, 2016).

Ketimpangan Belanja Pegawai

Ketimpangan yang terjadi adalah belanja pegawai lebih banyak dari belanja publik, permasalahan ini terjadi di sejumlah daerah. Ada sebanyak 58 daerah yang belanja pegawainya di atas 60 persen (tabel 1).

Ketimpangan belanja pegawai disebabkan anggaran belanja pegawai lebih besar dari anggaran belanja publik. Kabupaten Sumedang termasuk salah satu daerah kabupaten yang mengalami ketimpangan belanja pegawai tahun 2016 mencapai di atas 60 persen. Sebelumnya, kabupaten Sumedang juga telah mengalami ketimpangan belanja pegawai tahun 2014 dan 2015.

Tabel 1. Daerah Kabupaten/Kota dengan Belanja Pegawai di atas 60 persen

Kabupaten					**Kota**
1. Bireun	11. Solok	21. Majalengka	31. Ponorogo	41. Gianyar	49. Pematang S.
2. Karo	12. P. Pariaman	22. Pemalang	32. Pacitan	42. Bangli	50. Bukittinggi
3. Langkat	13. Tanah Datar	23. Purworejo	33. Minahasa	43. Tabanan	51. Bengkulu
4. Dairi	14. Bengkulu Slt.	24. Kebumen	34. Bitung	44. Lombok Tgh.	52. Tasikmalaya
5. Tapanuli Utara	15. Lampung Tgh.	25. Klaten	35. Poso	45. Bima	53. Surakarta
6. Asahan	16. Lampung Utr.	26. Sragen	36. Palu	46. Dompu	54. Palopo
7. Serdang Bdgai.	17. Sumedang	27. Sukoharjo	37.Wajo	47. Maluku Tgh.	55. Kendari
8. P. Sidempuan	18. Tasikmalaya	28. Karanganyar	38. Takalar	48. Polewali M.	56. Bima
9. Agam	19. Ciamis	29. Wonogiri	39. Soppeng		57. Kupang
10. LImapuluh K.	20. Kuningan	30. Ngawi	40. Buton Tgh.		58. Ambon

Sumber: Kemen-PANRB (2016).

Berdasarkan data belanja pegawai kabupaten Sumedang tahun 2014 dan 2015 (tabel 2), diketahui adanya ketimpangan anggaran belanja pegawai sebagai berikut: (1) Jumlah total realisasi pengeluaran pemerintah kabupaten Sumedang tahun 2014 (dalam ribuan rupiah) sebesar Rp. 2.210.693.614. Dengan pengeluaran belanja pegawai (belanja

tidak langsung) sebesar Rp 1.109.401.965; dan belanja pegawai (belanja langsung) sebesar Rp 164.766.217 maka proporsi belanja pegawai mencapai 58 persen; dan (2) Proporsi belanja pegawai pemerintah kabupaten Sumedang naik tahun 2015 (dalam ribuan rupiah) menjadi sebesar 2.240.675.792. Dengan pengeluaran belanja pegawai sebesar Rp 1.373.445.960 maka proporsi belanja pegawai mencapai 61 persen. Dengan demikian, kabupaten Sumedang mengalami ketimpangan belanja pegawai karena belanja pegawai lebih besar dari belanja publik, yaitu di atas 60 persen. Jadi, kabupaten Sumedang termasuk daerah yang belanja pegawainya di atas 60 persen (lihat tabel 1).

Tabel 2: Realisasi Pengeluaran Pemerintah Kabupaten Sumedang,
menurut jenis pengeluaran (ribuan rupiah) Belanja Pegawai Tahun 2014-2015

Anggaran Belanja	2014	2015 *)
A. Belanja tidak langsung	1.188.465.901	1.417.720.831
Belanja pegawai	1.109.401.965	1.293.199.671
B. Belanja langsung	861.884.011	818.904.961
Belanja pegawai	164.766.217	80.246.289
Total Anggaran Belanja	2.210.693.614	2.240.675.792

Sumber: Diringkas dari Statistik Keuangan Pemberintah Kabupaten/ Kota 2014-2015 Buku 1: Sumatera, Jawa, BPS, 2016.
*) APBD Kabupaten.

Ketimpangan belanja pegawai mempunyai hubungan dengan ketimpangan distribusi pegawai di daerah berupa kelebihan jumlah pegawai daerah. Dengan kata lain, adanya ketimpangan belanja pegawai berupa kelebihan belanja pegawai pada suatu daerah mengindikasikan adanya ketimpangan distribusi pegawai berupa kelebihan pegawai.

Ketimpangan Distribusi Pegawai

Prosentase ASN saat ini 78,96 persen berada di daerah, sedangkan sisanya 21,04 persen berada di pusat (Mohammad, 2016). Untuk mengatasi pertumbuhan belanja pegawai yang semakin meningkat, dan distribusi pegawai yang timpang, maka perlu diatasi dengan melakukan penataan pegawai melalui strategi redistribusi pegawai di daerah yang memiliki pegawai berlebih.

Penataan PNS adalah suatu proses yang sistematis dan berkelanjutan untuk memperoleh kuantitas, kualitas, komposisi dan distribusi pegawai yang tepat sesuai dengan kebutuhan organisasi, sehingga dapat mewujudkan visi dan misi organisasi menjadi kinerja nyata. Penataan PNS dilaksanakan dengan cara menghitung kebutuhan pegawai berdasarkan peraturan perundang-undangan; menganalisis kesenjangan antara profil PNS dengan syarat jabatan; dan menentukan kategori jumlah pegawai pada suatu instansi (K/L/D) dengan cara membandingkan antara hasil penghitungan kebutuhan pegawai setiap jabatan dengan jumlah pegawai yang ada, untuk mengetahui jumlah pegawai instansi yang bersangkutan masuk kedalam kategori kurang, sesuai, atau lebih. Kemudian melakukan langkah tindak lanjut berdasarkan kategori jumlah pegawai yang diperoleh (Perka BKN No. 37/ 2011). Jadi, penataan pegawai terkait dengan perhitungan jumlah kebutuhan pegawai, penentuan kategori jumlah pegawai yang ada (kurang, sesuai, atau lebih), dan tindaklanjut terhadap hasil penentuan kategori jumlah pegawai.

METODE

Kajian dilakukan menggunakan metode deskriptif. Pengumpulan data sekunder melalui studi pustakan. Data yang dikumpulkan berupa distribusi pegawai kabupaten Sumedang. Distribusi pegawai dibatasi pada jabatan fungsional tenaga kesehatan dan guru yang merupakan ujung tombak dalam memberikan pelayanan dasar di bidang kesehatan dan pendidikan. Selanjutnya, dilakukan analisis data menggunakan metode analisis belanja pegawai, dan analisis kategori jumlah pegawai, serta saran tindak lanjut sesuai kategori yang diperoleh.

Analisis perhitungan kebutuhan pegawai dilakukan berdasarkan Peraturan Menpan dan RB No. 26/2011 tentang Pedoman Perhitungan Jumlah Kebutuhan PNS untuk Daerah; dan Peraturan Kepala BKN No. 19/2011 tentang Pedoman Umum Penyusunan Kebutuhan PNS. Metode analisis yang digunakan terdiri dari 3 (tiga) tahapan, meliputi: (1) menghitung kebutuhan pegawai berdasarkan peraturan perundang-

undangan dan melakukan analisis beban kerja; (2) penentuan kategori jumlah pegawai yang ada dengan cara membandingkan hasil penghitungan kebutuhan pegawai dengan jumlah pegawai yang ada untuk mengetahui kategori jumlah pegawai kurang (K), sesuai (S) atau lebih (L); dan (3) tindaklanjut terhadap hasil penentuan kategori jumlah pegawai, dengan menerapkan cara (metode/ strategi) terhadap instansi menurut hasil pengukuran jumlah pegawainya dikategorikan kurang, sesuai atau lebih.

Di samping itu, analisis Markov (Alwi, 2001 dalam Meldona, 2009: 109) dapat digunakan. Analisis ini menggunakan teknik matematis dengan matrik yang menunjukkan kemungkinan terjadinya perpindahan pegawai dari satu jabatan ke jabatan lainnya. Analisa ini digunakan untuk melihat distribusi pegawai pada masing-masing jabatan, dan darimana sumber kebutuhan pegawai untuk suatu jabatan tertentu dapat dipenuhi.

Hasil analisis yang diperoleh digunakan untuk menentukan strategi redistribusi PNS untuk mengatasi kendala distribusi PNS di daerah kajian. Apabila daerah kajian tersebut masuk dalam kategori daerah yang jumlah pegawainya lebih, maka perlu melakukan strategi redistribusi *minus growth* karena kelebihan pegawai. Kajian dilakukan dengan memilih salah satu daerah kabupaten/kota yang termasuk kelompok daerah yang belanja pegawainya di atas 60% (lihat tabel 1). Waktu pelaksanaan kajian, semester kedua tahun 2018.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Distribusi Pegawai Kabupaten Sumedang

Jumlah PNS/CPNS di kabupaten Sumedang 13.187 orang tahun 2011; kemudian menurun menjadi 12.727 orang tahun 2012; dan menurun kembali menjadi 12.280 orang tahun 2013 (BPS Sumedang, 2014); naik menjadi 12.793 orang tahun 2014 (BPS Sumedang, 2015); dan jumlah PNS (tanpa menyebutkan termasuk CPNS) 11.443 tahun 2016 (BKN Jabar dalam BPS Jabar, 2017).

Tabel 3: Jumlah PNS Daerah Kabupaten Sumedang menurut Tingkat Pendidikan Tahun 2016

Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)

SD	64	0,56
SLTP	298	2,60
SLTA	2.078	18,16
Diploma I , II dan III	3.872	33,84
Strata 1/Diploma IV	4.750	41,51
Strata 2	377	3,29
Strata 3	4	0,04
Total	11.443	100,00

Sumber: Data diolah dari BKN Wilayah III Jawa Barat (2017), Provinsi Jawa Barat Dalam Angka Tahun 2017.

Jumlah PNS Daerah Kabupaten Sumedang menurut tingkat pendidikan disajikan dalam tabel 3. Proporsi ini menunjukkan dominasi jumlah PNS yang berpendidikan strata 1 ke atas mencapai 45 persen dari total pegawai. Artinya tersedia cukup banyak pegawai untuk melaksanakan tugas yang membutuhkan keahlian. Sedangkan, jumlah PNS yang berpendidikan Diploma I, II dan III mencapai 34 persen. Mereka dapat diberikan tugas teknis.

Selanjutnya, jumlah PNS Daerah kabupaten Sumedang berdasarkan golongan kepangkatan (tabel 4) didominasi oleh golongan III dan golongan IV masing-masing mencapai tidak kurang dari 40%. Sehingga golongan III dan IV mencapai tidak kurang dari 80% dari total pegawai.

Tabel 4: Jumlah PNS Daerah Kabupaten Sumedang menurut Golongan Kepangkatan Tahun 2016

Golongan Kepangkatan	**Jumlah**	**Persentase (%)**
Golongan I	131	1,14
Golongan II	1.501	13,12
Golongan III	4.931	43,09
Golongan IV	4.880	42,65
Total	11.443	100,00

Sumber: Data diolah dari BKN Wilayah III Jawa Barat (2017), Provinsi Jawa Barat Dalam Angka Tahun 2017, Bandung.

Tabel 5: Jumlah PNS/CPNS menurut Dinas/Instansi Pemerintah di Kabupaten Sumedang Tahun 2013

Dinas/Instansi Pemerintah	Total
1. Dinas (14 Dinas)	10.619
2. Badan (8 Kantor)	695
3. Inspektorat	46
4. Kantor (2 Kantor)	28
5. Satpol PP	30
6. Sekretariat Daerah	241
7. Sekretariat DPRD	45
8. Sekretariat Korpri	3
9. RSUD	533
10. Akademi Perawatan	40
Total	12.280

Sumber: Data diolah dari BKD (2014), Kabupaten Sumedang Dalam Angka Tahun 2014.

Jumlah PNS/CPNS menurut dinas/instansi pemerintah di kabupaten Sumedang, disajikan dalam tabel 5. Dari data tersebut diketahui bahwa jumlah PNS paling banyak ditempatkan pada kantor Dinas, Badan dan Kecamatan, yang merupakan ujung tombak pelayanan di daerah kabupaten Sumedang.

Jumlah PNS yang paling banyak pada Dinas Pendidikan Kabupaten Sumedang mencapai 8.498 orang (69% dari total PNS), menduduki peringkat 1. Mereka kebanyakan memangku jabatan fungsional tenaga pendidikan yaitu berprofesi sebagai guru; sedangkan jumlah PNS terbanyak kedua pada Dinas Kesehatan mencapai 923 orang (7,5% dari total PNS), menduduki peringkat 2. Mereka kebanyakan memangku jabatan fungsional tenaga kesehatan baik yang berprofesi sebagai tenaga medis maupun tenaga non-medis.

Kelebihan jumlah pemangku jabatan fungsional guru dan tenaga kesehatan pada Dinas Pendidikan dan Dinas Kesehatan harus disesuaikan dengan kemampuan keuangan daerah agar belanja pegawai tidak melebihi belanja publik. Oleh karena itu, perlu dilakukan strategi redistribusi PNS pada Dinas Pendidikan dan Dinas Kesehatan. Gambaran umum dari jumlah PNS di kabupaten Sumedang yang telah diuraikan

menjelaskan jumlah PNS dengan analisis yang dibatasi pada data sekunder. Selanjutnya, secara khusus disajikan jumlah PNS dalam jabatan fungsional tenaga kesehatan dan guru yang dibatasi pada data sekunder.

Diakui dengan pembatasan pada data sekunder tersebut maka kajian mengandung kelemahan, seharusnya perlu dilengkapi dengan penelitian lapangan untuk mengumpulkan data primer melalui hasil wawancara di daerah kajian, untuk mengetahui mengapa terjadi ketimpangan belanja pegawai dan ketimpangan distribusi pegawai.

Distribusi Pegawai di Bidang Pelayanan Kesehatan

Jumlah PNS terbanyak kedua pada Dinas Kesehatan mencapai 923 orang (7,5% dari total PNS), menempati uduki peringkat 2. Distribusi pegawai di bidang pelayanan kesehatan (tabel 6), menyajikan jumlah tenaga kesehatan disajikan berdasarkan kelompok tenaga medis, tenaga keperawatan, tenaga kebidanan, tenaga farmasi dan tenaga kesehatan lainnya. Namun, tidak dibedakan berdasarkan kelompok tenaga kesehatan PNS, honorer dan swasta.Jadi, tidak diketahui berapa jumlah tenaga kesehatan yang PNS.

Tabel 6: Jumlah Tenaga Kesehatan Kabupaten Sumedang Tahun 2016

Uraian	Jumlah
Tenaga Medis	226
Tenaga Keperawatan	720
Tenaga Kebidanan	479
Tenaga Farmasi	81
Tenaga kesehatan lainnya	143

Sumber: Data diolah dari Provinsi Jawa Barat Dalam Angka 2017.

Jumlah tenaga medis yang tersedia dapat meliputi jumlah dokter umum, dokter gigi dan bidan (tabel 7). Data yang diperoleh adalah pergerakan jumlah mereka dari tahun 2010-2014. Yang menjadi perhatian adalah jumlah dokter umum, dokter gigi dan bidan menurun pada tahun 2014 dibandingkan tahun 2010.

Tabel 7: Jumlah Tenaga Medis Daerah Kab. Sumedang Tahun 2010-2014

Uraian	2010	2011	2012	2013	2014
Dokter Umum	87	70	41	27	30
Dokter Gigi	23	21	19	36	12
Bidan	407	421	113	481	360

Sumber: Data diolah dari Dinas Kesehatan Kabupaten Sumedang (2014), dalam Statistik Daerah Kabupaten Sumedang Tahun 2015.

Sehubungan dengan distribusi pegawai di bidan pelayanan kesehatan tersebut, maka untuk mengatasi masalah distribusi pegawai dalam jabatan fungsional tenaga kesehatan tersebut, maka ditawarkan strategi redistribusi pegawai dalam jabatan fungsional guru, berdasarkan Peraturan Menpan dan RB No. 26/2011; dan Peraturan Kepala BKN No.19/2011. Berdasarkan peraturan tersebut, perlu dilakukan perhitungan jumlah kebutuhan tenaga kesehatan pada Puskesmas dan RSUD yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah, sehingga diketahui apakah tenaga kesehatan yang tersedia dikategorikan kurang, sesuai atau lebih.

Tabel 8: Perkembangan Jumlah Fasilitas Kesehatan Kab. Sumedang Tahun 2011-2014

Uraian	2011	2012	2013
Rumah Sakit	2	2	2
Puskesmas DTP	9	9	9
Puskesmas Non DTP	26	26	26
Puskesmas Pembantu	69	69	73
Klinik	-	-	-

Sumber: Data diolah dari Dinas Kesehatan Kabupaten Sumedang (2014), dalam Statistik Daerah Kabupaten Sumedang Tahun 2015.

Contoh perhitungan tersebut, sebagai berikut: (1) RSUD Tipe C: jumlah pegawai yang dibutuhkan sebanyak 207 orang meliputi tenaga kesehatan 120 orang dan tenaga non kesehatan 87 orang. (2) Puskesmas:

jumlah pegawai yang dibutuhkan sebanyak 37 orang meliputi tenaga kesehatan 28 orang dan tenaga non kesehatan sebanyak 9 orang.

Tabel 9: Jumlah Fasilitas Kesehatan Kab. Sumedang 2016

Uraian	Jumlah
Rumah Sakit	2
Rumah Bersalin	-
Puskesmas	32
Posyandu	1.636
Klinik/Balai Kesehatan	78
Polindes	52

Sumber: Dinas Kesehatan (2017), dalam Provinsi Jawa Barat Dalam Angka Tahun 2017.

Selain itu, ketersediaan fasilitas kesehatan merupakan faktor penting untuk meningkatkan derajat kesehatan masyarakat. Perkembangan jumlah fasilitas kesehatan kabupaten Sumedang 2011-2014 (tabel 8) menunjukkan bahwa rumah sakit yang tersedia saat ini terdiri dari 2 unit Rumah Sakit yaitu RSUD Kabupaten Sumedang dan RSU Pakuwon. Di samping itu, jumlah puskesmas yang memiliki tempat perawatan telah tersedia 6 unit sedangkan puskesmas yang tidak memiliki tempat perawatan 26 unit. Fasilitas tersebut sudah tersedia di setiap kecamatan yang sangat berguna untuk pelayanan dasar kesehatan masyarakat Sumedang. Selain itu, untuk menjangkau beberapa lokasi masyarakat yang memiliki kendala akses ke tempat fasilitas kesehatan tersebut pemerintah juga sudah membangun Puskesmas Pembantu yang jumlahnya 74, tahun 2014 (BPS Kabupaten Sumedang, 2015).

Selanjutnya, data mengenai jumlah fasilitas kesehatan Kabupaten Sumedang tahun 2016 (tabel10) menunjukkan keberadaan sejumlah fasilitas kesehatan daerah, akan tetapi tidak ada fasilitas kesehatan berupa pelayanan rumah bersalin yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah setempat.

Distribusi Pegawai di Bidang Pelayanan Pendidikan

Jumlah PNS yang paling banyak pada Dinas Pendidikan Kabupaten Sumedang mencapai 8.498 orang (69% dari total PNS), menempati peringkat pertama. Distribusi pegawai di bidang pelayanan

pendidikan dapat dilihat pada tabel 10 yang menyajikan jumlah sekolah, murid, guru dan rasio murid guru di kabupaten Sumedang. Distribusi guru disajikan berdasarkan kelompok guru yang mengajar pada jenjang pendidikan SD, SLTP dan SLTA. Namun, tidak dibedakan berdasarkan kelompok guru PNS, guru honorer dan swasta. Jadi, tidak diketahui berapa jumlah guru PNS.

Tabel 10: Jumlah Sekolah, Murid, Guru dan Rasio Murid-Guru di Kabupaten Sumedang Tahun 2014

Jenjang Pendidikan	Sekolah	Murid	Guru	Rasio Murid-Guru
1. SLTA				
- SMA Negeri	15	10.273	715	14,37
- SMA Swasta	11	1.148	250	4,59
- SMK Negeri	7	5.197	550	9,45
- SMK Swasta	67	15.359	2.214	6,94
- MA Negeri/ Swasta	19	3.006	287	10,47
2. SLTP				
- SMP Negeri	71	35.064	2.080	16,84
- SMP Swasta	26	6.312	482	13,95
- MTs Negeri/Swasta	66	12.021	1.163	10,34
3. SD/Sederajat				
- SD Negeri/Swasta	609	108.677	6.927	15,69
- MI Negeri/Swasta	58	8.509	618	13,77

Sumber: Dinas Dikbud Kab. Sumedang (2014); Kemenag Kab.Sumedang (2014), dalam Kab. Sumedang Dalam Angka Tahun 2015.

Untuk mengatasi distribusi pegawai dalam jabatan fungsional guru sebagaimana telah diuraikan, maka ditawarkan strategi redistribusi pegawai dalam jabatan fungsional guru, berdasarkan Peraturan Menpan dan RB No. 26/2011; dan Peraturan Kepala BKN No. 19/2011. Berdasarkan peraturan tersebut, maka perlu dilakukan perhitungan jumlah kebutuhan tenaga Guru pada sekolah yang diselenggarakan Pemerintah, sehingga diketahui kepastian tenaga guru yang tersedia dikategorikan kurang, sesuai atau lebih.

Contoh perhitungan tersebut, sebagai berikut: (1) Guru TK Negeri: Guru TK Negeri dihitung dengan 1 orang dikalikan dengan jumlah rombongan belajar yang ada di seluruh Sekolah TK Negeri pada

Provinsi/Kab/Kota (1 x Jumlah rombongan belajar). (2) Guru SD Negeri/SLB Negeri, meliputi: (a) Guru kelas dihitung dengan 1 orang dikalikan dengan jumlah rombongan belajar yang ada di seluruh SD Negeri/SLB Negeri pada Provinsi/ Kab/Kota (1 x Jumlah rombongan belajar); (b) Guru Penjaskes, Guru Agama dan Kepala Sekolah dihitung jumlah sekolah dikalikan 3 (tiga); (3) Guru SMP/SMU/SMK Negeri, meliputi: (a) Guru bidang studi dihitung dengan mengalikan jumlah jam wajib mengajar dikalikan jumlah rombongan belajar dibagi 24 jam; (b) Guru Bimbingan Penyuluhan/ Konseling dihitung dengan jumlah seluruh siswa dibagi 150 (jumlah siswa dibagi 150); dan (c) Kepala Sekolah dihitung dengan 1 dikalikan jumlah sekolah (1x jumlah sekolah).

Strategi Redistribusi Pegawai

Kabupaten Sumedang merupakan daerah dengan belanja pegawai di atas 60% dari total anggaran belanja daerah tahun 2015 dan 2016 (tabel 1). Oleh karena itu, kabupaten Sumedang dapat dikategorikan sebagai daerah yang jumlah pegawainya dapat dikategorikan lebih. Berdasarkan hasil penelitian tersebut di atas, diketahui bahwa jumlah PNS dalam jabatan fungsional tenaga kesehatan dan guru di kabupaten Sumedang dikategorikan lebih. Oleh karena itu, perlu dilakukan strategi redistribusi pegawai.

Sebagaimana telah diuraikan bahwa jumlah pemangku jabatan fungsional guru dan tenaga kesehatan pada Dinas Pendidikan dan Dinas Kesehatan merupakan dua dinas yang terbanyak jumlah PNS-nya. Oleh karena itu, jumlah mereka harus disesuaikan dengan kemampuan keuangan daerah agar belanja pegawai tidak melebihi belanja publik. Strategi redistribusi PNS jabatan fungsional guru dan tenaga kesehatan yang perlu dilakukan pada Dinas Pendidikan dan Dinas Kesehatan Kabupaten Sumedang.

Pemerintah Daerah Kabupaten Sumedang dapat melakukan strategi redistribusi PNS berdasarkan Peraturan Kepala BKN No.19/2011, dengan pilihan strategi redistribusi PNS karena kelebihan jumlah PNS. Strategi ini berbeda dengan strategi redistribusi PNS karena kekurangan jumlah PNS, sebagaimana terjadi di daerah kabupaten Sumba Barat Daya (Wiryanto, 2017).

Strategi redistribusi PNS dalam jabatan fungsional tenaga kesehatan dan guru kabupaten Sumedang, meliputi 5 (lima) pilihan

strategi sebagai berikut: (1) Melakukan distribusi pegawai dari unit organisasi yang kelebihan kepada unit organisasi yang kekurangan; (2) Melakukan penilaian kinerja, penegakan disiplin PNS, dan penilaian kompetensi untuk mengetahui PNS yang memiliki kompetensi dan kapabilitas sesuai dengan syarat jabatan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku; (3) Apabila hasil penilaian tersebut di atas menunjukan bahwa PNS yang memiliki kompetensi dan kapabilitas sesuai dengan syarat jabatan kurang dari jumlah yang dibutuhkan, maka dilakukan penyusunan peringkat bagi PNS yang belum memiliki kompetensi dan kapabilitas sesuai dengan syarat jabatan; (4) Menerapkan kebijakan sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku, bagi PNS yang tidak memiliki kompetensi sesuai dengan syarat jabatan sebagaimana dalam butir 2) dan mendapat peringkat terendah di bawah jumlah pegawai yang dibutuhkan sebagaimana dalam butir 3) dengan alternatif sebagai berikut: (a) bagi PNS yang telah mempunyai masa kerja minimal 10 tahun dan usia minimal 50 tahun, dapat langsung diberhentikan dengan memperoleh hak pensiun; (b) bagi PNS yang belum mempunyai masa kerja 10 tahun, namun telah mencapai usia minimal 45 tahun diberikan uang tunggu selama 1 tahun dan dapat diperpanjang sampai 5 tahun; (c) sudah mempunyai masa kerja 10 tahun tetapi belum mencapai usia 50 tahun, maka yang bersangkutan diberhentikan namun hak pensiunnya baru diterima pada saat yang bersangkutan telah mencapai usia 50 tahun; dan (d) belum mempunyai masa kerja 10 tahun dan belum mencapai usia 50 tahun, dapat diberhentikan sebagai PNS tanpa memperoleh hak pensiun; (5) Menyusun perencanaan pegawai untuk 5 (lima) tahun ke depan dengan pendekatan *minus growth* atau melaksanakan penerimaan pegawai dengan jumlah lebih sedikit dibandingkan dengan pegawai yang berhenti berdasarkan skala prioritas sesuai dengan kemampuan keuangan.

Strategi redistribusi pegawai ke tempat-tempat yang masih membutuhkan, sementara itu tidak ada lagi kebijakan penerimaan pegawai, sesuai dengan pendapat Thoha (2014: 19). Dengan demikian kelebihan pegawai di daerah disebabkan tidak diterapkannya rightsizing yaitu upaya penataan unit organisasi dengan jumlah pegawai yang sesuai dengan kebutuhan dalam melaksanakan tugas pokok dan fungsi organisasi.

KESIMPULAN

Distribusi ASN dalam jabatan tenaga kesehatan dan guru di kabupaten Sumedang masuk dalam kategori jumlah pegawainya kelebihan. Untuk mengatasi jumlah pegawai yang kelebihan maka pilihan strategi yang diambil adalah melakukan pengurangan jumlah pegawai dengan melakukan pemindahan redistribusi pegawai pada dinas pendidikan dan dinas kesehatan yang kelebihan jumlah pegawai.

Disarankan pemda kabupaten Sumedang perlu mempersiapkan strategi redistribusi pegawai dengan alternatif cara: (1) redistribusi pegawai dari unit yang lebih ke yang kurang terutama ke daerah lain; (2) melakukan penilaian kinerja, penegakan disiplin dan penilaian kompetensi PNS sebagai dasar untuk mempertahankan atau melakukan rasionalisasi pegawai; (3) melakukan penyusunan peringkat kompetensi dan kapabilitas sesuai persyaratan jabatan; (4) menerapkan kebijakan dalam rangka rasionalisasi pegawai; (5) menyusun perencanaan pegawai untuk 5 tahun ke depan dengan pendekatan pertumbuhan negatif.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumedang (2015), *Kabupaten Sumedang Dalam Angka Tahun 2015,* Sumedang.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumedang (2014), *Kabupaten Sumedang Dalam Angka 2014,* Sumedang.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumedang (2014), *Statistik Daerah Kabupaten Sumedang Tahun 2014,* Sumedang.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumedang (2015), *Statistik Daerah Kabupaten Sumedang Tahun 2015,* Sumedang.

Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat (2017), *Jawa Barat Dalam Angka 2017,* Bandung.

Badan Pusat Statistik (2016), *Statistik Keuangan Pemerintah Kabupaten/Kota 2014-2015 Buku I: Sumatera, Jawa,* Jakarta.

Meldona (2009) *Manajamen Sumber Daya Manusia: Perspektif Integratif.* Malang: UIN Malang Press.

Sedarmayanti (2013)*Reformasi Administrasi Publik, Reformasi Birokrasi dan Kepemimpinan Masa Depan: Mewujudkan Pelayanan Prima dan Kepemerintahan yang Baik.* Bandung: Refika Aditama.

Thoha, M. (2014) *Manajemen Kepegawaian Sipil di Indonesia.* Jakarta: Prenadamedia Group.

Wiryanto, Wisber (2018) *Strategi Redistribusi Pegawai dalam Jabatan Fungsional Guru dan Tenaga Kesehatan di Kabupaten Sumba Barat Daya.* Proceeding pada Seminar Nasional Administrasi Publik, Universitas Sebelas Maret, Surakarta, 5 Juli 2018.

Peraturan Perundang-undangan

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2014 Tentang Aparatur Sipil Negara.

Peraturan Pemerintah Nomor 11 Tahun 2017 Tentang Manajemen Pegawai Negeri Sipil.

Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Nomor 26 Tahun 2011 tentang Pedoman Perhitungan Jumlah Kebutuhan Pegawai Negeri Sipil untuk Daerah.

Peraturan Kepala Badan Kepegawaian Negara Nomor 37 Tahun 2011 tentang Pedoman Penataan Pegawai Negeri Sipil.

_____*Nomor 19 Tahun 2011 tentang Pedoman Umum Penyusunan Kebutuhan Pegawai Negeri.*

Website:

Hayati, DI (2014) Perencanaan Sumber Daya Aparatur: Studi Deskriptif tentang Sistem Perencanaan SDM Pegawai Negeri Sipil di Kabupaten Kediri. *Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik,* [online] Volume 2 (1).http://journal.unair.ac.id/download-fullpapers-kmp32eaf91ef6full.pdf) [Diunduh 20 Mei 2018].

KemenpanRB (2016) *Pemerintah Redistribusi PNS di 58 Daerah Zona Merah*.https://www.menpan.go.id/site/berita-terkini/pemerintah-redistribusi-58-daerah-kelebihan-pns [Diunduh 20 Mei 2018].

Mohammad, Y. (2016) *Wilayah Zona Merah dengan belanja pegawai berlebih.*https://beritagar.id/artikel/berita/wilayah-zona-merah-dengan-belanja-pegawai-berlebih\[Diunduh 20 Mei 2018].

RANCANGAN DATABASE *E-BUDGETING:* UPAYA PENGENDALIAN DANA HIBAH PEMERINTAH PROVINSI JAWA TIMUR

Nurul Lathifah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Email: nurullathifah.febiuinsa@gmail.com
Ana Toni Roby Candra Yudha
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
anatoniroby@gmail.com

Abstrak: *Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merancang dan menghasilkan database sistem e-budgeting untuk mengendalikan dana hibah pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Pemerintah Provinsi Jawa Timur (studi kasus biaya MTQ pada Lembaga Pengembangan Tilawatil Qur'an (LPTQ) Provinsi Jawa Timur). Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan eksplanatoryuntuk menggali penyebab permasalahan anggaran secara mendalam, mengajukan pertanyaan, dan menjawab permasalahan sehingga menemukan solusi yang dapat diaplikasikan di pemerintahan. Subjek penelitian ini adalah Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Provinsi Jawa Timur. Objek penelitian ini adalah e-budgeting. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Biro Administrasi Kemasyarakatan Pemerintah Provinsi Jawa Timur menggunakan sistem aplikasi jasmas untuk pengendaliannya. Penerapan aplikasi jasmas memiliki beberapa kelemahan yaitu belum adanya kontrol dalam penyesuaian Rencana Anggaran Biaya (RAB) dengan Laporan Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah (SPJ). Oleh karena itu, penerapan usulan e-budgeting ini diharapkan dapat mengendalikan dana hibah dalam mencapai kesesuaian antara Rencana Anggaran Biaya (RAB) dengan Laporan Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah (SPJ) melalui rancangan database yang detail sekaligus menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran sebagai laporan pertanggungjawaban dana hibah.*

Kata kunci: Hibah, *e-budgeting,* Jasmas, Biro Administrasi Kemasyarakatan, LPTQ Jatim

PENDAHULUAN

Hibah yang diterima atau yang diberikan harus dipertanggungjawabkan sesuai mekanisme dan ketentuan dalam regulasi keuangan negara, karena merupakan bagian dari pendapatan dan belanja negara. Akuntabilitas dalam keuangan negara tidak hanya terkait dari aspek akuntansi namun meliputi aspek penganggaran, mekanisme

pengeluaran/penerimaan dana, pelaporan kepada pemangku kepentingan, dan pemanfaatan hibah. (Bultek SAP No. 13)

Saat ini belum tampak adanya upaya yang utuh, menyeluruh, sistemik, terintegrasi, terukur dan berkelanjutan untuk mengatasi penyelewengan dana hibah dan bantuan sosial tersebut.Lemahnya sistem kontrol dana hibah dan bantuan sosial ini memberi peluang kepada para koruptor untuk melakukan aksinya dengan berbagai rekayasa laporan dan jurus andalannya. (Sacral: 2015)

Saat ini Pemerintah Provinsi Jawa Timur khususnya di SKPKD Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Provinsi Jawa Timur telah mengeluarkan dana hibah kepada masyarakat Jawa Timur selama lima tahun terakhir sebesar Rp 1.620.506.008.500,00 dengan jumlah lembaga penerima bantuan hibah sejumlah 18.310 lembaga. (Lihat Tabel 1.1.). Terdapat peningkatan jumlah hibah dari tahun 2010 hingga tahun 2013 tetapi terjadi penurunan di tahun 2014 begitupula jumlah lembaga penerima hibah juga mengalami hal yang sama. Kemungkinan hal ini terjadi karena pembatalan ataupun pengembalian dana hibah ke Pemerintah Provinsi Jawa Timur.

Tabel 1.1
Jumlah Pengeluaran Dana Hibah dan Lembaga Penerima Hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Pemerintah Provinsi Jawa Timur selama 5 Tahun Terakhir

Tahun	Total Dana Hibah	Jumlah Penerima Hibah
2010	Rp 189.195.056.000,00	2395 lembaga
2011	Rp 252.676.952.500,00	3129 lembaga
2012	Rp 408.618.000.000,00	3479 lembaga
2013	Rp 425.101.500.000,00	4884 lembaga
2014	Rp 344.914.500.000,00	4423 lembaga
TOTAL	Rp 1.620.506.008.500,00	18.310 lembaga

Sumber : Data Internal Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekdaprov Jatim, 2014

Pemberian dana hibah terbesar pada Komite Olahraga Nasional Indonesia (KONI) Provinsi Jawa Timur, Pramuka, dan LPTQ Provinsi Jawa Timur. Rencana Anggaran Biaya (RAB) dan laporan keuangan LPTQ Provinsi Jawa Timur digunakan sebagai objek penelitian karena LPTQ Provinsi Jawa Timur memperoleh dana hibah tahun 2014 sebesar Rp 6.000.000.000,00 (enam milyar rupiah) tetapi pencairan dananya hanya Rp 4.300.000.000,00, dengan kata lain RAB yang terserap hanya Rp 4,3 M. Hal ini dikarenakan beberapa kegiatan di LPTQ Jatim yang direncanakan berbeda dengan realisasinya karena pertimbangan waktu.

Hal ini menarik untuk diteliti karena ketidaksesuaian antara laporan pertanggungjawabannya (laporan keuangannya) dengan RAB yang telah diusulkan di awal. Selain itu, penyusunan anggaran yang dilakukan oleh LPTQ Provinsi Jawa Timur juga masih manual sehingga Pemerintah Provinsi Jawa Timur tidak dapat mengontrol penggunaan dana hibah tersebut sewaktu-waktu.

Pentingnya anggaran dalam proses pemberian dana hibah pemerintah maka diperlukan adanya sistem yang memudahkan dan mempercepat proses penganggaran penerima hibah sekaligus pengendali dana hibah yaitu *e-budgeting*. *E-budgeting* merupakan sistem informasi berbasis web yang digunakan untuk memfasilitasi proses penyusunan anggaran belanja daerah. Melalui *e-budgeting*, pemerintah dapat melakukan pengendalian anggaran dengan baik karena proses penyusunan anggaran dapat dilakukan secara transparan, tepat waktu, anggaran dapat dialokasikan sesuai dengan kebutuhan dalam program kerja, kronologis anggaran dapat ditelusuri dengan jelas, dan pembuatan laporan seputar realisasi anggaran dapat dibuat dengan mudah. (Wardhani: 2015).

Permasalahan-permasalahan seperti perubahan RAB, tidak adanya *standard cost* dalam pemberian dana hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan harus segera diatasi, maka perlu disusun rancangan sistem *e-budgeting* dalam pemberian dana hibah Pemerintah Provinsi Jawa Timur. Perancangan yang disusun hanya sampai dengan perancangan *database*. *E-budgeting*akan memudahkan dan mempercepat proses pemberian dana hibah serta pengendali pemberian dana hibah. *E-budgeting* diperlukan untuk meminimalisir kecurangan-kecurangan yang terjadi. Selain itu, *e-budgeting* diharapkan dapat menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran (LRA) yang akan digunakan untuk membandingkan rencana anggaran dengan realisasi anggaran. LRA penting untuk mengetahui laporan pertanggungjawaban keuangan lembaga penerima hibah. Penelitian ini difokuskan untuk menjawab pertanyaan mengenai: Bagaimana rancangan sistem *e-budgeting*sebagai pengendali dana hibah Pemerintah Provinsi Jawa Timur (studi kasus biaya MTQ pada Lembaga Pengembangan Tilawatil Qur'an (LPTQ) Provinsi Jawa Timur)?

KAJIAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem pengumpulan dan pemrosesan data transaksi serta penyebaran informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan (Kieso, 2008: 72). Sistem informasi akuntansi juga

merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia, dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi yang digunakan untuk mengambil keputusan. (Bodnar, 2006:3).

Sistem Informasi Akuntansi Pengeluaran Kas

Proses pembelian/hutang/pengeluaran kas adalah sebuah interaksi struktur orang-orang, peralatan, metode, dan kontrol yang dirancang untuk mencapai fungsi utama sebagai berikut (Gelinas, 2002:403):

1. Menangani rutinitas kerja departemen pembelian, departemen penerimaan, departemen hutang, departemen penggajian, dan kasir.
2. Mendukung kebutuhan keputusan pengelola departemen yang tercantum dalam butir 1.

Pengendalian Internal

Rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga aset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Struktur pengendalain internal (*internal control stucture*) terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk memberikan tingkat jaminan yang wajar atas pencapaian tujuan tertentu organisasi. (Romney dan Paul, 2004: 229)

Audit Internal

Audit internal menurut IIA (Institute of Internal auditor) yang dikutip oleh Boynton (2001:980) yakni:

> "*Internal auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization's operations. It helps an organization accomplish its objectives by bringing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control, and governance processes".*

Audit internal adalah aktivitas independen, keyakinan objektif, dan konsultasi yang dirancang untuk menambah nilai dan meningkatkan operasi organisasi. Audit internal ini membantu organisasi mencapai tujuannya dengan melakukan pendekatan sistematis dan disiplin untuk mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas manajemen resiko, pengendalian dan proses tata kelola).

Sistem Informasi Keuangan (*Financial Information System*)

Sistem informasi keuangan memberikan informasi kepada seluruh manajer perusahaan yang berkaitan dengan aktivitas keuangan perusahaan. Subsistem audit internal terdiri atas aktivitas-aktivitas oleh auditor internal perusahaan untuk menjaga integritas sistem perusahaan. Aktivitas-aktivitas output penting meliputi peramalan tren perekonomian masa depan, mengelola aliran dana yang melalui perusahaan, dan mengendalikan keuangan perusahaan. (McLeod and Schell, 2007: 192).

***Data Base Management Systems* (DBMS)**

Sekumpulan data organisasi untuk melayani banyak aplikasi secara efisien dengan memusatkan data dan mengendalikan redudansi data. Sistem Manajemen Basis Data (*Data Base Management System-DBMS*) adalah peranti lunak yang memudahkan organisasi untuk memusatkan data, mengelola data secara efisien, dan menyediakan akses data bagi program aplikasi. (Laudon, 2009: 265-266)

Anggaran (Budgeting)

Anggaran (budget) merupakan rencana operasi keuangan yang mencakup estimasi pengeluaran yang diusulkan, dan sumber pendapatan yang diharapkan untuk membiayainya dalam periode waktu tertentu. Anggaran mempunyai posisi yang sangat penting. Anggaran diinterpretasikan sebagai paket pernyataan perkiraan penerimaan dan pengeluaran yang diharapkan akan terjadi dalam satu atau beberapa periode mendatang. (Bastian, hal 163-164: 2006). Penganggaran merupakan perencanaan keuangan perusahaan yang dipakai sebagai dasar pengendalian (pengawasan) keuangan perusahaan untuk periode yang akan dating (Supriyono, 1990:15).

E-budgeting

E-budgeting merupakan sistem informasi berbasis web yang digunakan untuk memfasilitasi proses penyusunan anggaran belanja daerah. Melalui e-budgeting, pemerintah dapat melakukan pengendalian anggaran dengan lebih baik karena proses penyusunan anggaran dapat dilakukan secara lebih transparan, tepat waktu, anggaran dapat dialokasikan sesuai dengan kebutuhan dalam program kerja, kronologis anggaran dapat ditelusuri dengan jelas, dan pembuatan laporan seputar realisasi anggaran dapat dibuat dengan lebih mudah. (Wardhani, 2015).

Pengembangan Sistem

Pengembangan sistem adalah proses modifikasi atau mengganti sebagian atau semua sistem informasi. Pengembangan sistem dilakukan oleh analis sistem, programer, akuntan, dan lainnya. Siklus hidup pengembangan sistem yaitu perencanaan dan analisis, perancangan, dan implementasi. (Bodnar, 2008:437).

Pengembangan sistem informasi akuntansi dilaksanakan melalui tiga tahap utama yaitu:

1. Analisis Sistem (*system analysis*)

Tahap analisis adalah tahap paling awal dalam pengembangan sistem. Tahap ini bertujuan untuk mengetahui apakah kebutuhan informasi saat ini dapat dipenuhi oleh sistem yang sudah ada atau untuk mengadakan perbaikan terhadap sistem yang sedang digunakan. (Winarno, 2006: 9.8)

2. Desain Sistem (*system design*)

Setelah analisis sistem, tahap selanjutnya adalah desain sistem atau merancang sistem. Winarno (2006:9.10) menjelaskan bahwa tahap desain sistem atau tahap perancangan adalah proses untuk merancang sistem yang baru. Bodnar (2006:453) juga menyatakan bahwa desain merujuk pada penciptaan model baru atau modifikasi sistem. Desain sistem merupakan proses merancang secara rinci solusi yang telah dipilih dalam proses analisis. Desain sistem dimulai dari hal-hal yang umum ke hal-hal yang khusus.

3. Implementasi Sistem (*system implementation*)

Tahap terakhir setelah sistem dirancang adalah implementasi sistem atau penerapan sistem yang telah dirancang. Implementasi sistem adalah pendidikan dan pelatihan pemakai informasi, pelatihan, dan koordinasi teknisi yang akan menjalankan sistem, pengujian sistem yang baru, dan pengubahan yang dilakukan untuk membuat sistem informasi yang telah dirancang menjadi dapat dilaksanakan secara operasional. (Mulyadi, 2001:53).

Hibah Pemerintah

Peraturan Gubernur Nomor 77 Tahun 2012 menjelaskan bahwa hibah merupakan pemberian uang/barang atau jasa dari pemerintah daerah kepada pemerintah atau pemerintah daerah lainnya, perusahaan daerah, masyarakat dan organisasi kemasyarakatan, yang secara spesifik telah ditetapkan peruntukannya, bersifat tidak wajib dan tidak mengikat, serta tidak secara terus menerus yang bertujuan untuk menunjang penyelenggaraan urusan pemerintah daerah. Hibah dapat diberikan kepada pemerintah, pemerintah daerah lainnya, perusahaan daerah, masyarakat, dan/atau organisasi kemasyarakatan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang akan digunakan memuat 6 (enam) tahapan dalam melakukan penelitian yaitu perencanaan (plan), desain (design), persiapan (prepare), pengumpulan (collect), analisa (analyze), dan pelaporan (reporting). (Yin, 2014)

Rencana Penelitian (Plan)

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode *eksplanatory*, di mana menggali penyebab permasalahan secara mendalam, mengajukan pertanyaan, dan menjawab permasalahan sehingga menemukan solusinya.

Desain Penelitian (Design)

Desain studi kasus yang digunakan dalam penelitian adalah *single-case study* (studi kasus tunggal) melalui observasi pada sistem pengendalian dana hibah (RAB dan laporan keuangan) untuk menemukan permasalahan-permasalahan yang masih menjadi kendala dalam mengendalikan dana hibah.

Persiapan Penelitian (Prepare)

Dalam mengumpulkan data yang digunakan dalam penelitian pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur, maka protokol studi kasus (case study protocol) akan dikembangkan dan digunakan. Adapun pertanyaan-pertanyaan yang akan digunakan dalam mengumpulkan data adalah sebagai berikut:

a. Bagaimana proses pengganggaran dana hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
b. Bagaimana proses pencairan dana hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
c. Bagaimana pelaporan dan pertanggungjawaban dana hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
d. Bagaimana sistem pengendalian dana hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
e. Apa saja kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan atas sistem pengendalian dana hibah yang telah diimplementasikan oleh Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
f. Permasalahan-permasalahan apa saja yang dialami oleh Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur dengan adanya sistem pengendalian dana hibah yang ada saat ini?
g. Bagaimana rancangan database sistem *e-budgeting* pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?

Pengumpulan Data (Collect)

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pegawai Biro Administrasi Kemasyarakatandan bendahara LPTQ Jawa Timur. Observasi dilakukan untuk mengetahui permasalahan awal yang ada di Biro Administrasi Kemasyarakatan,kemudian dokumentasi untuk mendapatkan dokumen-dokumen tertulis seperti Rencana Anggaran Biaya (RAB), Laporan Pertanggungjawaban (LPJ), bukti-bukti pencairan dana hibah.

Analisis Data

Melakukan analisa atas hasil dokumentasi tentang sistem pengendalian dana hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan mulai dari proses pencairan hingga pelaporan keuangan. Sehingga dengan menerapkan rancangan sistem *e-budgeting* diharapkan dalam pemberian dana hibah Pemerintah Provinsi Jawa Timur yang akan memudahkan dan mempercepat proses pemberian dana hibah, serta sebagai alat pengendali pemberian dana hibah untuk meminimalisir kecurangan-kecurangan yang terjadi. Selain itu, di dalam *e-budgeting* nantinya diharapkan dapat menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran (LRA), yang akan digunakan untuk membandingkan rencana anggaran dengan realisasi anggaran. Hal ini penting untuk mengetahui laporan pertanggungjawaban keuangan lembaga penerima hibah.

Pelaporan (Reporting)

Pada tahap ini dari laporan penelitian akan menjawab pertanyaan penelitian serta mencapai tujuan penelitian yang akan dibagikan kepada pembaca. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baru untuk meningkatkan pengendalian dana hibah Pemprov Jatim pada lembaga penerima hibah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Proses pemberian dana hibah Provinsi Jawa Timur dilakukan dalam 3 (tiga) tahap yaitu proses penganggaran, pencairan dana, dan pelaporan dan pertanggungjawaban. Penelitian ini dilakukan di Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Provinsi Jawa Timur.

Penganggaran Dana Hibah

Pemberian dana hibah dapat diberikan kepada Pemerintah, Pemerintah Daerah lainnya, perusahaan daerah badan usaha milik negara, masyarakat, organisasi kemasyarakatan dengan menyampaikan usulan hibah secara tertulis kepada Gubernur. Selanjutnya Gubernur menunjuk KPPKD/SKPD/Biro untuk melakukan Evaluasi Usulan, dalam penelitian ini dilakukan pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Setda

Provinsi Jawa Timur. Kepala Biro Administrasi Kemasyarakatan menyampaikan hasil evaluasi berupa rekomendasi kepada Gubernur melalui TAPD. TAPD memberikan pertimbangan atas rekomendasi pada proses penyusunan Rancangan KUA/PPAS sesuai dengan prioritas dan kemampuan keuangan daerah.

Rekomendasi KPPKD/SKPD/Biro dan pertimbangan TAPD menjadi dasar pencantuman alokasi anggaran hibah dalam rancangan KUA dan PPAS. Pencantuman alokasi anggaran meliputi anggaran hibah berupa uang, barang atau jasa. Hibah berupa uang dicantumkan dalam RKA-PPKD. Hibah berupa barang atau jasa dicantumkan dalam RKA SKPD. RKA PPKD dan RKA SKPD menjadi dasar penganggaran hibah dalam APBD sesuai peraturan perundang-undangan.

Pelaksanaan anggaran hibah berupa uang berdasarkan atas DPA-PPKD. Pelaksanaan anggaran hibah berupa barang atau jasa berdasarkan atas DPA-SKPD. DPA PPKD dikelompokkan dalam Rincian DPA PPKD.

Tabel 4.1 Penyerapan Anggaran Hibah pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Tahun 2015

Keterangan	Jumlah	Lembaga	%
Alokasi Anggaran	Rp 441.237.500.000,00	2.818	100
Realisasi (SP2D + SPM)	Rp 271.940.167.100,00	1.227	61,63
Dalam Proses pencairan (sudah disurvei dan SK tapi belum SPM	Rp 117.257.332.900,00	223	26,58
Proses SK Gubermur (sudah disurvei)	Rp 16.679.500.000,00	329	03,78
Sisa lembaga (belum survei)	Rp 35.360.500.000,00	1.039	08,01

Sumber: Data Internal Biro, 2015

Anggaran hibah pada Biro Administrasi Kemasyarakatan pada tahun 2015 (Tabel 4.1) sebesar Rp 441.237.500.000,00 dengan jumlah penerima hibah 2818 lembaga. Realisasi hingga Juli 2015 sebesar Rp 271.940.167.100,00 (61,63%) dengan 1227 lembaga, sisanya sebesar Rp 169.297.332.900,00 (38,37%) dengan 1591 lembaga masih dalam proses hingga akhir tahun anggaran.

Pencairan Dana Hibah

Setiap pemberian hibah dituangkan dalam NPHD yang ditandatangani bersama oleh Gubernur dan penerima hibah. NPHD memuat ketentuan mengenai: pemberi dan penerima hibah, tujuan pemberian hibah, jumlah/besaran/rincian penggunaan hibah yang akan diterima, hak dan kewajiban, tata cara penyaluran/penyerahan hibah, dantata cara pelaporan hibah. Penandatanganan NPHD Gubernur mendelegasikan kepada Kepala Biro Administrasi Kemasyarakatan. Mekanisme pencairan dana hibah dapat dilihat pada Gambar 4.2.

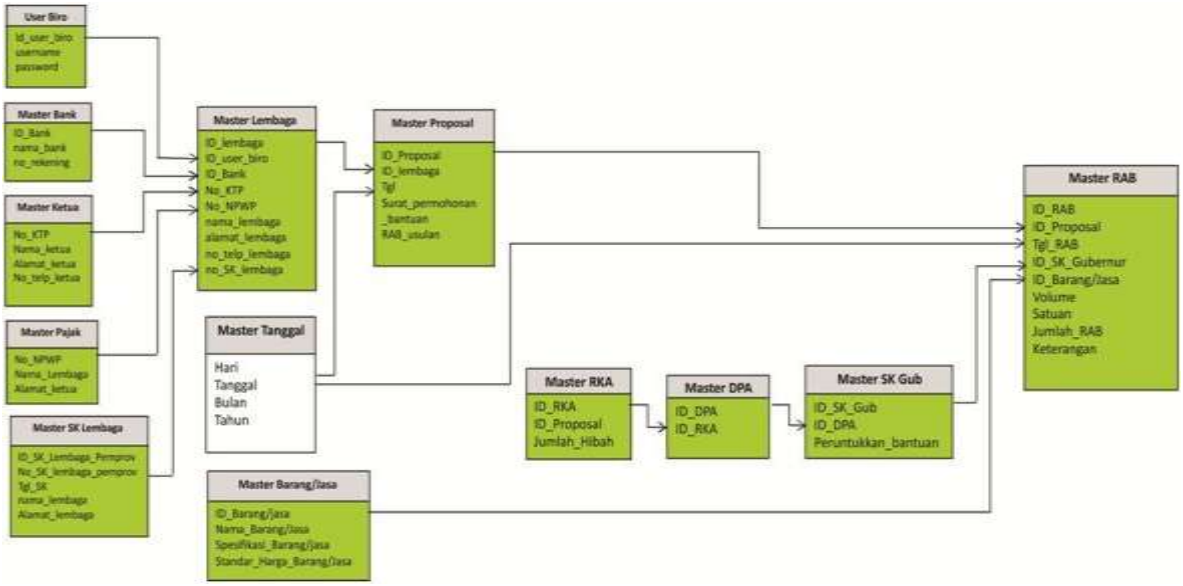
Pelaporan dan Pertanggungjawaban Dana Hibah

Penerima hibah berupa uang menyampaikan laporan penggunaan hibah kepada Gubernur melalui Biro Administrasi Kemasyarakatan sebagai kelengkapan Monitoring dan Evaluasi Pelaksanaan. Biro Administrasi Kemasyarakatan membuat rekapitulasi laporan penggunaan hibah setiap akhir bulan untuk disampaikan kepada PPKD. PPKD menyusun Laporan Realisasi belanja hibah pada tahun anggaran berkenaan dan disampaikan kepada Gubernur. Hibah berupa uang dicatat sebagai realisasi jenis belanja hibah pada PPKD dalam tahun anggaran berkenaan.

Penerima hibah berupa barang atau jasa menyampaikan laporan penggunaan hibah kepada Gubernur melalui Biro Administrasi Kemasyarakatan sebagai kelengkapan monitoring dan evaluasi. Hibah berupa barang dicatat sebagai realisasi obyek belanja hibah pada jenis belanja barang dan jasa dalam program dan kegiatan pada SKPD terkait. Realisasi hibah dicantumkan pada laporan keuangan pemerintah daerah dalam tahun anggaran berkenaan. Hibah berupa barang yang belum diserahkan kepada penerima hibah sampai dengan akhir tahun anggaran berkenaan dilaporkan sebagai persediaan hibah barang dalam neraca SKPD terkait.Pertanggungjawaban pemerintah daerah atas pemberian hibah, meliputi:

a. Usulan tertulis dari calon penerima hibah kepada Gubernur;
b. Keputusan Gubernur tentang penetapan daftar penerima hibah yang didalamnya memuat nama lembaga, alamat, kegiatan, dan besaran nilainya;
c. NPHD;
d. Pakta integritas dari penerima hibah yang menyatakan bahwa hibah yang diterima akan digunakan sesuai dengan NPHD; dan

e. Bukti transfer uang atas pemberian hibah berupa uang atau bukti serah terima barang dan/atau jasa atas pemberian hibah berupa barang dan/atau jasa.



Gambar 4.2. Mekanisme Pencairan Dana Hibah
Sumber: Data Internal Biro, 2014

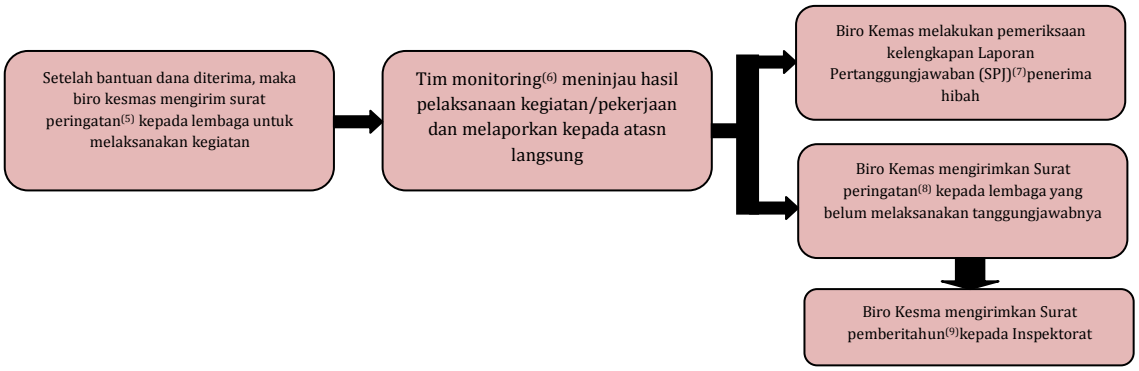
Penerima hibah bertanggungjawab secara formal dan material atas penggunaan hibah yang diterimanya. Pertanggungjawaban penerima hibah, meliputi:

a. Laporan penggunaan hibah;
b. Surat pernyataan tanggung jawab yang menyatakan bahwa hibah yang diterima telah digunakan sesuai NPHD; dan
c. Bukti-bukti pengeluaran yang lengkap dan sah sesuai peraturan perundang-undangan bagi penerima hibah berupa uang atau salinan bukti serah terima barang atau jasa bagi penerima hibah berupa barang atau jasa.

Pertanggungjawaban tersebut disampaikan kepada Gubernur melalui Biro Administrasi Kemasyarakatan paling lambat 10 (sepuluh) hari kerja setelah kegiatan yang didanai dari hibah selesai dilaksanakan sebagaimana tertuang dalam NPHD. Pertanggungjawaban untuk kegiatan yang pencairannya dilakukan menjelang akhir tahun anggaran penyampaian laporan penggunaan dana hibah daerah tidak melebihi tanggal 10 bulan Januari tahun anggaran berikutnya, kecuali ditentukan lain sesuai peraturan perundang-undangan. Pertanggungjawaban disimpan dan dipergunakan oleh penerima hibah selaku obyek

pemeriksaan. Mekanisme pelaporan/pertanggungjawaban penggunaan dana hibah dapat dilihat pada Gambar 4.3.

Apabila dalam melaksanakan kegiatannya terdapat sisa dana maka disetor ke Rekening Kas Umum Daerah Provinsi Jawa Timur paling lambat 5 (lima) hari setelah laporan pertanggungjawaban disampaikan kepada Biro Administrasi Kemasyarakatan. Dan apabila akan dipergunakan kembali pada tahun anggaran berjalan, penerima belanja hibah wajib merevisi (*adendum*) Rencana Anggaran Belanja (RAB) dan melaporkan penggunaan dana tersebut kepada Gubernur dengan tembusan Biro Administrasi Kemasyarakatan. Realisasi hibah berupa barang atau jasa dikonversikan sesuai standar akuntansi pemerintahan pada laporan realisasi anggaran dan diungkapkan pada catatan atas laporan keuangan dalam penyusunan laporan keuangan pemerintah daerah.



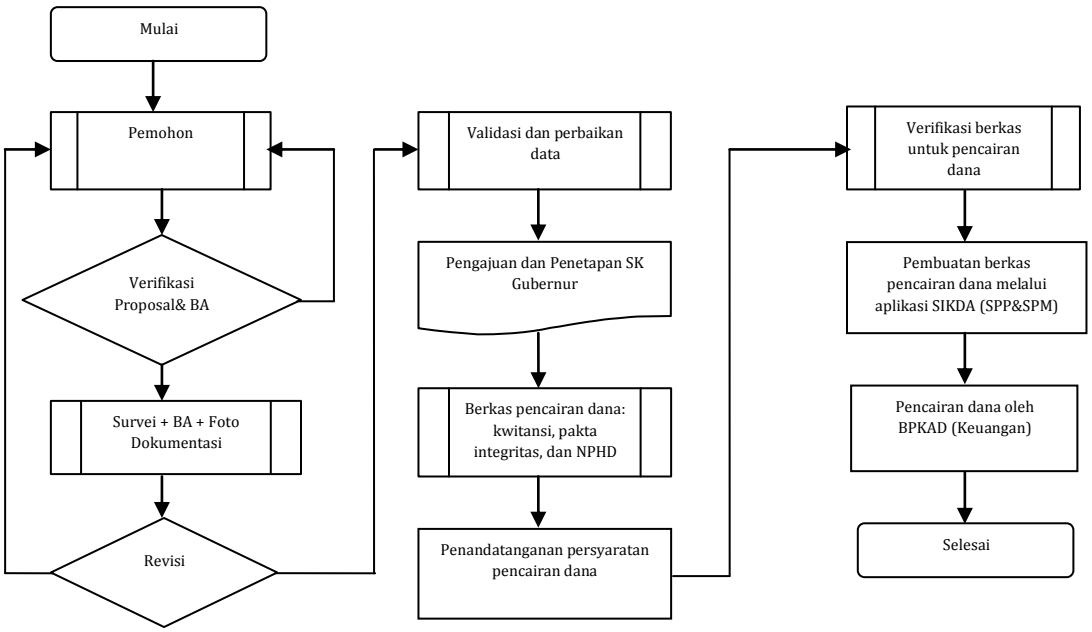
Gambar 4.3. Pelaporan dan Pertanggungjawaban Dana Hibah
Sumber: Data Internal Biro, 2014

Analisa Pengendalian Dana Hibah Saat ini

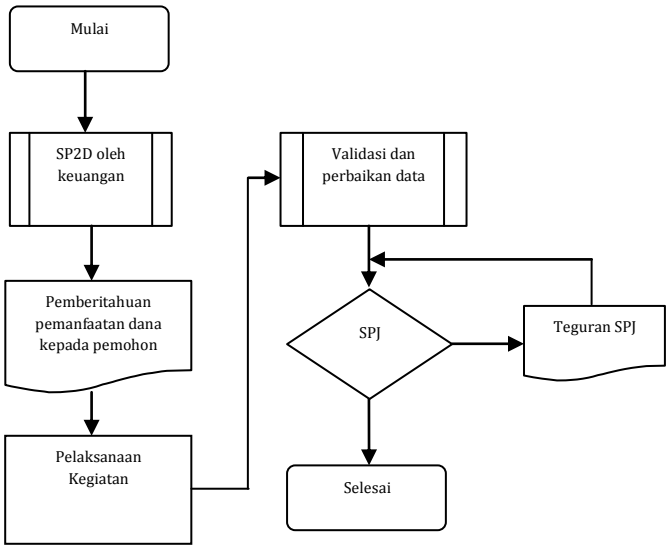
Pengendalian dana hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan dilakukan menggunakan sistem (*by system*) yaitu aplikasi jasmas. Aplikasi jasmas merupakan aplikasi berbasis web yang menggunakan aplikasi Open Source (berbasis PHP yang umum dijumpai pada hosting-hosting di internet, menggunakan database MySQL). Diagram alir (flowchart) aplikasi jasmas terdapat pada Gambar 4.4 dan Gambar 4.5.

Pengendalian dana hibah yang sudah tersistem (by system) di dalam Biro Administrasi Kemasyarakatan dalam pelaksanaannya masih terdapat kendala-kendala yang terjadi (Tabel 4.2) yaitu di pihak internal pemberi hibah (pemerintah) seperti perubahan regulasi yang tidak menentu sehingga pelaksanaan haru mengikuti peraturan yang baru,

adanya perbedaan nama dan alamat lembaga pada DPA-SKPKD dengan riil, kurangnya dukungan SDM, *human error* ketika input data, dan tidak adanya standar pelaporan dana hibah. Sedangkan di pihak eksternal penerima hibah (lembaga/masyarakat), yaitu kurangnya pemahaman lembaga terhadap pembuatan proposal, keterlambatan lembaga dalam memenuhi kelengkapan dan persyaratan administrasi, lemahnya pemahaman dan kurang patuhnya lembaga dalam pembuatan dan penyampaian laporan pertanggungjawaban Keuangan (SPJ), tidak adanya kesesuaian SPJ dengan RAB, laporan yang berbeda-beda antar lembaga.



Gambar 4.4. Flowchart Aplikasi Jasmas (1)



Gambar 4.5. Flowchart Aplikasi Jasmas (2)
Sumber: Data Internal Biro, 2014

Tabel 4.2
Permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam Pemberian Dana Hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan Setdaprov Jatim

Internal	Eksternal
1. Perubahan regulasi. 2. Adanya ketidaksamaan nama lembaga dan alamat yang ada dalam DPA-SKPKD dengan kondisi riil saat Tim Observasi. 3. Kurangnya dukungan Sumber Daya Manusia (SDM). 4. Human error dalam input data, 5. Tidak Standar pelaporan dana hibah	1. Kurangnya pemahaman dalam pembuatan proposal. 2. Keterlambatan lembaga dalam memenuhi kelengkapan dan persyaratan administrasi. 3. Lemahnya pemahaman dan kurang patuhnya lembaga dalam pembuatan dan penyampaian Laporan Pertanggungjawaban Keuangan atas dana hibah yang diterima (Tidak adanya kesesuaian SPJ dengan RAB dan keterlambatan pelaporan dan Laporan yang berbeda-beda antar lembaga penerima hibah

Sumber: Data olahan, 2015

Perancangan Sistem *E-Budgeting*

Pelaporan pertanggungjawaban penggunaan dana hibah (SPJ) seringkali terlambat dan adanya ketidaksesuaian antara Rincian Anggaran Belanja (RAB) dengan laporan penggunaan dana yang telah dibuat (SPJ), hal itu terjadi tanpa adanya pemberitahuan/laporan terlebih dahulu sehingga lembaga bisa mengubah RABnya sewaktu-waktu serta menggunakan standar harga yang dibuat sendiri. Belum adanya kontrol dalam hal ini dan di dalam aplikasi jasmas belum mengakomodir sistem kontrol ini.

Selain itu, laporan pertanggungjawaban yang berbeda-beda antar lembaga penerima hibah juga menyebabkan tidak terlihat kesesuaian SPJ dengan RAB. Hal ini dikarenakan tidak adanya peraturan tentang standar laporan penggunaan dana hibah.

Oleh sebab itu, untuk mengendalikan dana hibah dalam anggaran dan penetapan standar biaya, serta nantinya menghasilkan laporan realisasi anggaran yang sama maka diusulkan sebuah sistem yaitu sistem *e-budgeting*, sebuah sistem pembuatan anggaran di lingkungan pemerintahan provinsi khusus untuk belanja hibah. Dalam sistem ini untuk membuat sebuah anggaran, dibutuhkan komponen-komponen penyusun dimana komponen-komponen penyusun tersebut merupakan hasil dari survei di lapangan. Komponen penyusun yaitu: Standar Harga

Satuan (standard cost). Sistem ini dibuat secara online agar dapat diakses oleh Pemerintah Provinsi Jawa Timur dan lembaga penerima hibah dimanapun lokasinya. Pengguna Sistem *e-budgeting* dibagi menjadi 6 yaitu :

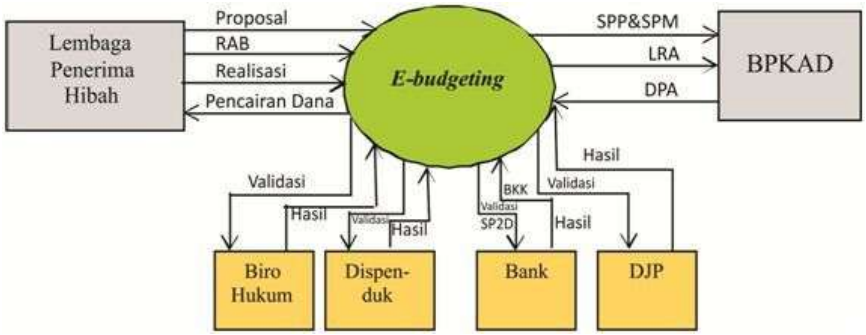
1. Lembaga Penerima Hibah (Masyarakat Jatim)
   Merupakan lembaga yang menerima bantuan hibah dari Pemerintah Provinsi Jawa Timur melalui SKPKD (Biro Administrasi Kemasyarakatan) yang mendapatkan anggaran belanja hibah dari APBD untuk kepentingan masyarakat Jatim.
   a) Mengisi rincian anggaran sesuai dengan anggaran yang diberikan
   b) Setiap lembaga penerima hibah memiliki login/akses ke *e-budgeting*
   c) Mengisi rincian realisasi penggunaan dana hibah dengan menyertai bukti pengeluaran
   d) Melaporkan penggunaan dana hibah
2. Tim Peneliti (Biro Administrasi Kemasyrakatan)
   Merupakan sekelompok orang dari beberapa satuan kerja yang ditunjuk untuk memonitoring anggaran dari lembaga penerima hibah agar anggaran tersebut sesuai dengan limit yang ditentukan.
   a) Berhak untuk mengunci kegiatan yang sudah sesuai
   b) Merasionalisasikan dan menyesuaikan komponen
   c) Mengedit RKA
3. Tim Data (Biro Administrasi Kemasyrakatan)
   Merupakan sekelompok orang yang ditunjuk untuk melakukan survei dan kemudian membuat komponen penyusun dan menentukan apakah komponen tersebut tidak kena pajak atau kena pajak.
   a) Berhak untuk memasukkan komponen ke dalam *e-budgeting*.
   b) Berhak untuk merubah harga komponen yang sudah ada dalam *e-budgeting*.
   c) Berhak mengunci komponen agar tidak dapat dipilih dalam menyusun RKA.
   d) Berhak menghapus komponen yang sudah terdapat dalam *e-budgeting*.
4. BPKAD (Badan Pengelola Keuangan Aset Daerah)
   Merupakan salah satu satuan kerja di Pemprov Jatimsebagai bagian akuntansi yang ditunjuk untuk menentukan program dan bidang suatu anggaran dalam tiap satuan kerja, tujuannya agar dapat dilihat secara langsung nilai per program serta menetapkan anggaran dan melakukan otorisasi atas pencairan dana hibah yang diberikan.
   a) Menetapkan dana dari APBD dengan adanya dokumen DPA
   b) Melakukan otorisasi pencairan dana hibah melalui dokumen SP2D
   c) Menerima Laporan Realisasi Anggaran
5. Bank Jatim

Mencairkan dana hibah dengan mentransfer dana hibah ke rekening lembaga penerima hibah.

6. Administrator (Biro Administrasi Kemasyarakatan)
   a) Merupakan *user* yang dapat melakukan managemen *user*,*database*, dan dapat mengakses semua hak user lainnya, seperti :
      1. Mengunci dan membuka akses *user*
      2. Mengunci usulan RAB yang diusulkan lembaga penerima hibah.

Diagram Konteks dan Data Flow Diagram (DFD)

Diagram konteks (Gambar 4.17) ini dibuat untuk membatasi sistem dan menunjukan adanya interaksi sistem dengan komponen diluar sistem, yang dimana merupakan gambaran sistem secara luas. Diagram konteks merupakan level tertinggi dari DFD yang menggambarkan input ke sistem atau output dari sistem.



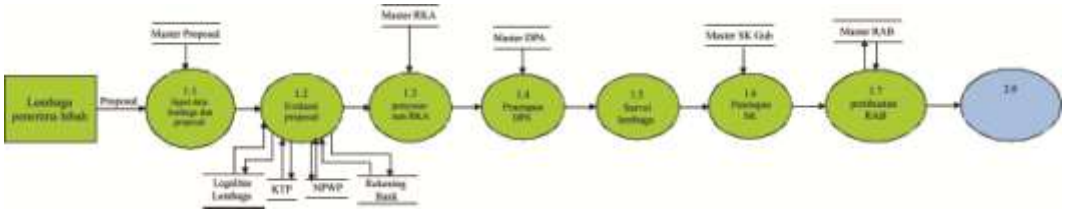
Gambar 4.17. Usulan Diagram Konteks Sistem *E-Budgeting*
Sumber: Hasil Olahan, 2015

Gambar 4.17 menunjukkan hubungan lembaga penerima hibah,bagian akuntansi, dan pihak eksternal yang berhubungan pada proses pemberian dana hibah. Proposal, RAB, dan realisasi merupakan contoh aliran data yang masuk dari lembaga penerima hibah ke dalam proses sistem. Sedangkan contoh aliran data yang diterima lembaga penerima hibah adalah dokumen pencairan dana. Data DPA merupakan aliran data yang masuk ke sistem dari bagian akuntansi/keuangan. Sedangkan aliran data yang diterima oleh BPKAD adalah Surat Perintah Pembayaran (SPP), Surat Perintah Membayar (SPM), dan Laporan Realisasi Anggaran (LRA). Segala aktivitas lembaga penerima hibah,bagian akuntansi, dan pihak eksternal berpusat pada database

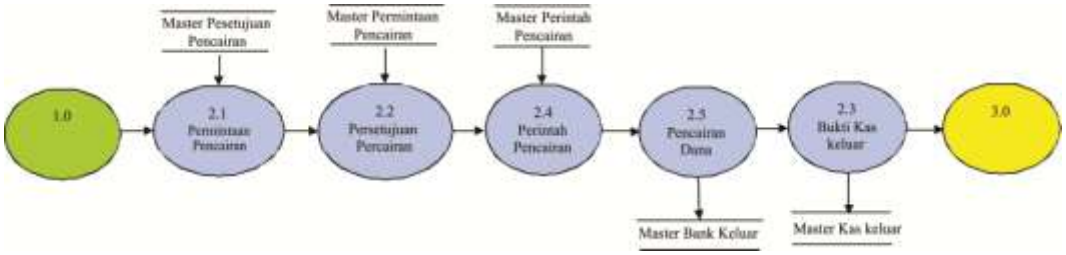


sistem *e-budgeting*, di mana sistem tersebut terbagi menjadi 3 (tiga) proses (Gambar 4.18), yakni penganggaran, pencairan dana, dan pelaporan.

Gambar 4.18 Usulan DFD level 0 Sistem *E-Budgeting*
Sumber: Hasil Olahan, 2015



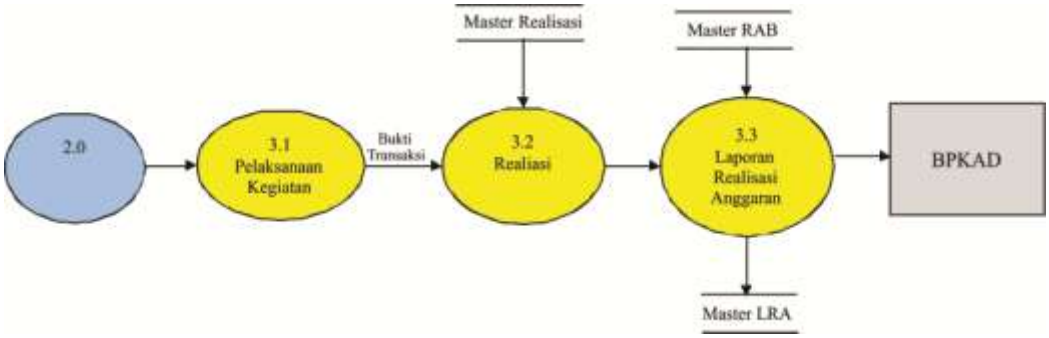
Gambar 4.19 Usulan DFD level 1 Diagram 2 Sistem *E-Budgeting* untuk Proses Penganggaran
Sumber: Hasil Olahan, 2015



Gambar 4.20 Usulan DFD level 1 Diagram 2 Sistem *E-Budgeting* untuk Proses Pencairan Dana Hibah

Sumber: Hasil Olahan, 2015

Kedua, proses pencairan dana hibah (Gambar 4.20) dilakukan setelah lembaga penerima hibah input RAB. Setelah itu, pengajuan permintaan pencairan dengan dibuatnya dokumen pencairan yaitu Nota Perjanjian Hibah Daerah (NPHD), Surat Pertanggungjawaban (SPTJ), Kwitansi, dan Pakta Integritas lalu ditandatangi oleh lembaga penerima hibah kemudian diajukan persetujuan pencairan kepada Kuasa Pengguna Anggaran Hibah dan Bendahara Pembantu Hibah Daerah di Biro Administrasi Kemasyarakatan dengan keluarnya dokumen SPP dan SPM. Seteah itu, dikeluarkan dokumen SP2D oleh BPKAD untuk proses



pencairan dana di Bank Jatim sebagai perintah pencairan dana hibah melalui transfer dana ke rekening lembaga penerima hibah.

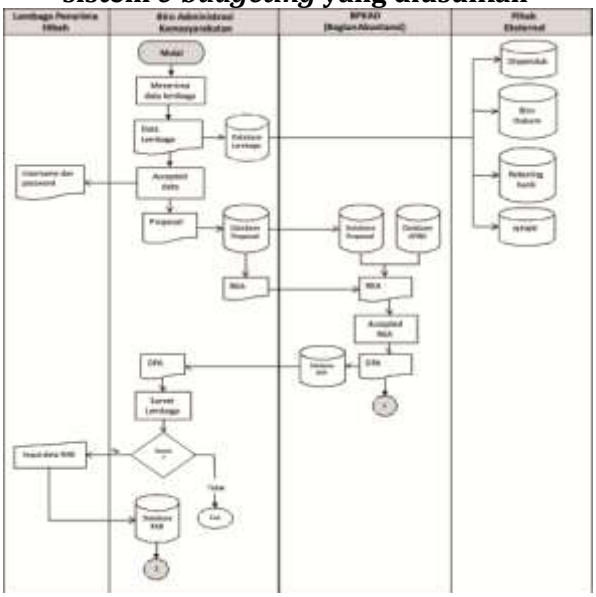
Gambar 4.21 Usulan DFD level 1 Diagram 3 Sistem *E-Budgeting* untuk Proses Pelaporan Realisasi Anggaran

Sumber: Hasil Olahan, 2015

Ketiga, Proses Pelaporan (Gambar 4.21) setelah dana cair, lembaga penerima hibah segera melaksanakan kegiatan sesuai peruntukkan dan merealisasikan dana sesuai RAB dengan input realisasi dalam sistem disertai bukti-bukti pengeluaran. Kemudian dihasilkan Laporan Realisasi Anggaran (LRA) sebagai laporan pertanggungjawaban penggunaan dana hibah oleh lembaga penerima hibah yang diterima oleh BPKAD.

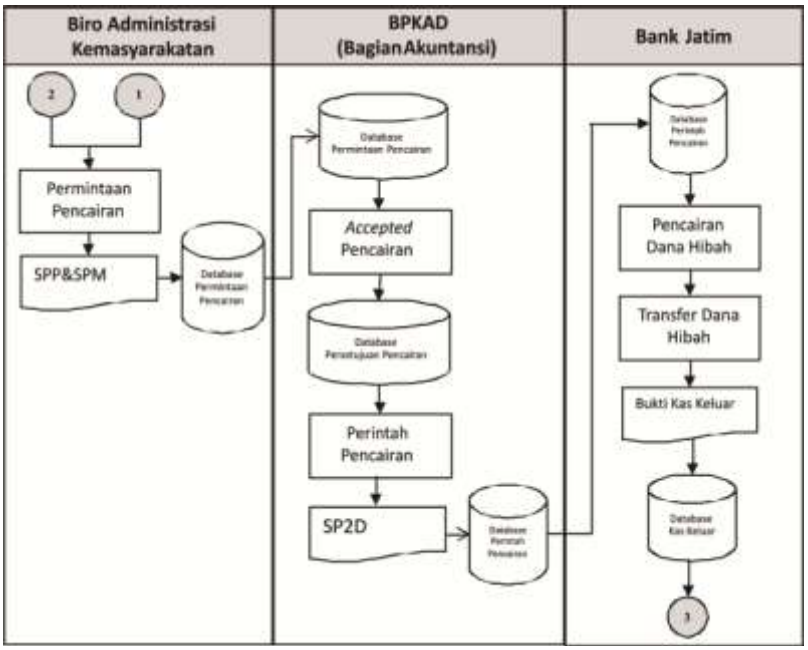
Bagan Alir (Flowchart)

Tabel 4.4 Flowchart Proses Penganggaran sistem *e-budgeting* yang diusulkan



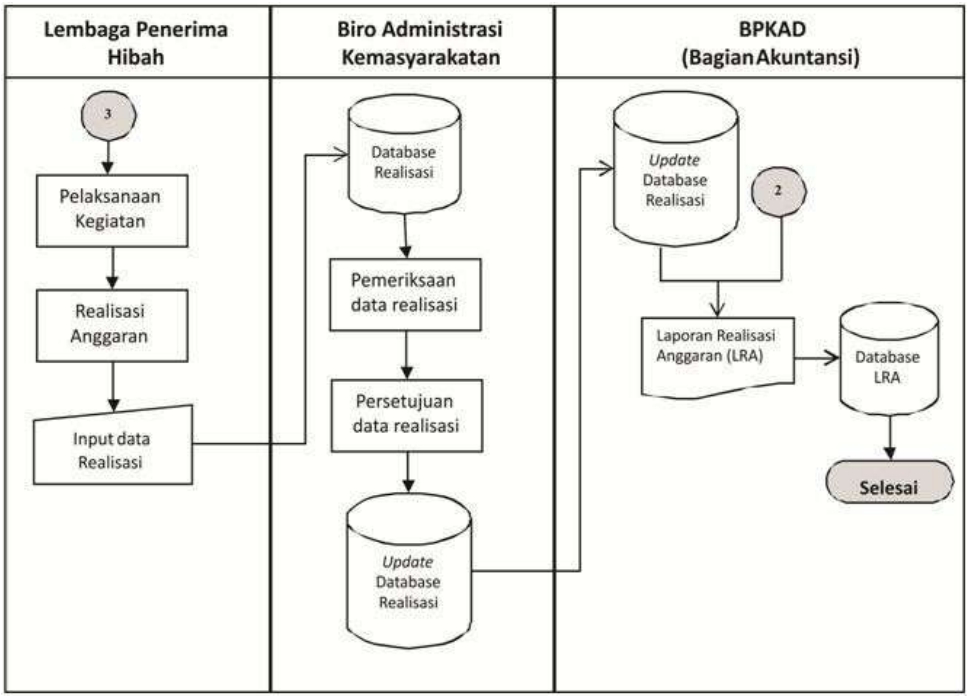
Sumber: Hasil Olahan, 2015

Tabel 4.5 Flowchart Proses Pencairan Dana Hibah sistem *e-budgeting* yang diusulkan



Sumber: Hasil Olahan, 2015

Tabel 4.6 Flowchart Proses Pelaporan/Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah sistem *e-budgeting* yang diusulkan



Sumber: Hasil Olahan, 2015

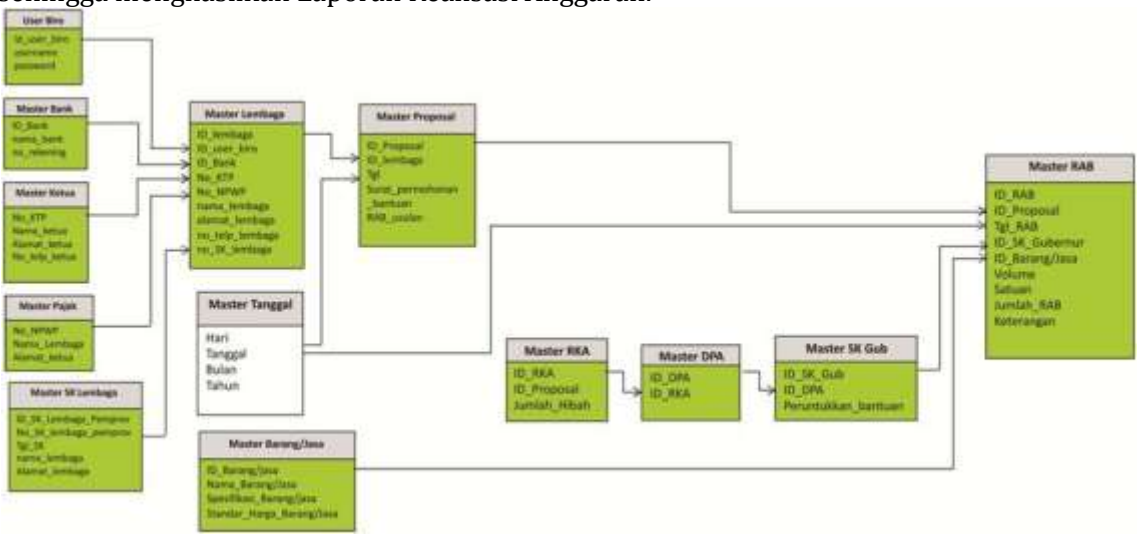
Database Management System

Database adalah kumpulan dari data yang berhubungan antar satu dengan yang lainnya untuk memusatkan data dan mengendalikan redudansi data, tersimpan di perangkat keras komputer dan menggunakan perangkat lunak untuk memanipulasinya. Database merupakan salah satu komponen yang penting dalam sistem komputerisasi karena merupakan database dalam menyediakan informasi bagi pengguna.

Sistem Manajemen Basis Data (*Data Base Management System-DBMS*) adalah peranti lunak yang memudahkan organisasi untuk memusatkan data, mengelola data secara efisien, dan menyediakan akses data bagi program aplikasi.

Rancangan *Entity Relationship Diagram (ERD) Database*sistem *e-budgeting*menunjukkan hubungan database dalam menghasilkan Rencana Anggaran Biaya (RAB) dan Laporan Realisasi Anggaran (LRA). ERD Database dibagi dalam 3 bagian yaitu (1) ERD proses penganggaran (Gambar 4.22) yang menunjukkan proses dalam menghasilkan Rencana Anggaran Biaya (RAB), (2) ERD proses pencairan (Gambar 4.23) yang menunjukkan proses dalam mencairkan dana hibah, dan (3) ERD proses

pelaporan (Gambar 4.24) yang menunjukkan proses pelaporan/pertanggungjawaban penggunaan dana hibah yang memperbandingkan RAB dengan realisasi/penggunaan dana hibah sehingga menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran.

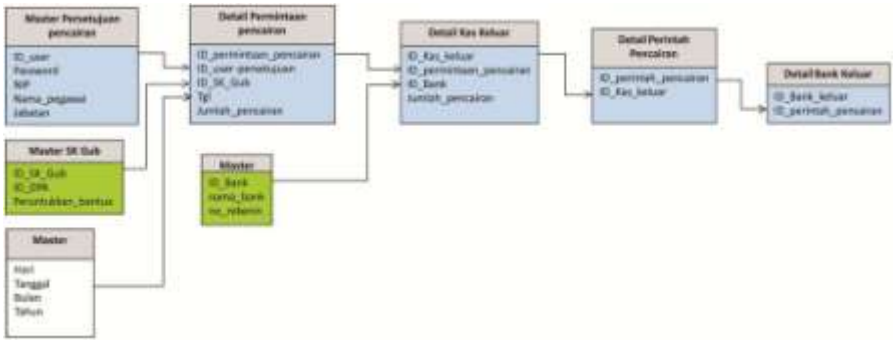


Gambar 4.22 *Entity Relationship Diagram (ERD) Database* Proses Penganggaran sistem *e-budgeting yang diusulkan*

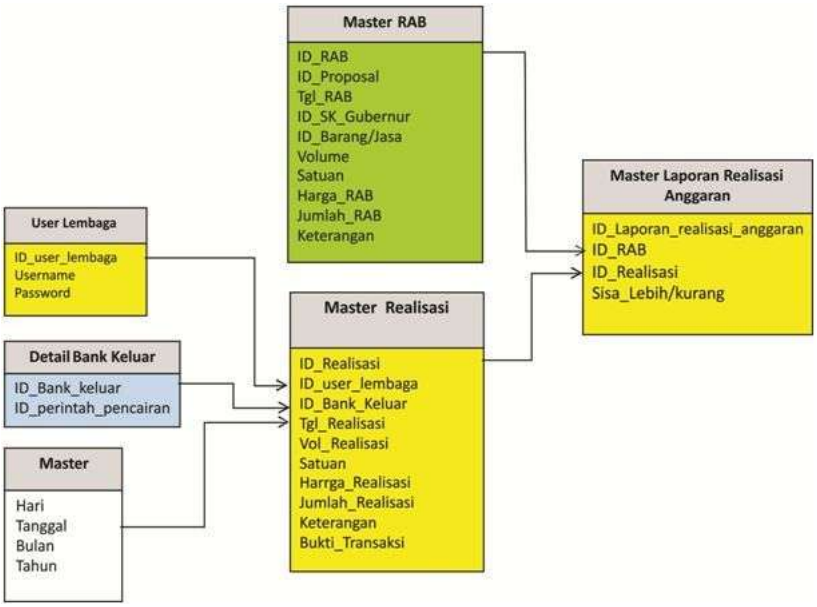
Sumber: Hasil olahan, 2015

Output Sistem *E-budgeting*

Output pada sistem *e-budgeting* ini terdiri atas 3 (tiga) output. Output pertama adalah data Rencana Anggaran Biaya (RAB). Output ini menunjukkan rincian biaya penggunaan dana hibah yang diberikan kepada lembaga. Data RAB juga menjadi *input* untuk data realisasi dan data pencairan dana. Output kedua adalah data realisasi. Output ini menunjukkan pengeluaran-pengeluaran dana hibah (realisasi penggunaan dana) disertai bukti pengeluaran. Dan output ketiga adalah data laporan pertangggungjawaban. Output ini menunjukkan laporan keuangan penggunaan dana hibah yang terdiri dari data RAB Acc dan data realisasi.



Gambar 4.23 ***Entity Relationship Diagram (ERD) Database*** **Proses Pencairan Dana Hibah sistem** ***e-budgeting yang diusulkan***
Sumber: Hasil olahan, 2015



Gambar 4.24 ***Entity Relationship Diagram (ERD) Database*** **Proses Pelaporan/Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah sistem** ***e-budgeting yang diusulkan***
Sumber: Hasil olahan, 2015

Audit Internal

Sistem informasi akuntansi menghadapi berbagai bentuk risiko dan ancaman. Semua risiko dan ancaman tersebut harus ditiadakan (kalau bisa) atau paling tidak diminimalkan pengaruhnya terhadap sistem yang dijalankan oleh Biro Administrasi Kemasyarakatan. Tabel 4.7 merupakan pengendalian internal secara umum dalam mengatasi risiko/ancaman

dari aktivitas dalam sistem penganggaran dan pelaporan dana hibah melalui sistem *e-budgeting*:

Tabel 4.7 Pengendalian Internal Sistem *E-budgeting*

No	Risiko dan Ancaman	Pengendalian
1.	Perubahan RAB sewaktu-waktu	- Adanya *lock* pada sistem *e-budgeting* sehingga RAB tidak bisa dirubah sewaktu-waktu
2.	Perubahan RAB dan realisasi oleh pihak lain	- Adanya *login* username dan password masing-masing lembaga sehingga tidak bisa membuka data lembaga lain serta adanya safety pada sistem apabila terjadi perubahan maka akan terekam oleh sistem.
3.	Harga satuan yang berbeda-beda antar lembaga	- Adanya standar harga dalam sistem sehingga lembaga tidak bisa asal memasukkan harga satuan.

Sumber: Hasil olahan, 2015

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diatas, maka didapatkan kesimpulan bahwa Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Propinsi Jawa Timur menggunakan sistem aplikasi jasmas untuk pengendaliannya. Penerapan aplikasi jasmas memiliki beberapa kelemahan yaitu belum adanya kontrol dalam penyesuaian Rencana Anggaran Biaya (RAB) dengan Laporan Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah (SPJ). Penerapan usulan *e-budgeting* dapat mengendalikan dana hibah dalam mencapai kesesuaian antara Rencana Anggaran Biaya (RAB) dengan Laporan Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah (SPJ) melalui rancangan database yang detail sekaligus dapat menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran.

Saran penulis untuk Biro Adminitrasi Kemasyarakatan, sebaiknya dilakukanpenerapan sistem *e-budgeting* dalam proses pemberian dana hibah Pemerintah Provinsi Jawa Timur dan penyempurnaan sistem aplikasi jasmas sehingga sinkron dengan sistem *e-budgeting*sehingga memudahkan Biro Administrasi Kemasyarakatan dalam mengontrol dana hibah.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim. 2015. "E-Budgeting." *https://bp.surabaya.go.id/uploads/Manual-Budgeting-dinas.pdf.* Diakses pada tanggal 30 Juni 2018

Anonim. *E-budgeting: Changing Face of Corporate Finance*. *themanagementor.com.* Diakses pada tanggal 30 Juni 2018

Bastian, Indra. 2006. *Akuntansi Sktor Publik: Suatu Pengantar*. Jakarta: Erlangga.

Baswir, Revrisond. 2000. *Akuntansi pemerintahan Indonesia*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta

Bodnar,Georger H. And William S. Hopwood. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi 9*. Yogyakarta: Andi

Buletin Teknis SAP No. 13 tentang Akuntansi Hibah

Entitas Hukum Indonesia. 2015. "Dua Orang Dijadikan Tersangka Dana Hibah Kadin." *http://www.entitashukum.com/dua-orang-dijadikan-tersangka-dana-hibah-kadin/.*Diakses pada tanggal 2 Mei 2015.

Gelinas, Ulrics J., et all. 1990. *Accounting Information Systems*. Massachusetts, USA: PWS-KENT Publising Company.

Gelinas, Ulric J. And Richard B. Dull. 2008. *Accounting Information Systems*. United States of America: South Western Cengage Learning

Halim, Abdul dan Muhammad Syam Kusufi. 2013. *Teori, Konsep, dan Aplikasi Akuntansi Sektor Publik*. Jakarta: Salemba Empat

Hall, James A, dkk. 2008. *Accounting Information Systems Sixth Edition*. United State of America: South Western Cengage Learning.

Hornyak, Steve. 1998. *Budgeting Made Easy.*Management Accounting 80.4 (Oct 1998):18-23.

Keputusan Menteri Dalam Negeri No. 29 Tahun 2002

Laudon, Kenneth C. dan Jane P. Laudon. 2009. *Management Information System 10th edition (Terjemahan)*. Jakarta: Salemba Empat

McLeod, Raymond and George P. Schell. 2007. *Management Information Systems Tenth Edition.* United State of America: Pearson Prentice Hall.

Mulyadi. *Sistem Akuntansi.* Edisi 3. 2001. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Universitas GajahMada Yogyakarta.2001.

Pemkot Surabaya. 2015. "E-Budgeting." *https://budgeting.surabaya.go.id/new portal/*

Peraturan Menteri Dala Negeri Nomor 32 Tahun 2011 tentang Pedoman Pemberian Hibah dan Bantuan Sosial yang Bersumber dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah.

Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 77 Tahun 2012 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Satuan Kerja Pengelola Keuangan Daerah Provinsi Jawa Timur.

Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 14 Tahun 2015 tentang Tata Cara Penganggaran, Pelaksanaan, dan Penatausahaan, Pelaporan,

dan Pertanggungjawaban serta Monitoring dan Evaluasi Hibah dan Bantuan Sosial.

PSAK No. 61. 2010. Akuntansi Hibah Pemerintah dan pengungkapan Bantuan Pemerintah. Dewan Standar Akuntansi Keuangan: IAI.

Prasetyo, Daniel Hary. 2006. *Penerapan E-Budgeting pada Proses Pembuatan Rencana Anggaran Belanja Daerah Pemerintah Kota Surabaya*. Prosiding Seminar Nasional Manajemen Teknologi III Program Studi MMT-ITS, Surabaya 4 Pebruari 2006.

Romney, Marshall B., and Paul John Steinbart. 2006. *Accounting Information Systems Tenth Edition*. United Stated of America: Pearson Education International

Romney, Marshall B., and Paul John Steinbart. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Sembilan Terjemahan*. Jakarta: Salemba Empat

Sacral, Arif. 2015. *Penetapan Dua Petinggi Kadin Provinsi Jatim sebagai Tersangka Korupsi Merupakan Dorongan Keras Kepada Gubernur dan Pimpinan DPRD Jatim untuk segera Tingkatkan Soliditas Sistem Kontrol Dana Hibah dan Bantuan Sosial di Jawa Timur.http://transformasijawatimur.blogspot.com/2015/02/penetapan-dua-petinggi-kadin-provinsi.html. Diakses pada tanggal 2 Mei 2015*

Standar Operasional Prosedur Pelayanan Pemberian Bantuan Hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan. 2014.

Yin, Robert. K. 2014. *Studi Kasus Desain dan Metode*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Wagner, Mary Jo. 2005. Cutting the cords. The American City & County 120.13 (Dec 2005):38-41.

Winarno, Wing Wahyu. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi edisi 2*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN

RANCANGAN DATABASE *E-BUDGETING:* UPAYA PENGENDALIAN DANA HIBAH PEMERINTAH PROVINSI JAWA TIMUR

Nurul Lathifah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Email: nurullathifah.febiuinsa@gmail.com
Ana Toni Roby Candra Yudha
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
anatoniroby@gmail.com

Abstrak: *Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merancang dan menghasilkan database sistem e-budgeting untuk mengendalikan dana hibah pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Pemerintah Provinsi Jawa Timur (studi kasus biaya MTQ pada Lembaga Pengembangan Tilawatil Qur'an (LPTQ) Provinsi Jawa Timur). Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan eksplanatoryuntuk menggali penyebab permasalahan anggaran secara mendalam, mengajukan pertanyaan, dan menjawab permasalahan sehingga menemukan solusi yang dapat diaplikasikan di pemerintahan. Subjek penelitian ini adalah Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Provinsi Jawa Timur. Objek penelitian ini adalah e-budgeting. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Biro Administrasi Kemasyarakatan Pemerintah Provinsi Jawa Timur menggunakan sistem aplikasi jasmas untuk pengendaliannya. Penerapan aplikasi jasmas memiliki beberapa kelemahan yaitu belum adanya kontrol dalam penyesuaian Rencana Anggaran Biaya (RAB) dengan Laporan Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah (SPJ). Oleh karena itu, penerapan usulan e-budgeting ini diharapkan dapat mengendalikan dana hibah dalam mencapai kesesuaian antara Rencana Anggaran Biaya (RAB) dengan Laporan Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah (SPJ) melalui rancangan database yang detail sekaligus menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran sebagai laporan pertanggungjawaban dana hibah.*

Kata kunci: Hibah, *e-budgeting,* Jasmas, Biro Administrasi Kemasyarakatan, LPTQ Jatim

PENDAHULUAN

Hibah yang diterima atau yang diberikan harus dipertanggungjawabkan sesuai mekanisme dan ketentuan dalam regulasi keuangan negara, karena merupakan bagian dari pendapatan dan belanja negara. Akuntabilitas dalam keuangan negara tidak hanya terkait dari aspek akuntansi namun meliputi aspek penganggaran, mekanisme

pengeluaran/penerimaan dana, pelaporan kepada pemangku kepentingan, dan pemanfaatan hibah. (Bultek SAP No. 13)

Saat ini belum tampak adanya upaya yang utuh, menyeluruh, sistemik, terintegrasi, terukur dan berkelanjutan untuk mengatasi penyelewengan dana hibah dan bantuan sosial tersebut.Lemahnya sistem kontrol dana hibah dan bantuan sosial ini memberi peluang kepada para koruptor untuk melakukan aksinya dengan berbagai rekayasa laporan dan jurus andalannya. (Sacral: 2015)

Saat ini Pemerintah Provinsi Jawa Timur khususnya di SKPKD Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Provinsi Jawa Timur telah mengeluarkan dana hibah kepada masyarakat Jawa Timur selama lima tahun terakhir sebesar Rp 1.620.506.008.500,00 dengan jumlah lembaga penerima bantuan hibah sejumlah 18.310 lembaga. (Lihat Tabel 1.1.). Terdapat peningkatan jumlah hibah dari tahun 2010 hingga tahun 2013 tetapi terjadi penurunan di tahun 2014 begitupula jumlah lembaga penerima hibah juga mengalami hal yang sama. Kemungkinan hal ini terjadi karena pembatalan ataupun pengembalian dana hibah ke Pemerintah Provinsi Jawa Timur.

Tabel 1.1
Jumlah Pengeluaran Dana Hibah dan Lembaga Penerima Hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Pemerintah Provinsi Jawa Timur selama 5 Tahun Terakhir

Tahun	Total Dana Hibah	Jumlah Penerima Hibah
2010	Rp 189.195.056.000,00	2395 lembaga
2011	Rp 252.676.952.500,00	3129 lembaga
2012	Rp 408.618.000.000,00	3479 lembaga
2013	Rp 425.101.500.000,00	4884 lembaga
2014	Rp 344.914.500.000,00	4423 lembaga
TOTAL	Rp 1.620.506.008.500,00	18.310 lembaga

Sumber : Data Internal Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekdaprov Jatim, 2014

Pemberian dana hibah terbesar pada Komite Olahraga Nasional Indonesia (KONI) Provinsi Jawa Timur, Pramuka, dan LPTQ Provinsi Jawa Timur. Rencana Anggaran Biaya (RAB) dan laporan keuangan LPTQ Provinsi Jawa Timur digunakan sebagai objek penelitian karena LPTQ Provinsi Jawa Timur memperoleh dana hibah tahun 2014 sebesar Rp 6.000.000.000,00 (enam milyar rupiah) tetapi pencairan dananya hanya Rp 4.300.000.000,00, dengan kata lain RAB yang terserap hanya Rp 4,3 M. Hal ini dikarenakan beberapa kegiatan di LPTQ Jatim yang direncanakan berbeda dengan realisasinya karena pertimbangan waktu.

Hal ini menarik untuk diteliti karena ketidaksesuaian antara laporan pertanggungjawabannya (laporan keuangannya) dengan RAB yang telah diusulkan di awal. Selain itu, penyusunan anggaran yang dilakukan oleh LPTQ Provinsi Jawa Timur juga masih manual sehingga Pemerintah Provinsi Jawa Timur tidak dapat mengontrol penggunaan dana hibah tersebut sewaktu-waktu.

Pentingnya anggaran dalam proses pemberian dana hibah pemerintah maka diperlukan adanya sistem yang memudahkan dan mempercepat proses penganggaran penerima hibah sekaligus pengendali dana hibah yaitu *e-budgeting*. *E-budgeting* merupakan sistem informasi berbasis web yang digunakan untuk memfasilitasi proses penyusunan anggaran belanja daerah. Melalui *e-budgeting*, pemerintah dapat melakukan pengendalian anggaran dengan baik karena proses penyusunan anggaran dapat dilakukan secara transparan, tepat waktu, anggaran dapat dialokasikan sesuai dengan kebutuhan dalam program kerja, kronologis anggaran dapat ditelusuri dengan jelas, dan pembuatan laporan seputar realisasi anggaran dapat dibuat dengan mudah. (Wardhani: 2015).

Permasalahan-permasalahan seperti perubahan RAB, tidak adanya *standard cost* dalam pemberian dana hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan harus segera diatasi, maka perlu disusun rancangan sistem *e-budgeting* dalam pemberian dana hibah Pemerintah Provinsi Jawa Timur. Perancangan yang disusun hanya sampai dengan perancangan *database*. *E-budgeting*akan memudahkan dan mempercepat proses pemberian dana hibah serta pengendali pemberian dana hibah. *E-budgeting* diperlukan untuk meminimalisir kecurangan-kecurangan yang terjadi. Selain itu, *e-budgeting* diharapkan dapat menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran (LRA) yang akan digunakan untuk membandingkan rencana anggaran dengan realisasi anggaran. LRA penting untuk mengetahui laporan pertanggungjawaban keuangan lembaga penerima hibah. Penelitian ini difokuskan untuk menjawab pertanyaan mengenai: Bagaimana rancangan sistem *e-budgeting*sebagai pengendali dana hibah Pemerintah Provinsi Jawa Timur (studi kasus biaya MTQ pada Lembaga Pengembangan Tilawatil Qur'an (LPTQ) Provinsi Jawa Timur)?

KAJIAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem pengumpulan dan pemrosesan data transaksi serta penyebaran informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan (Kieso, 2008: 72). Sistem informasi akuntansi juga

merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia, dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi yang digunakan untuk mengambil keputusan. (Bodnar, 2006:3).

Sistem Informasi Akuntansi Pengeluaran Kas

Proses pembelian/hutang/pengeluaran kas adalah sebuah interaksi struktur orang-orang, peralatan, metode, dan kontrol yang dirancang untuk mencapai fungsi utama sebagai berikut (Gelinas, 2002:403):

1. Menangani rutinitas kerja departemen pembelian, departemen penerimaan, departemen hutang, departemen penggajian, dan kasir.
2. Mendukung kebutuhan keputusan pengelola departemen yang tercantum dalam butir 1.

Pengendalian Internal

Rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga aset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Struktur pengendalain internal (*internal control stucture*) terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk memberikan tingkat jaminan yang wajar atas pencapaian tujuan tertentu organisasi. (Romney dan Paul, 2004: 229)

Audit Internal

Audit internal menurut IIA (Institute of Internal auditor) yang dikutip oleh Boynton (2001:980) yakni:

> "*Internal auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization's operations. It helps an organization accomplish its objectives by bringing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control, and governance processes".*

Audit internal adalah aktivitas independen, keyakinan objektif, dan konsultasi yang dirancang untuk menambah nilai dan meningkatkan operasi organisasi. Audit internal ini membantu organisasi mencapai tujuannya dengan melakukan pendekatan sistematis dan disiplin untuk mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas manajemen resiko, pengendalian dan proses tata kelola).

Sistem Informasi Keuangan (*Financial Information System*)

Sistem informasi keuangan memberikan informasi kepada seluruh manajer perusahaan yang berkaitan dengan aktivitas keuangan perusahaan. Subsistem audit internal terdiri atas aktivitas-aktivitas oleh auditor internal perusahaan untuk menjaga integritas sistem perusahaan. Aktivitas-aktivitas output penting meliputi peramalan tren perekonomian masa depan, mengelola aliran dana yang melalui perusahaan, dan mengendalikan keuangan perusahaan. (McLeod and Schell, 2007: 192).

***Data Base Management Systems* (DBMS)**

Sekumpulan data organisasi untuk melayani banyak aplikasi secara efisien dengan memusatkan data dan mengendalikan redudansi data. Sistem Manajemen Basis Data (*Data Base Management System-DBMS*) adalah peranti lunak yang memudahkan organisasi untuk memusatkan data, mengelola data secara efisien, dan menyediakan akses data bagi program aplikasi. (Laudon, 2009: 265-266)

Anggaran (Budgeting)

Anggaran (budget) merupakan rencana operasi keuangan yang mencakup estimasi pengeluaran yang diusulkan, dan sumber pendapatan yang diharapkan untuk membiayainya dalam periode waktu tertentu. Anggaran mempunyai posisi yang sangat penting. Anggaran diinterpretasikan sebagai paket pernyataan perkiraan penerimaan dan pengeluaran yang diharapkan akan terjadi dalam satu atau beberapa periode mendatang. (Bastian, hal 163-164: 2006). Penganggaran merupakan perencanaan keuangan perusahaan yang dipakai sebagai dasar pengendalian (pengawasan) keuangan perusahaan untuk periode yang akan dating (Supriyono, 1990:15).

E-budgeting

E-budgeting merupakan sistem informasi berbasis web yang digunakan untuk memfasilitasi proses penyusunan anggaran belanja daerah. Melalui e-budgeting, pemerintah dapat melakukan pengendalian anggaran dengan lebih baik karena proses penyusunan anggaran dapat dilakukan secara lebih transparan, tepat waktu, anggaran dapat dialokasikan sesuai dengan kebutuhan dalam program kerja, kronologis anggaran dapat ditelusuri dengan jelas, dan pembuatan laporan seputar realisasi anggaran dapat dibuat dengan lebih mudah. (Wardhani, 2015).

Pengembangan Sistem

Pengembangan sistem adalah proses modifikasi atau mengganti sebagian atau semua sistem informasi. Pengembangan sistem dilakukan oleh analis sistem, programer, akuntan, dan lainnya. Siklus hidup pengembangan sistem yaitu perencanaan dan analisis, perancangan, dan implementasi. (Bodnar, 2008:437).

Pengembangan sistem informasi akuntansi dilaksanakan melalui tiga tahap utama yaitu:

1. Analisis Sistem (*system analysis*)

Tahap analisis adalah tahap paling awal dalam pengembangan sistem. Tahap ini bertujuan untuk mengetahui apakah kebutuhan informasi saat ini dapat dipenuhi oleh sistem yang sudah ada atau untuk mengadakan perbaikan terhadap sistem yang sedang digunakan. (Winarno, 2006: 9.8)

2. Desain Sistem (*system design*)

Setelah analisis sistem, tahap selanjutnya adalah desain sistem atau merancang sistem. Winarno (2006:9.10) menjelaskan bahwa tahap desain sistem atau tahap perancangan adalah proses untuk merancang sistem yang baru. Bodnar (2006:453) juga menyatakan bahwa desain merujuk pada penciptaan model baru atau modifikasi sistem. Desain sistem merupakan proses merancang secara rinci solusi yang telah dipilih dalam proses analisis. Desain sistem dimulai dari hal-hal yang umum ke hal-hal yang khusus.

3. Implementasi Sistem (*system implementation*)

Tahap terakhir setelah sistem dirancang adalah implementasi sistem atau penerapan sistem yang telah dirancang. Implementasi sistem adalah pendidikan dan pelatihan pemakai informasi, pelatihan, dan koordinasi teknisi yang akan menjalankan sistem, pengujian sistem yang baru, dan pengubahan yang dilakukan untuk membuat sistem informasi yang telah dirancang menjadi dapat dilaksanakan secara operasional. (Mulyadi, 2001:53).

Hibah Pemerintah

Peraturan Gubernur Nomor 77 Tahun 2012 menjelaskan bahwa hibah merupakan pemberian uang/barang atau jasa dari pemerintah daerah kepada pemerintah atau pemerintah daerah lainnya, perusahaan daerah, masyarakat dan organisasi kemasyarakatan, yang secara spesifik telah ditetapkan peruntukannya, bersifat tidak wajib dan tidak mengikat, serta tidak secara terus menerus yang bertujuan untuk menunjang penyelenggaraan urusan pemerintah daerah. Hibah dapat diberikan kepada pemerintah, pemerintah daerah lainnya, perusahaan daerah, masyarakat, dan/atau organisasi kemasyarakatan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang akan digunakan memuat 6 (enam) tahapan dalam melakukan penelitian yaitu perencanaan (plan), desain (design), persiapan (prepare), pengumpulan (collect), analisa (analyze), dan pelaporan (reporting). (Yin, 2014)

Rencana Penelitian (Plan)

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode *eksplanatory*, di mana menggali penyebab permasalahan secara mendalam, mengajukan pertanyaan, dan menjawab permasalahan sehingga menemukan solusinya.

Desain Penelitian (Design)

Desain studi kasus yang digunakan dalam penelitian adalah *single-case study* (studi kasus tunggal) melalui observasi pada sistem pengendalian dana hibah (RAB dan laporan keuangan) untuk menemukan permasalahan-permasalahan yang masih menjadi kendala dalam mengendalikan dana hibah.

Persiapan Penelitian (Prepare)

Dalam mengumpulkan data yang digunakan dalam penelitian pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur, maka protokol studi kasus (case study protocol) akan dikembangkan dan digunakan. Adapun pertanyaan-pertanyaan yang akan digunakan dalam mengumpulkan data adalah sebagai berikut:

a. Bagaimana proses pengganggaran dana hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
b. Bagaimana proses pencairan dana hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
c. Bagaimana pelaporan dan pertanggungjawaban dana hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
d. Bagaimana sistem pengendalian dana hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
e. Apa saja kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan atas sistem pengendalian dana hibah yang telah diimplementasikan oleh Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?
f. Permasalahan-permasalahan apa saja yang dialami oleh Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur dengan adanya sistem pengendalian dana hibah yang ada saat ini?
g. Bagaimana rancangan database sistem *e-budgeting* pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Jawa Timur?

Pengumpulan Data (Collect)

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pegawai Biro Administrasi Kemasyarakatandan bendahara LPTQ Jawa Timur. Observasi dilakukan untuk mengetahui permasalahan awal yang ada di Biro Administrasi Kemasyarakatan,kemudian dokumentasi untuk mendapatkan dokumen-dokumen tertulis seperti Rencana Anggaran Biaya (RAB), Laporan Pertanggungjawaban (LPJ), bukti-bukti pencairan dana hibah.

Analisis Data

Melakukan analisa atas hasil dokumentasi tentang sistem pengendalian dana hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan mulai dari proses pencairan hingga pelaporan keuangan. Sehingga dengan menerapkan rancangan sistem *e-budgeting* diharapkan dalam pemberian dana hibah Pemerintah Provinsi Jawa Timur yang akan memudahkan dan mempercepat proses pemberian dana hibah, serta sebagai alat pengendali pemberian dana hibah untuk meminimalisir kecurangan-kecurangan yang terjadi. Selain itu, di dalam *e-budgeting* nantinya diharapkan dapat menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran (LRA), yang akan digunakan untuk membandingkan rencana anggaran dengan realisasi anggaran. Hal ini penting untuk mengetahui laporan pertanggungjawaban keuangan lembaga penerima hibah.

Pelaporan (Reporting)

Pada tahap ini dari laporan penelitian akan menjawab pertanyaan penelitian serta mencapai tujuan penelitian yang akan dibagikan kepada pembaca. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baru untuk meningkatkan pengendalian dana hibah Pemprov Jatim pada lembaga penerima hibah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Proses pemberian dana hibah Provinsi Jawa Timur dilakukan dalam 3 (tiga) tahap yaitu proses penganggaran, pencairan dana, dan pelaporan dan pertanggungjawaban. Penelitian ini dilakukan di Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Provinsi Jawa Timur.

Penganggaran Dana Hibah

Pemberian dana hibah dapat diberikan kepada Pemerintah, Pemerintah Daerah lainnya, perusahaan daerah badan usaha milik negara, masyarakat, organisasi kemasyarakatan dengan menyampaikan usulan hibah secara tertulis kepada Gubernur. Selanjutnya Gubernur menunjuk KPPKD/SKPD/Biro untuk melakukan Evaluasi Usulan, dalam penelitian ini dilakukan pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Setda

Provinsi Jawa Timur. Kepala Biro Administrasi Kemasyarakatan menyampaikan hasil evaluasi berupa rekomendasi kepada Gubernur melalui TAPD. TAPD memberikan pertimbangan atas rekomendasi pada proses penyusunan Rancangan KUA/PPAS sesuai dengan prioritas dan kemampuan keuangan daerah.

Rekomendasi KPPKD/SKPD/Biro dan pertimbangan TAPD menjadi dasar pencantuman alokasi anggaran hibah dalam rancangan KUA dan PPAS. Pencantuman alokasi anggaran meliputi anggaran hibah berupa uang, barang atau jasa. Hibah berupa uang dicantumkan dalam RKA-PPKD. Hibah berupa barang atau jasa dicantumkan dalam RKA SKPD. RKA PPKD dan RKA SKPD menjadi dasar penganggaran hibah dalam APBD sesuai peraturan perundang-undangan.

Pelaksanaan anggaran hibah berupa uang berdasarkan atas DPA-PPKD. Pelaksanaan anggaran hibah berupa barang atau jasa berdasarkan atas DPA-SKPD. DPA PPKD dikelompokkan dalam Rincian DPA PPKD.

Tabel 4.1 Penyerapan Anggaran Hibah pada Biro Administrasi Kemasyarakatan Tahun 2015

Keterangan	Jumlah	Lembaga	%
Alokasi Anggaran	Rp 441.237.500.000,00	2.818	100
Realisasi (SP2D + SPM)	Rp 271.940.167.100,00	1.227	61,63
Dalam Proses pencairan (sudah disurvei dan SK tapi belum SPM	Rp 117.257.332.900,00	223	26,58
Proses SK Gubermur (sudah disurvei)	Rp 16.679.500.000,00	329	03,78
Sisa lembaga (belum survei)	Rp 35.360.500.000,00	1.039	08,01

Sumber: Data Internal Biro, 2015

Anggaran hibah pada Biro Administrasi Kemasyarakatan pada tahun 2015 (Tabel 4.1) sebesar Rp 441.237.500.000,00 dengan jumlah penerima hibah 2818 lembaga. Realisasi hingga Juli 2015 sebesar Rp 271.940.167.100,00 (61,63%) dengan 1227 lembaga, sisanya sebesar Rp 169.297.332.900,00 (38,37%) dengan 1591 lembaga masih dalam proses hingga akhir tahun anggaran.

Pencairan Dana Hibah

Setiap pemberian hibah dituangkan dalam NPHD yang ditandatangani bersama oleh Gubernur dan penerima hibah. NPHD memuat ketentuan mengenai: pemberi dan penerima hibah, tujuan pemberian hibah, jumlah/besaran/rincian penggunaan hibah yang akan diterima, hak dan kewajiban, tata cara penyaluran/penyerahan hibah, dantata cara pelaporan hibah. Penandatanganan NPHD Gubernur mendelegasikan kepada Kepala Biro Administrasi Kemasyarakatan. Mekanisme pencairan dana hibah dapat dilihat pada Gambar 4.2.

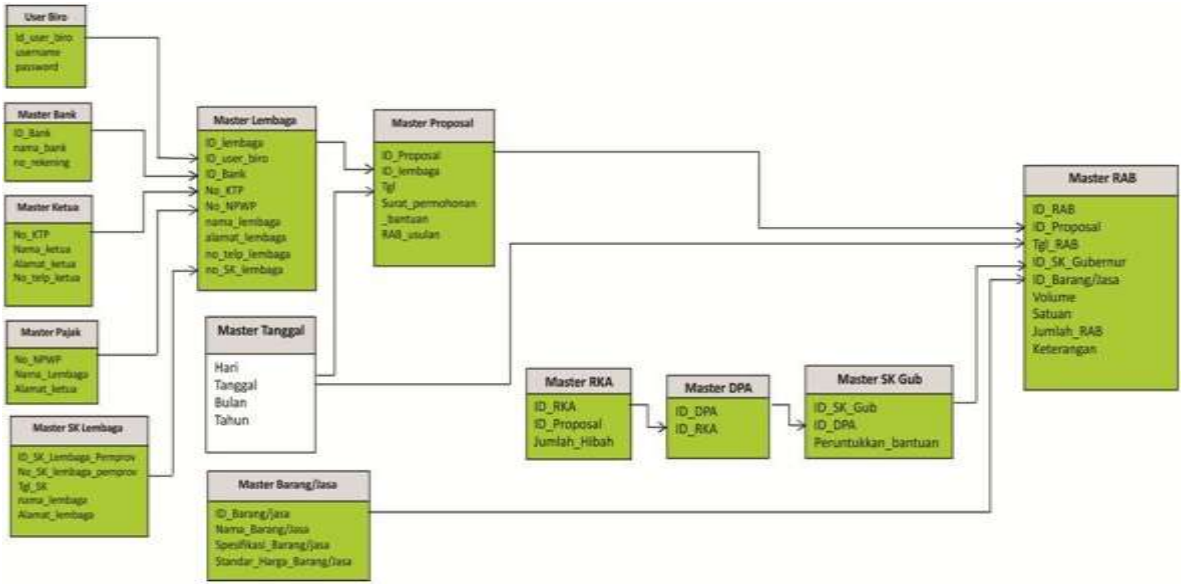
Pelaporan dan Pertanggungjawaban Dana Hibah

Penerima hibah berupa uang menyampaikan laporan penggunaan hibah kepada Gubernur melalui Biro Administrasi Kemasyarakatan sebagai kelengkapan Monitoring dan Evaluasi Pelaksanaan. Biro Administrasi Kemasyarakatan membuat rekapitulasi laporan penggunaan hibah setiap akhir bulan untuk disampaikan kepada PPKD. PPKD menyusun Laporan Realisasi belanja hibah pada tahun anggaran berkenaan dan disampaikan kepada Gubernur. Hibah berupa uang dicatat sebagai realisasi jenis belanja hibah pada PPKD dalam tahun anggaran berkenaan.

Penerima hibah berupa barang atau jasa menyampaikan laporan penggunaan hibah kepada Gubernur melalui Biro Administrasi Kemasyarakatan sebagai kelengkapan monitoring dan evaluasi. Hibah berupa barang dicatat sebagai realisasi obyek belanja hibah pada jenis belanja barang dan jasa dalam program dan kegiatan pada SKPD terkait. Realisasi hibah dicantumkan pada laporan keuangan pemerintah daerah dalam tahun anggaran berkenaan. Hibah berupa barang yang belum diserahkan kepada penerima hibah sampai dengan akhir tahun anggaran berkenaan dilaporkan sebagai persediaan hibah barang dalam neraca SKPD terkait.Pertanggungjawaban pemerintah daerah atas pemberian hibah, meliputi:

a. Usulan tertulis dari calon penerima hibah kepada Gubernur;
b. Keputusan Gubernur tentang penetapan daftar penerima hibah yang didalamnya memuat nama lembaga, alamat, kegiatan, dan besaran nilainya;
c. NPHD;
d. Pakta integritas dari penerima hibah yang menyatakan bahwa hibah yang diterima akan digunakan sesuai dengan NPHD; dan

e. Bukti transfer uang atas pemberian hibah berupa uang atau bukti serah terima barang dan/atau jasa atas pemberian hibah berupa barang dan/atau jasa.



Gambar 4.2. Mekanisme Pencairan Dana Hibah
Sumber: Data Internal Biro, 2014

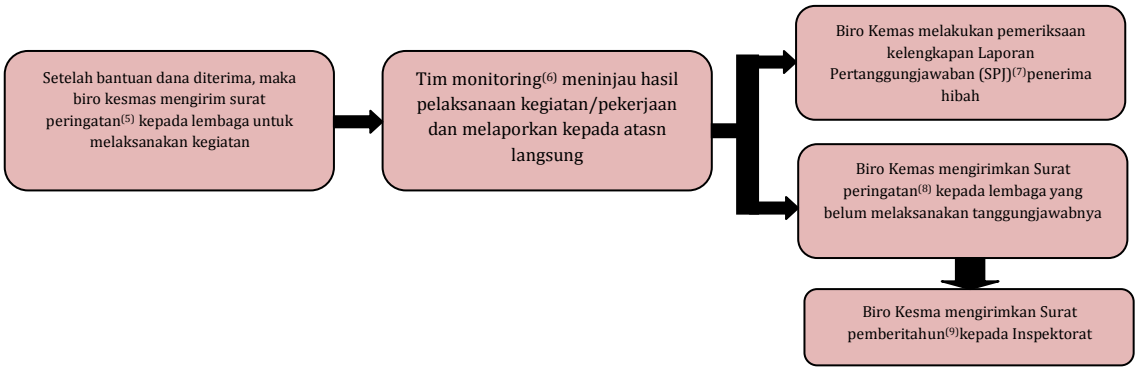
Penerima hibah bertanggungjawab secara formal dan material atas penggunaan hibah yang diterimanya. Pertanggungjawaban penerima hibah, meliputi:

a. Laporan penggunaan hibah;
b. Surat pernyataan tanggung jawab yang menyatakan bahwa hibah yang diterima telah digunakan sesuai NPHD; dan
c. Bukti-bukti pengeluaran yang lengkap dan sah sesuai peraturan perundang-undangan bagi penerima hibah berupa uang atau salinan bukti serah terima barang atau jasa bagi penerima hibah berupa barang atau jasa.

Pertanggungjawaban tersebut disampaikan kepada Gubernur melalui Biro Administrasi Kemasyarakatan paling lambat 10 (sepuluh) hari kerja setelah kegiatan yang didanai dari hibah selesai dilaksanakan sebagaimana tertuang dalam NPHD. Pertanggungjawaban untuk kegiatan yang pencairannya dilakukan menjelang akhir tahun anggaran penyampaian laporan penggunaan dana hibah daerah tidak melebihi tanggal 10 bulan Januari tahun anggaran berikutnya, kecuali ditentukan lain sesuai peraturan perundang-undangan. Pertanggungjawaban disimpan dan dipergunakan oleh penerima hibah selaku obyek

pemeriksaan. Mekanisme pelaporan/pertanggungjawaban penggunaan dana hibah dapat dilihat pada Gambar 4.3.

Apabila dalam melaksanakan kegiatannya terdapat sisa dana maka disetor ke Rekening Kas Umum Daerah Provinsi Jawa Timur paling lambat 5 (lima) hari setelah laporan pertanggungjawaban disampaikan kepada Biro Administrasi Kemasyarakatan. Dan apabila akan dipergunakan kembali pada tahun anggaran berjalan, penerima belanja hibah wajib merevisi (*adendum*) Rencana Anggaran Belanja (RAB) dan melaporkan penggunaan dana tersebut kepada Gubernur dengan tembusan Biro Administrasi Kemasyarakatan. Realisasi hibah berupa barang atau jasa dikonversikan sesuai standar akuntansi pemerintahan pada laporan realisasi anggaran dan diungkapkan pada catatan atas laporan keuangan dalam penyusunan laporan keuangan pemerintah daerah.



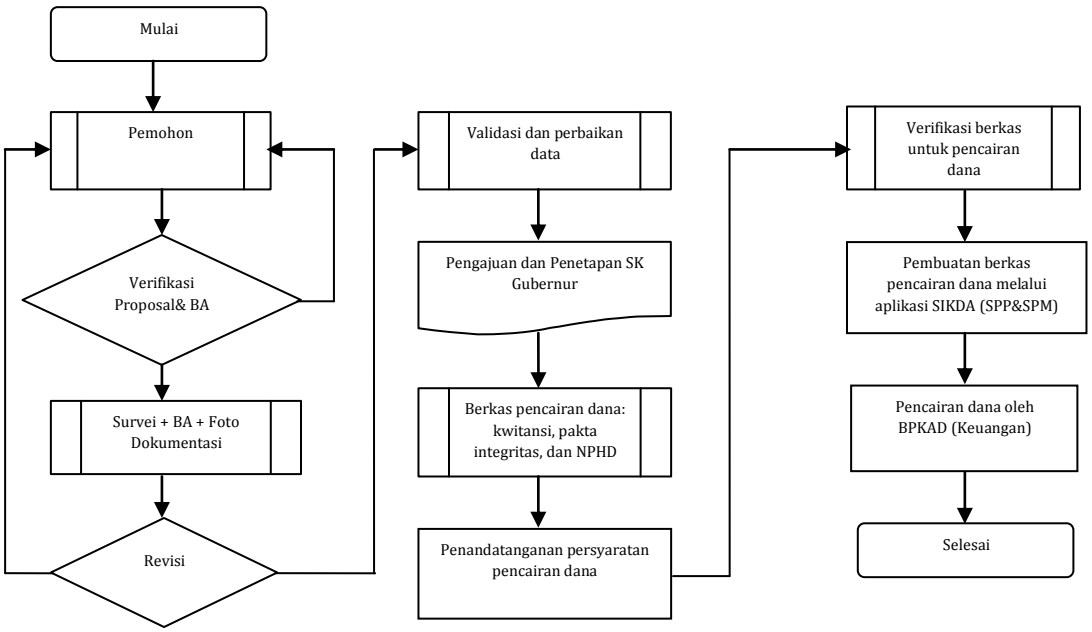
Gambar 4.3. Pelaporan dan Pertanggungjawaban Dana Hibah
Sumber: Data Internal Biro, 2014

Analisa Pengendalian Dana Hibah Saat ini

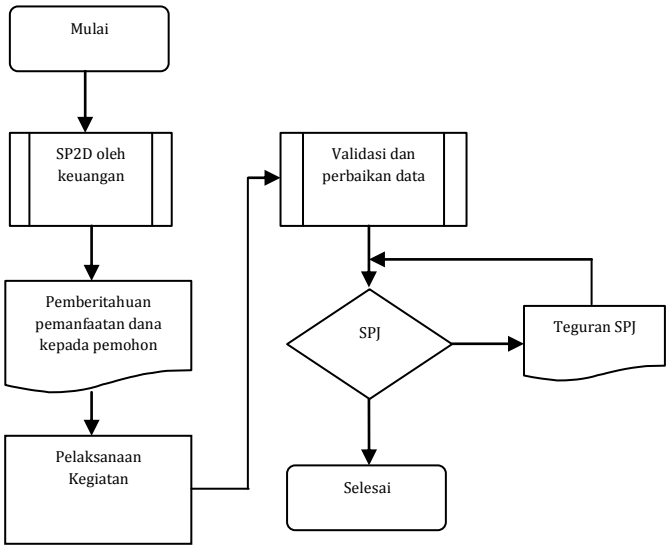
Pengendalian dana hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan dilakukan menggunakan sistem (*by system*) yaitu aplikasi jasmas. Aplikasi jasmas merupakan aplikasi berbasis web yang menggunakan aplikasi Open Source (berbasis PHP yang umum dijumpai pada hosting-hosting di internet, menggunakan database MySQL). Diagram alir (flowchart) aplikasi jasmas terdapat pada Gambar 4.4 dan Gambar 4.5.

Pengendalian dana hibah yang sudah tersistem (by system) di dalam Biro Administrasi Kemasyarakatan dalam pelaksanaannya masih terdapat kendala-kendala yang terjadi (Tabel 4.2) yaitu di pihak internal pemberi hibah (pemerintah) seperti perubahan regulasi yang tidak menentu sehingga pelaksanaan haru mengikuti peraturan yang baru,

adanya perbedaan nama dan alamat lembaga pada DPA-SKPKD dengan riil, kurangnya dukungan SDM, *human error* ketika input data, dan tidak adanya standar pelaporan dana hibah. Sedangkan di pihak eksternal penerima hibah (lembaga/masyarakat), yaitu kurangnya pemahaman lembaga terhadap pembuatan proposal, keterlambatan lembaga dalam memenuhi kelengkapan dan persyaratan administrasi, lemahnya pemahaman dan kurang patuhnya lembaga dalam pembuatan dan penyampaian laporan pertanggungjawaban Keuangan (SPJ), tidak adanya kesesuaian SPJ dengan RAB, laporan yang berbeda-beda antar lembaga.



Gambar 4.4. Flowchart Aplikasi Jasmas (1)



Gambar 4.5. Flowchart Aplikasi Jasmas (2)
Sumber: Data Internal Biro, 2014

Tabel 4.2
Permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam Pemberian Dana Hibah Biro Administrasi Kemasyarakatan Setdaprov Jatim

Internal	Eksternal
1. Perubahan regulasi. 2. Adanya ketidaksamaan nama lembaga dan alamat yang ada dalam DPA-SKPKD dengan kondisi riil saat Tim Observasi. 3. Kurangnya dukungan Sumber Daya Manusia (SDM). 4. Human error dalam input data, 5. Tidak Standar pelaporan dana hibah	1. Kurangnya pemahaman dalam pembuatan proposal. 2. Keterlambatan lembaga dalam memenuhi kelengkapan dan persyaratan administrasi. 3. Lemahnya pemahaman dan kurang patuhnya lembaga dalam pembuatan dan penyampaian Laporan Pertanggungjawaban Keuangan atas dana hibah yang diterima (Tidak adanya kesesuaian SPJ dengan RAB dan keterlambatan pelaporan dan Laporan yang berbeda-beda antar lembaga penerima hibah

Sumber: Data olahan, 2015

Perancangan Sistem *E-Budgeting*

Pelaporan pertanggungjawaban penggunaan dana hibah (SPJ) seringkali terlambat dan adanya ketidaksesuaian antara Rincian Anggaran Belanja (RAB) dengan laporan penggunaan dana yang telah dibuat (SPJ), hal itu terjadi tanpa adanya pemberitahuan/laporan terlebih dahulu sehingga lembaga bisa mengubah RABnya sewaktu-waktu serta menggunakan standar harga yang dibuat sendiri. Belum adanya kontrol dalam hal ini dan di dalam aplikasi jasmas belum mengakomodir sistem kontrol ini.

Selain itu, laporan pertanggungjawaban yang berbeda-beda antar lembaga penerima hibah juga menyebabkan tidak terlihat kesesuaian SPJ dengan RAB. Hal ini dikarenakan tidak adanya peraturan tentang standar laporan penggunaan dana hibah.

Oleh sebab itu, untuk mengendalikan dana hibah dalam anggaran dan penetapan standar biaya, serta nantinya menghasilkan laporan realisasi anggaran yang sama maka diusulkan sebuah sistem yaitu sistem *e-budgeting*, sebuah sistem pembuatan anggaran di lingkungan pemerintahan provinsi khusus untuk belanja hibah. Dalam sistem ini untuk membuat sebuah anggaran, dibutuhkan komponen-komponen penyusun dimana komponen-komponen penyusun tersebut merupakan hasil dari survei di lapangan. Komponen penyusun yaitu: Standar Harga

Satuan (standard cost). Sistem ini dibuat secara online agar dapat diakses oleh Pemerintah Provinsi Jawa Timur dan lembaga penerima hibah dimanapun lokasinya. Pengguna Sistem *e-budgeting* dibagi menjadi 6 yaitu :

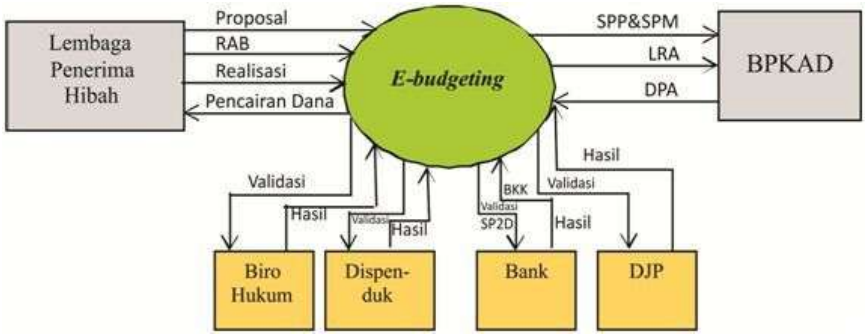
1. Lembaga Penerima Hibah (Masyarakat Jatim)
   Merupakan lembaga yang menerima bantuan hibah dari Pemerintah Provinsi Jawa Timur melalui SKPKD (Biro Administrasi Kemasyarakatan) yang mendapatkan anggaran belanja hibah dari APBD untuk kepentingan masyarakat Jatim.
   a) Mengisi rincian anggaran sesuai dengan anggaran yang diberikan
   b) Setiap lembaga penerima hibah memiliki login/akses ke *e-budgeting*
   c) Mengisi rincian realisasi penggunaan dana hibah dengan menyertai bukti pengeluaran
   d) Melaporkan penggunaan dana hibah
2. Tim Peneliti (Biro Administrasi Kemasyrakatan)
   Merupakan sekelompok orang dari beberapa satuan kerja yang ditunjuk untuk memonitoring anggaran dari lembaga penerima hibah agar anggaran tersebut sesuai dengan limit yang ditentukan.
   a) Berhak untuk mengunci kegiatan yang sudah sesuai
   b) Merasionalisasikan dan menyesuaikan komponen
   c) Mengedit RKA
3. Tim Data (Biro Administrasi Kemasyrakatan)
   Merupakan sekelompok orang yang ditunjuk untuk melakukan survei dan kemudian membuat komponen penyusun dan menentukan apakah komponen tersebut tidak kena pajak atau kena pajak.
   a) Berhak untuk memasukkan komponen ke dalam *e-budgeting*.
   b) Berhak untuk merubah harga komponen yang sudah ada dalam *e-budgeting*.
   c) Berhak mengunci komponen agar tidak dapat dipilih dalam menyusun RKA.
   d) Berhak menghapus komponen yang sudah terdapat dalam *e-budgeting*.
4. BPKAD (Badan Pengelola Keuangan Aset Daerah)
   Merupakan salah satu satuan kerja di Pemprov Jatimsebagai bagian akuntansi yang ditunjuk untuk menentukan program dan bidang suatu anggaran dalam tiap satuan kerja, tujuannya agar dapat dilihat secara langsung nilai per program serta menetapkan anggaran dan melakukan otorisasi atas pencairan dana hibah yang diberikan.
   a) Menetapkan dana dari APBD dengan adanya dokumen DPA
   b) Melakukan otorisasi pencairan dana hibah melalui dokumen SP2D
   c) Menerima Laporan Realisasi Anggaran
5. Bank Jatim

Mencairkan dana hibah dengan mentransfer dana hibah ke rekening lembaga penerima hibah.

6. Administrator (Biro Administrasi Kemasyarakatan)
   a) Merupakan *user* yang dapat melakukan managemen *user*,*database*, dan dapat mengakses semua hak user lainnya, seperti :
      1. Mengunci dan membuka akses *user*
      2. Mengunci usulan RAB yang diusulkan lembaga penerima hibah.

Diagram Konteks dan Data Flow Diagram (DFD)

Diagram konteks (Gambar 4.17) ini dibuat untuk membatasi sistem dan menunjukan adanya interaksi sistem dengan komponen diluar sistem, yang dimana merupakan gambaran sistem secara luas. Diagram konteks merupakan level tertinggi dari DFD yang menggambarkan input ke sistem atau output dari sistem.



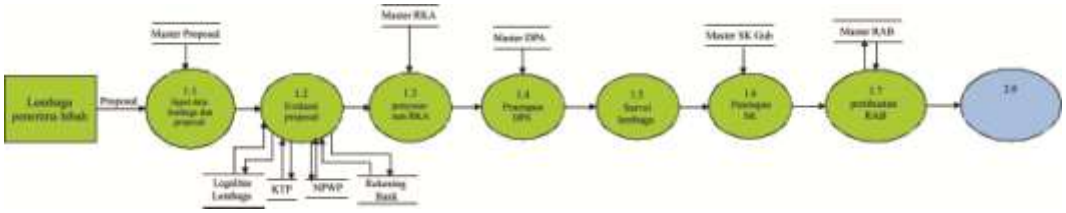
Gambar 4.17. Usulan Diagram Konteks Sistem *E-Budgeting*
Sumber: Hasil Olahan, 2015

Gambar 4.17 menunjukkan hubungan lembaga penerima hibah,bagian akuntansi, dan pihak eksternal yang berhubungan pada proses pemberian dana hibah. Proposal, RAB, dan realisasi merupakan contoh aliran data yang masuk dari lembaga penerima hibah ke dalam proses sistem. Sedangkan contoh aliran data yang diterima lembaga penerima hibah adalah dokumen pencairan dana. Data DPA merupakan aliran data yang masuk ke sistem dari bagian akuntansi/keuangan. Sedangkan aliran data yang diterima oleh BPKAD adalah Surat Perintah Pembayaran (SPP), Surat Perintah Membayar (SPM), dan Laporan Realisasi Anggaran (LRA). Segala aktivitas lembaga penerima hibah,bagian akuntansi, dan pihak eksternal berpusat pada database

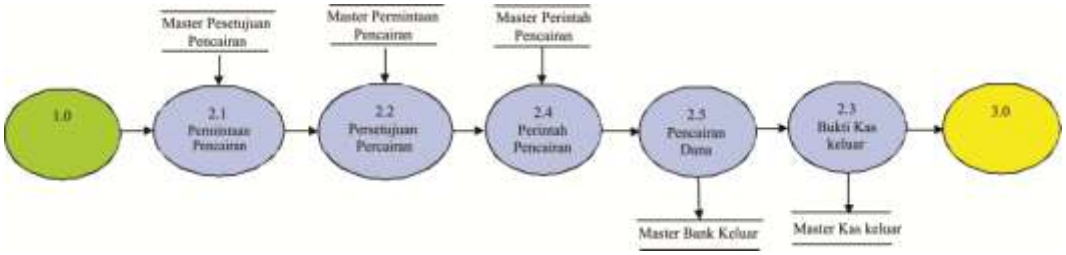


sistem *e-budgeting*, di mana sistem tersebut terbagi menjadi 3 (tiga) proses (Gambar 4.18), yakni penganggaran, pencairan dana, dan pelaporan.

Gambar 4.18 Usulan DFD level 0 Sistem *E-Budgeting*
Sumber: Hasil Olahan, 2015



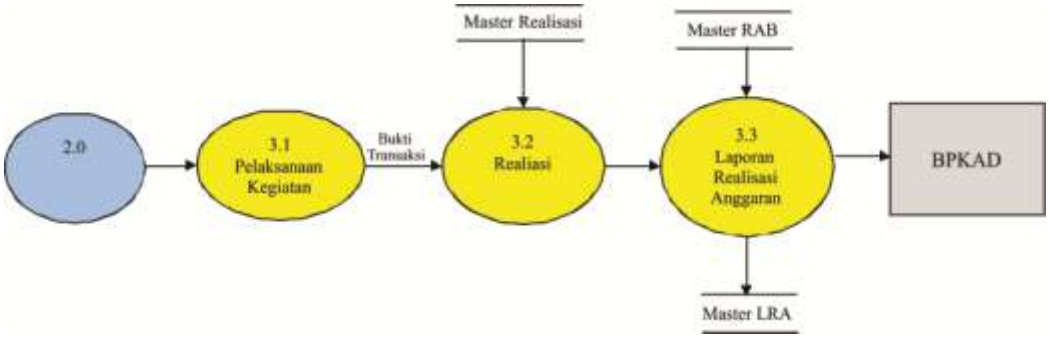
Gambar 4.19 Usulan DFD level 1 Diagram 2 Sistem *E-Budgeting* untuk Proses Penganggaran
Sumber: Hasil Olahan, 2015



Gambar 4.20 Usulan DFD level 1 Diagram 2 Sistem *E-Budgeting* untuk Proses Pencairan Dana Hibah

Sumber: Hasil Olahan, 2015

Kedua, proses pencairan dana hibah (Gambar 4.20) dilakukan setelah lembaga penerima hibah input RAB. Setelah itu, pengajuan permintaan pencairan dengan dibuatnya dokumen pencairan yaitu Nota Perjanjian Hibah Daerah (NPHD), Surat Pertanggungjawaban (SPTJ), Kwitansi, dan Pakta Integritas lalu ditandatangi oleh lembaga penerima hibah kemudian diajukan persetujuan pencairan kepada Kuasa Pengguna Anggaran Hibah dan Bendahara Pembantu Hibah Daerah di Biro Administrasi Kemasyarakatan dengan keluarnya dokumen SPP dan SPM. Seteah itu, dikeluarkan dokumen SP2D oleh BPKAD untuk proses



pencairan dana di Bank Jatim sebagai perintah pencairan dana hibah melalui transfer dana ke rekening lembaga penerima hibah.

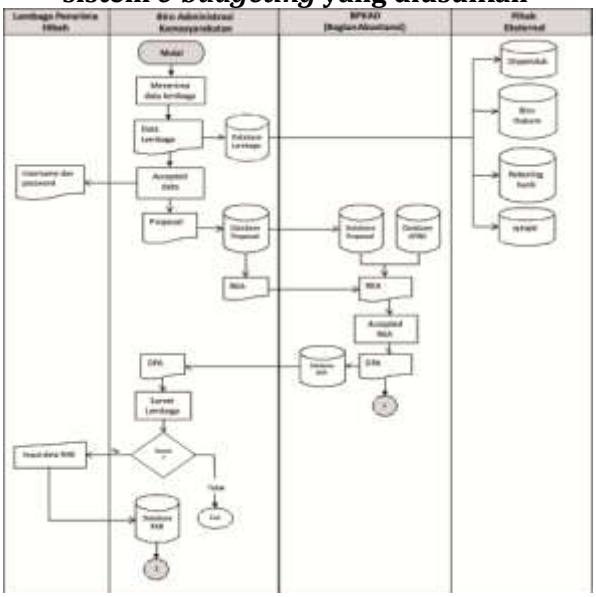
Gambar 4.21 Usulan DFD level 1 Diagram 3 Sistem *E-Budgeting* untuk Proses Pelaporan Realisasi Anggaran

Sumber: Hasil Olahan, 2015

Ketiga, Proses Pelaporan (Gambar 4.21) setelah dana cair, lembaga penerima hibah segera melaksanakan kegiatan sesuai peruntukkan dan merealisasikan dana sesuai RAB dengan input realisasi dalam sistem disertai bukti-bukti pengeluaran. Kemudian dihasilkan Laporan Realisasi Anggaran (LRA) sebagai laporan pertanggungjawaban penggunaan dana hibah oleh lembaga penerima hibah yang diterima oleh BPKAD.

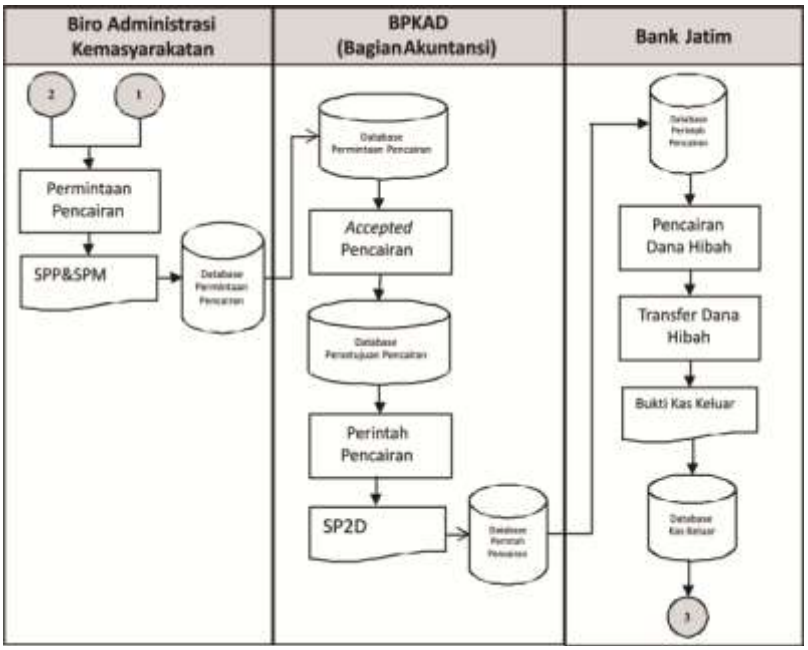
Bagan Alir (Flowchart)

Tabel 4.4 Flowchart Proses Penganggaran sistem *e-budgeting* yang diusulkan



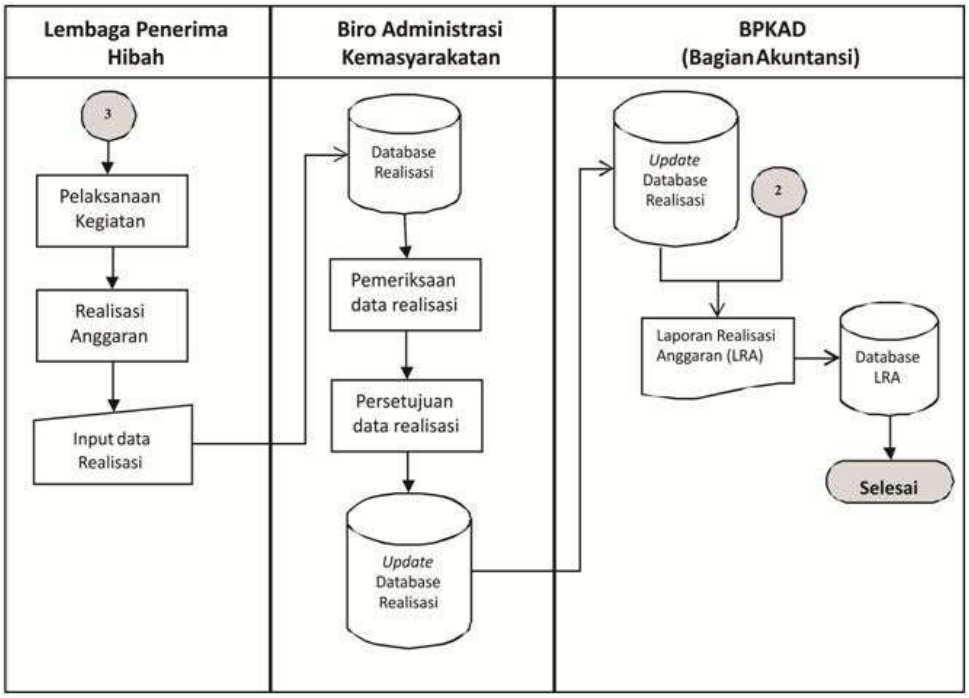
Sumber: Hasil Olahan, 2015

Tabel 4.5 Flowchart Proses Pencairan Dana Hibah sistem *e-budgeting* yang diusulkan



Sumber: Hasil Olahan, 2015

Tabel 4.6 Flowchart Proses Pelaporan/Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah sistem *e-budgeting* yang diusulkan



Sumber: Hasil Olahan, 2015

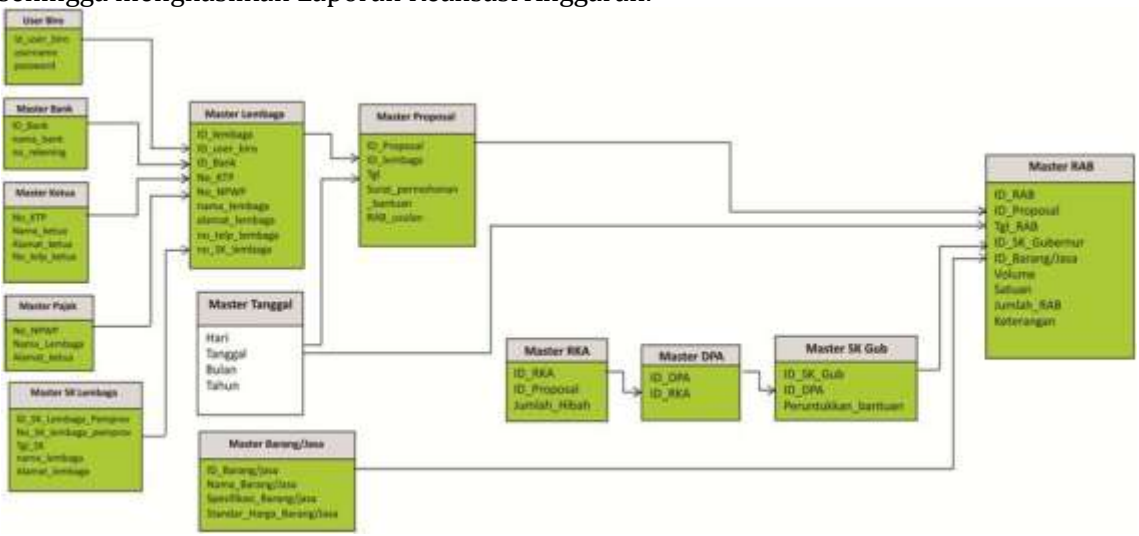
Database Management System

Database adalah kumpulan dari data yang berhubungan antar satu dengan yang lainnya untuk memusatkan data dan mengendalikan redudansi data, tersimpan di perangkat keras komputer dan menggunakan perangkat lunak untuk memanipulasinya. Database merupakan salah satu komponen yang penting dalam sistem komputerisasi karena merupakan database dalam menyediakan informasi bagi pengguna.

Sistem Manajemen Basis Data (*Data Base Management System-DBMS*) adalah peranti lunak yang memudahkan organisasi untuk memusatkan data, mengelola data secara efisien, dan menyediakan akses data bagi program aplikasi.

Rancangan *Entity Relationship Diagram (ERD) Database*sistem *e-budgeting*menunjukkan hubungan database dalam menghasilkan Rencana Anggaran Biaya (RAB) dan Laporan Realisasi Anggaran (LRA). ERD Database dibagi dalam 3 bagian yaitu (1) ERD proses penganggaran (Gambar 4.22) yang menunjukkan proses dalam menghasilkan Rencana Anggaran Biaya (RAB), (2) ERD proses pencairan (Gambar 4.23) yang menunjukkan proses dalam mencairkan dana hibah, dan (3) ERD proses

pelaporan (Gambar 4.24) yang menunjukkan proses pelaporan/pertanggungjawaban penggunaan dana hibah yang memperbandingkan RAB dengan realisasi/penggunaan dana hibah sehingga menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran.

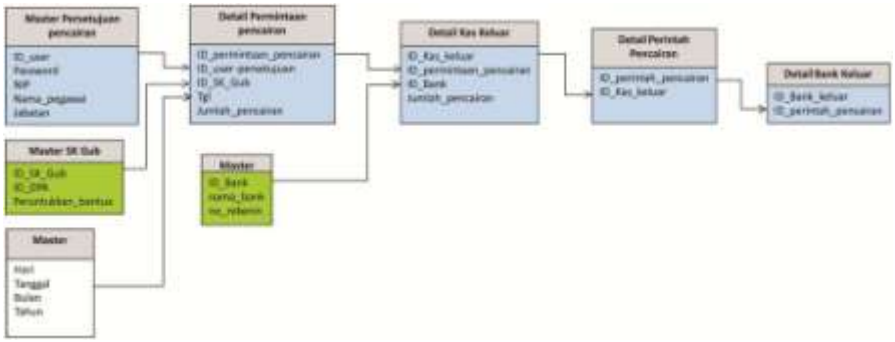


Gambar 4.22 *Entity Relationship Diagram (ERD) Database* Proses Penganggaran sistem *e-budgeting yang diusulkan*

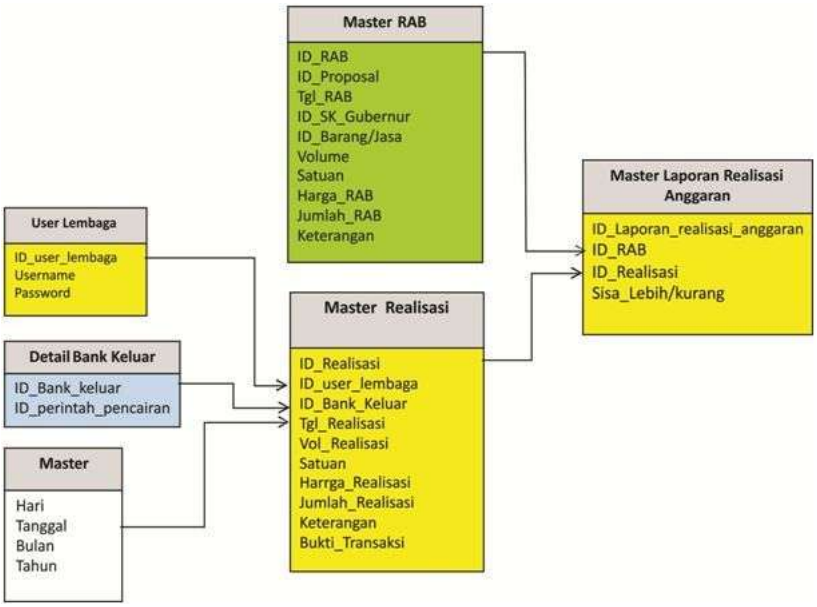
Sumber: Hasil olahan, 2015

Output Sistem *E-budgeting*

Output pada sistem *e-budgeting* ini terdiri atas 3 (tiga) output. Output pertama adalah data Rencana Anggaran Biaya (RAB). Output ini menunjukkan rincian biaya penggunaan dana hibah yang diberikan kepada lembaga. Data RAB juga menjadi *input* untuk data realisasi dan data pencairan dana. Output kedua adalah data realisasi. Output ini menunjukkan pengeluaran-pengeluaran dana hibah (realisasi penggunaan dana) disertai bukti pengeluaran. Dan output ketiga adalah data laporan pertangggungjawaban. Output ini menunjukkan laporan keuangan penggunaan dana hibah yang terdiri dari data RAB Acc dan data realisasi.



Gambar 4.23 ***Entity Relationship Diagram (ERD) Database*** **Proses Pencairan Dana Hibah sistem** ***e-budgeting yang diusulkan***
Sumber: Hasil olahan, 2015



Gambar 4.24 ***Entity Relationship Diagram (ERD) Database*** **Proses Pelaporan/Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah sistem** ***e-budgeting yang diusulkan***
Sumber: Hasil olahan, 2015

Audit Internal

Sistem informasi akuntansi menghadapi berbagai bentuk risiko dan ancaman. Semua risiko dan ancaman tersebut harus ditiadakan (kalau bisa) atau paling tidak diminimalkan pengaruhnya terhadap sistem yang dijalankan oleh Biro Administrasi Kemasyarakatan. Tabel 4.7 merupakan pengendalian internal secara umum dalam mengatasi risiko/ancaman

dari aktivitas dalam sistem penganggaran dan pelaporan dana hibah melalui sistem *e-budgeting*:

Tabel 4.7 Pengendalian Internal Sistem *E-budgeting*

No	Risiko dan Ancaman	Pengendalian
1.	Perubahan RAB sewaktu-waktu	- Adanya *lock* pada sistem *e-budgeting* sehingga RAB tidak bisa dirubah sewaktu-waktu
2.	Perubahan RAB dan realisasi oleh pihak lain	- Adanya *login* username dan password masing-masing lembaga sehingga tidak bisa membuka data lembaga lain serta adanya safety pada sistem apabila terjadi perubahan maka akan terekam oleh sistem.
3.	Harga satuan yang berbeda-beda antar lembaga	- Adanya standar harga dalam sistem sehingga lembaga tidak bisa asal memasukkan harga satuan.

Sumber: Hasil olahan, 2015

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diatas, maka didapatkan kesimpulan bahwa Biro Administrasi Kemasyarakatan Sekretariat Daerah Propinsi Jawa Timur menggunakan sistem aplikasi jasmas untuk pengendaliannya. Penerapan aplikasi jasmas memiliki beberapa kelemahan yaitu belum adanya kontrol dalam penyesuaian Rencana Anggaran Biaya (RAB) dengan Laporan Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah (SPJ). Penerapan usulan *e-budgeting* dapat mengendalikan dana hibah dalam mencapai kesesuaian antara Rencana Anggaran Biaya (RAB) dengan Laporan Pertanggungjawaban Penggunaan Dana Hibah (SPJ) melalui rancangan database yang detail sekaligus dapat menghasilkan Laporan Realisasi Anggaran.

Saran penulis untuk Biro Adminitrasi Kemasyarakatan, sebaiknya dilakukanpenerapan sistem *e-budgeting* dalam proses pemberian dana hibah Pemerintah Provinsi Jawa Timur dan penyempurnaan sistem aplikasi jasmas sehingga sinkron dengan sistem *e-budgeting*sehingga memudahkan Biro Administrasi Kemasyarakatan dalam mengontrol dana hibah.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim. 2015. "E-Budgeting." *https://bp.surabaya.go.id/uploads/Manual-Budgeting-dinas.pdf.* Diakses pada tanggal 30 Juni 2018

Anonim. *E-budgeting: Changing Face of Corporate Finance*. *themanagementor.com.* Diakses pada tanggal 30 Juni 2018

Bastian, Indra. 2006. *Akuntansi Sktor Publik: Suatu Pengantar*. Jakarta: Erlangga.

Baswir, Revrisond. 2000. *Akuntansi pemerintahan Indonesia*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta

Bodnar,Georger H. And William S. Hopwood. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi 9*. Yogyakarta: Andi

Buletin Teknis SAP No. 13 tentang Akuntansi Hibah

Entitas Hukum Indonesia. 2015. "Dua Orang Dijadikan Tersangka Dana Hibah Kadin." *http://www.entitashukum.com/dua-orang-dijadikan-tersangka-dana-hibah-kadin/.*Diakses pada tanggal 2 Mei 2015.

Gelinas, Ulrics J., et all. 1990. *Accounting Information Systems*. Massachusetts, USA: PWS-KENT Publising Company.

Gelinas, Ulric J. And Richard B. Dull. 2008. *Accounting Information Systems*. United States of America: South Western Cengage Learning

Halim, Abdul dan Muhammad Syam Kusufi. 2013. *Teori, Konsep, dan Aplikasi Akuntansi Sektor Publik*. Jakarta: Salemba Empat

Hall, James A, dkk. 2008. *Accounting Information Systems Sixth Edition*. United State of America: South Western Cengage Learning.

Hornyak, Steve. 1998. *Budgeting Made Easy.*Management Accounting 80.4 (Oct 1998):18-23.

Keputusan Menteri Dalam Negeri No. 29 Tahun 2002

Laudon, Kenneth C. dan Jane P. Laudon. 2009. *Management Information System 10th edition (Terjemahan)*. Jakarta: Salemba Empat

McLeod, Raymond and George P. Schell. 2007. *Management Information Systems Tenth Edition.* United State of America: Pearson Prentice Hall.

Mulyadi. *Sistem Akuntansi.* Edisi 3. 2001. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Universitas GajahMada Yogyakarta.2001.

Pemkot Surabaya. 2015. "E-Budgeting." *https://budgeting.surabaya.go.id/new portal/*

Peraturan Menteri Dala Negeri Nomor 32 Tahun 2011 tentang Pedoman Pemberian Hibah dan Bantuan Sosial yang Bersumber dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah.

Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 77 Tahun 2012 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Satuan Kerja Pengelola Keuangan Daerah Provinsi Jawa Timur.

Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 14 Tahun 2015 tentang Tata Cara Penganggaran, Pelaksanaan, dan Penatausahaan, Pelaporan,

dan Pertanggungjawaban serta Monitoring dan Evaluasi Hibah dan Bantuan Sosial.

PSAK No. 61. 2010. Akuntansi Hibah Pemerintah dan pengungkapan Bantuan Pemerintah. Dewan Standar Akuntansi Keuangan: IAI.

Prasetyo, Daniel Hary. 2006. *Penerapan E-Budgeting pada Proses Pembuatan Rencana Anggaran Belanja Daerah Pemerintah Kota Surabaya*. Prosiding Seminar Nasional Manajemen Teknologi III Program Studi MMT-ITS, Surabaya 4 Pebruari 2006.

Romney, Marshall B., and Paul John Steinbart. 2006. *Accounting Information Systems Tenth Edition*. United Stated of America: Pearson Education International

Romney, Marshall B., and Paul John Steinbart. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Sembilan Terjemahan*. Jakarta: Salemba Empat

Sacral, Arif. 2015. *Penetapan Dua Petinggi Kadin Provinsi Jatim sebagai Tersangka Korupsi Merupakan Dorongan Keras Kepada Gubernur dan Pimpinan DPRD Jatim untuk segera Tingkatkan Soliditas Sistem Kontrol Dana Hibah dan Bantuan Sosial di Jawa Timur.http://transformasijawatimur.blogspot.com/2015/02/penetapan-dua-petinggi-kadin-provinsi.html. Diakses pada tanggal 2 Mei 2015*

Standar Operasional Prosedur Pelayanan Pemberian Bantuan Hibah di Biro Administrasi Kemasyarakatan. 2014.

Yin, Robert. K. 2014. *Studi Kasus Desain dan Metode*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Wagner, Mary Jo. 2005. Cutting the cords. The American City & County 120.13 (Dec 2005):38-41.

Winarno, Wing Wahyu. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi edisi 2*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN

PENGARUH DIMENSI KUALITAS LAYANAN PUBLIK TERHADAP KEPUASAN MASYARAKAT PENGGUNA TRANS MAMMINASATA

Harry Yulianto
Syarief Dienan Yahya
Program Studi Manajemen STIE YPUP Makassar
Email: harryyulianto.stieypup@gmail.com
dienanyahya@gmail.com

Abstract: *Public transportation such Bus Rapid Transit (BRT) as an alternative solution used of cities in Indonesia to overcome traffic congestion problem. This research will test the effect of public service quality dimension to the citizen satisfaction of Trans Mamminasata users. The sample of this research are people who have used Trans Mamminasata transportation modes at least one time. Sampling technique of this research use non probability sampling, with purposive sampling method. The variables used in this research consist of independent variables (public services quality) and dependent variable (citizen satisfaction). Public service quality variables was measured using five dimensions, such us reliability, responsiveness, tangible, assurance, and empathy. Techniques of data collection in this research for hypothesis testing was using questionnaires. In this study, the instrument of validity test was was using Confirmatory Factor Analysis (CFA), and reliability test was using cronbach's alpha correlation. The test of hypotheses in this study were using different data analysis techniques, namely: simple linear regression (H_1, H_2, H_3, H_4, H_5) and multiple linear regression (H_6).The results of this research were showed that H_1 was rejected. Meanwhile, H_2, H_3, H_4, H_5 and H_6 were accepted.*

Keywords: *Public Service Quality, Citizen Satisfaction, and Trans Mamminasata.*

PENDAHULUAN

Kota Makassar sebagai 'pintu gerbang' kawasan Indonesia bagian timur memiliki daya tarik wilayah untuk ditinggali. Pertumbuhan kendaraan di Kota Makassar menjadi salah satu penyebab kemacetan di Kota Makassar karena laju pertumbuhan kendaraan bermotor yang tidak linier dengan pertumbuhan ruas jalan. Oleh karena itu, kemacetan seringkali terjadi di Makassar, terutama pada pagi dan sore hari.

Meningkatnya jumlah penduduk dan pertumbuhan kendaraan bermotor sebagai akibat urbanisasi menuntut peningkatan kapasitas kota dalam mewadahi mobilitas penduduk (Ridwan, 2017). Permasalahan tersebut jika tidak ditanggapi, maka akan mengakibatkan kemacetan total di seluruh ruas jalan, terutama di Kota Makassar. Salah satu hambatan yang paling mendasar adalah kurangnya sarana dan prasarana

transportasi dalam mewadahi pergerakan di Kota Makassar. Transportasi publik diharapkan dapat memobilisasi masyarakat merupakan salah satu alternatif yang tepat dalam mengurai kemacetan, khususnya di kota Makassar dengan tingkat arus kendaraan yang semakin meningkat.

Transportasi publik berupa *Bus Rapid Transit* (BRT) sebagai salah satu alternatif solusi yang digunakan di kota-kota besar di Indonesia untuk mengatasi permasalahan kemacetan lalu lintas (Ali et al., 2017). BRT merupakan suatu moda transportasi yang cepat dan mengkombinasikan kualitas transportasi kereta serta fleksibilitas bus. Trans Mamminasata adalah sebuah layanan BRT yang telah diluncurkan oleh Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan dalam melayani kebutuhan transportasi umum bagi para pengguna angkutan BRT di wilayah Maros, Makassar, Sungguminasa dan Takalar (Rismayanti & Hasryif, 2017).

Pengoperasian Bus Trans Mamminasata sebagai sarana angkutan umum massal yang diharapkan dapat mengurangi kemacetan di Makassar, tetapi hasilnya masih belum belum efektif dalam mengurangi kemacetan. Berdasarkan kondisi permasalahan tersebut, maka penelitian ini akan menguji pengaruh dimensi kualitas layanan publik terhadap kepuasan masyarakat pengguna Trans Mamminasata.

Ruang lingkup pada penelitian ini adalah kualitas layanan publik diukur menggunakan lima dimensi, yaitu: *tangible, reliability, responsiveness, assurance, dan emphaty*. Sedangkan, masyarakat pengguna bus Trans Mamminasata menjadi fokus penelitian. Tujuan penelitian ini adalah untuk: (1) menguji pengaruh dimensi *reliability* terhadap kepuasan masyarakat, (2) menguji pengaruh dimensi *responsiveness* terhadap kepuasan masyarakat, (3) menguji pengaruh dimensi *tangible* terhadap kepuasan masyarakat, (4) menguji pengaruh dimensi *assurance* terhadap kepuasan masyarakat, (5) menguji pengaruh dimensi *emphaty* terhadap kepuasan masyarakat, serta (6) menguji pengaruh kualitas layanan publik terhadap kepuasan masyarakat.

KAJIAN PUSTAKA

Kepuasan Masyarakat

Kepuasan masyarakat sebagai faktor penting yang harus diperhatikan oleh penyedia pelayanan publik, karena kepuasan masyarakat dapat menentukan tingkat keberhasilan pemerintah dalam menyelenggarakan pelayanan publik. Terminologi kepuasan masyarakat

dapat disamakan dengan terminologi kepuasan pelanggan atau kepuasan konsumen, hanya dibedakan pada siapa penyedia dan apa motif diberikannya pelayanan tersebut (Rezha, Rochman, & Siswidiyanto, 2013). Penyedia pelayanan di dalam pelayanan publik adalah pegawai instansi pemerintah yang melaksanakan tugas pelayanan publik sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang telah diamanatkan dan penerima pelayanan publik adalah orang, masyarakat, lembaga instansi pemerintah dan dunia usaha, yang memperoleh manfaat dari suatu kegiatan penyelenggaraan pelayanan publik.

Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2009 Tentang Pelayanan Publik, menyatakan bahwa pelayanan publik adalah kegiatan atau rangkaian dalam rangka pemenuhan kebutuhan pelayanan sesuai dengan peraturan perundang-undangan bagi setiap warga negara dan penduduk atas barang, jasa, dan/atau pelayanan administratif yang disediakan oleh penyelenggara publik. Pemerintah mempunyai fungsi memberikan layanan kepada masyarakat, sehingga harus menekankan pada beberapa aspek, yaitu: mendahulukan kepentingan masyarakat, mempermudah urusan masyarakat, mempersingkat waktu proses pelaksanaan urusan masyarakat dan memberikan kepuasan kepada masyarakat (Yuningsih, 2016).

Implementasi pelayanan publik oleh pemerintah selama ini menunjukkan belum adanya orientasi khusus mengenai efektivitas serta peningkatan kualitas dalam pemberian layanan publik kepada masyarakat, karena layanan publik pada umumnya masih merupakan domain pemerintah, sehingga pelaksanaan pelayanan publik selama ini masih berjalan statis. Sedangkan, tuntutan kebutuhan masyarakat terhadap layanan publik semakin dinamis dengan tingkat kehidupan masyarakat yang semakin baik merupakan salah satu indikasi dari *empowering* yang dialami oleh masyarakat. Hal tersebut berarti pelayanan publik yang diberikan oleh pemerintah semakin hari semakin bertambah dan harus lebih ditingkatkan kualitasnya.

Kepuasan masyarakat sebagai bentuk tanggapan terhadap kinerja instansi publik yang dipersepsikan sebelumnya. Tingkat kepuasan masyarakat merupakan fungsi perbedaan antara kinerja yang dirasakan dan harapan masyarakat. Asumsinya, jika tingkat kepuasan berada di bawah harapan, maka masyarakat akan tidak puas. Sebaliknya, apabila tingkat kepuasan sesuai dengan harapan, maka masyarakat akan puas.

Dan, apabila tingkat kepuasan melampaui harapan, maka masyarakat akan sangat puas.

Keberadaan instansi publik sebagai salah satu instrumen untuk memenuhi kebutuhan dan menciptakan kepuasan masyarakat. Kinerja pelayanan publik dapat dikatakan berhasil apabila mampu mewujudkan yang menjadi tugas dan fungsi pokok suatu instansi tersebut (Sianipar, 2009). Oleh karena itu, instansi maupun pegawai yang melaksanakan suatu kegiatan publik harus selalu berorientasi dan fokus terhadap apa yang menjadi tugasnya dalam memberikan layanan prima kepada masyarakat.

Kualitas Layanan Publik

Kualitas memiliki banyak terminologi yang berbeda, mulai yang konvensional sampai strategis. Terminologi konvensional mengenai kualitas menggambarkan karakteristik suatu produk, seperti: kinerja, keandalan, mudah dalam pengunaan, estetika, dan sebagainya. Sedangkan, kualitas dalam terminologi strategis berarti segala sesuatu yang mampu memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan. Kualitas layanan adalah segala bentuk aktivitas yang dilakukan secara berkelanjutan yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan dalam upaya pemenuhan kebutuhan masyarakat yang sesuai dengan permintaan dan tuntutan masyarakat saat ini (Pratama, 2015).

Salah satu pendekatan kualitas layanan adalah model *servqual* (*service quality*) yang dikembangkan oleh Parasuraman, Zeithaml dan Berry (1985), dimana persepsi kualitas merupakan penilaian pelanggan terhadap entitas layanan secara menyeluruh. *Servqual* dibangun berdasarkan perbandingan dua faktor utama, yaitu: persepsi pelanggan atas layanan nyata yang pelanggan terima (*perceived service*) dengan layanan yang sesungguhnya yang diharapkan atau diinginkan pelanggan (*expected service*).

Menurut Parasuraman dan Zeithaml (1988), kedua faktor tersebut ditentukan oleh sepuluh dimensi kualitas layanan, yaitu: 1) *tangible*; berupa fasilitas fisik, peralatan, personil dan komunikasi; 2) *reliability*; berupa kemampuan unit pelayanan dalam menciptakan pelayanan yang dijanjikan dengan tepat; 3) *responsiveness*; berupa kemauan untuk membantu konsumen bertanggungjawab terhadap

kualitas pelayanan yang diberikan; 4) *competence*; berupa pengetahuan dan keterampilan yang baik oleh aparatur dalam memberikan pelayanan; 5) *courtesy*; berupa sikap perilaku ramah, bersahabat, tanggap terhadap keinginan konsumen serta mau melakukan kontak dan hubungan pribadi; 6) *credibility*; berupa sikap jujur dalam setiap upaya untuk menarik kepercayaan masyarakat; 7) *security*; jasa pelayanan yang diberikan harus bebas dari berbagai bahaya dan resiko; 8) *access*; berupa kemudahan untuk mengadakan kontak dan pendekatan; 9) *communication*; berupa kemauan pemberi pelayanan untuk mendengarkan suara, keinginan dan aspirasi pelanggan, sekaligus ketersediaan untuk selalu menyampaikan informasi baru kepada masyarakat; serta 10) *understanding the customer*; melakukan segala usaha untuk mengetahui kebutuhan pelanggan.

Dari kesepuluh dimensi kualitas layanan tersebut, disederhanakan oleh Zeithaml, Berry dan Parasuraman (1985) menjadi: 1) keandalan (*reliability*), yakni: kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera, akurat dan memuaskan; 2) daya tanggap (*responsiveness*), yaitu keinginan karyawan untuk membantu pelanggan dan memberikan layanan dengan tanggap; 3) bukti langsung (*tangible*), meliputi: fasilitas fisik, perlengkapan, karyawan, dan sarana komunikasi; 4) jaminan (*assurance*), mencakup: pengetahuan, kemampuan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki oleh karyawan, bebas dari bahaya, resiko atau keragu-raguan; dan 5) empati (*emphaty*), meliputi: kemudahan dalam melakukan hubungan komunikasi yang baik, perhatian personal dan memahami kebutuhan pelanggan.

Penilaian kualitas layanan publik bukanlah kegiatan yang sangat mudah, khususnya pemberian layanan publik yang bersifat jasa maupun administratif (Rezha, Rochmah, & Siswidiyanto, 2013), Masalah kualitas layanan publik saat ini menjadi fokus perhatian di berbagai Negara, termasuk Indonesia, karena pemberian layanan publik menjadi salah satu indikator suatu negara disebut gagal atau berhasil dalam memberikan layanan kepada masyarakat. Didalam menilai kualitas layanan publik tidak hanya ditentukan oleh pemerintah saja, namun juga ditentukan oleh masyarakat. Hal tersebut berarti ukuran kualitas layanan bukan hanya ditentukan oleh pihak yang melayani saja (pemerintah), namun lebih banyak ditentukan pada yang dilayani (masyarakat). Layanan publik lebih bersifat mendahulukan kepentingan umum, mempermudah

urusan publik, mempersingkat waktu pelaksanaan urusan publik, serta memberikan kepuasan kepada masyarakat.

Pengaruh Kualitas Layanan Publik Terhadap Kepuasan Masyarakat

Layanan publik merupakan salah satu tugas penting yang tidak dapat diabaikan oleh pemerintah, sebab jika salah satu komponen layanan publik terjadi stagnasi, maka dapat menghambat kinerja pemerintah. Oleh sebab itu, perlu ada perencanaan yang baik dan perlu diformulasikan kedalam standar prosedur layanan kepada masyarakat. Kualitas layanan sebagai salah satu *output* kebijakan penting dalam meningkatkan daya saing produk atau jasa yang harus memberi kepuasan kepada masyarakat melebihi atau minimal sama dengan standar kualitas layanan.

Kualitas layanan memiliki hubungan yang erat dengan tingkat kepuasan seseorang, dimana kualitas yang lebih tinggi akan menghasilkan kepuasan yang lebih tinggi (Kotler, 2003). Dengan memahami keinginan dan kebutuhan seseorang, memberikan kemudahan dalam pelayanan, melakukan komunikasi yang efektif kepada konsumen, memberikan perhatian penuh terhadap keluhan konsumen, serta memahami kebutuhan konsumen, maka akan membuat kepuasan konsumen akan semakin meningkat.

Konsep kualitas layanan dan kepuasan pelanggan berada pada satu dimensi dalam garis yang linear (Randheer, 2011). Sesuatu yang berkualitas akan memberikan kepuasan. Demikian pula halnya dalam konteks layanan publik. Jika suatu layanan publlik berkualitas, maka dipastikan akan menghasilkan tingkay kepuasan bagi masyarakat sebagai konsumennya.

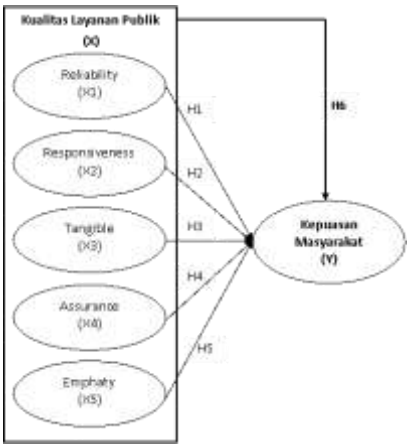
Hasil riset Hardianawati (2012) menunjukkan adanya pengaruh kualitas pelayanan jasa terhadap kepuasan masyarakat. Sesuai dengan konsep kualitas pelayanan, hasil riset Yulianto dan Iryani (2008) menunjukkan adanya pengaruh antara persepsi kualitas layanan terhadap minat pembelian ulang dengan kepuasan konsumen sebagai variabel pemoderasi. Hasil penelitian Hasnih, Gunawan dan Hasmin (2016) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh dimensi kualitas pelayanan publik (*tangible, reliability, responsiveness, assurance,* dan *emphaty*) terhadap tingkat kepuasan masyarakat. Hal tersebut berarti bahwa layanan sebagai salah satu faktor penting di sektor publik yang

dapat menentukan besarnya pengaruh kualitas layanan jasa terhadap kepuasan masyarakat.

Model Hipotesis

Berdasarkan konsep lima dimensi kualitas layanan publik dari Parasuraman, Zeithaml, dan Berry (1985), serta konsep kepuasan dari Kotler (2003), maka dapat dirumuskan model hubungan antar variabel independen dan variabel dependen penelitian.

Gambar 1.
Model Hipotesis



Hipotesis Penelitian

Berdasarkan model hubungan antar variabel independen dan variabel dependen, maka rumusan hipotesisnya sebagai berikut:

H_1: Terdapat pengaruh dimensi *reliability* (X_1) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

H_2: Terdapat pengaruh dimensi *responsiveness* (X_2) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

H_3: Terdapat pengaruh dimensi *tangible* (X_3) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

H_4: Terdapat pengaruh dimensi *assurance* (X_4) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

H_5: Terdapat pengaruh dimensi *emphaty* (X_5) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

H_6: Terdapat pengaruh kualitas layanan publik (X) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

METODE

Riset ini merupakan jenis penelitian kuantitatif, yaitu menggunakan angka-angka sebagai representasi dari informasi yang didapatkan dalam penelitian (Arikunto, 2006). Desain penelitian yang dipergunakan pada riset ini adalah *cross sectional*, yaitu pengamatan hanya dilakukan sekali sesuai dengan waktu yang ditentukan oleh peneliti dengan melihat adanya hubungan antara variabel dependen dan independen (Sugiyono, 2013). Subjek penelitian ini adalah moda transportasi bus Trans Mamminasata, sedangkan objek penelitian yaitu masyarakat pengguna moda transportasi Trans Mamminasata.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh masyarakat pengguna moda transportasi Trans Mamminasata. Sampel penelitian ini adalah masyarakat yang pernah menggunakan moda transportasi Trans Mamminasata minimal 1 (satu) kali. *Sample size* penelitian ini berdasarkan konsep Sekaran (1992) yaitu 10 kali jumlah variabel, terdapat 6 variabel, sehingga *sample size* penelitian ini ada 60. Teknik sampling penelitian ini menggunakan *non probality sampling*, yaitu tidak memberi peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono, 2013).

Metode *non probability sampling* yang dipergunakan pada riset ini menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu oleh peneliti (Sugiyono, 2013). Pemilihan teknik *purposive sampling* didasarkan pertimbangan atau kriteria pada masyarakat yang pernah menggunakan moda transportasi Trans Mamminasata minimal 1 (satu) kali, sehingga diharapkan responden dapat mempersepsikan kualitas layanan publik dan kepuasan masyarakat berdasarkan pengalaman yang pernah dialaminya ketika menggunakan bus Trans Mamminasata.

Sumber Data

Data yang dipergunakan pada penelitian ini adalah data kuantitatif, bersumber dari hasil kuesioner yang diisi oleh respoden yang sedang menunggu atau menaiki bus Trans Mamminasata di halte. Pengambilan data penelitian dilakukan pada bulan Juni sampai Juli 2018.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada riset ini untuk pengujian hipotesis menggunakan kuesioner, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Yulianto, 2016). Kuesioner yang dipergunakan untuk pengujian hipotesis penelitian menggunakan pertanyaan tertutup, yaitu kuesioner yang disusun dengan menyediakan pilihan jawaban lengkap, sehingga responden hanya memberi tanda pada jawaban yang dipilihnya (Sugiyono, 2013). Sedangkan, untuk bahan eksplorasi penelitian ini menggunakan pertanyaan terbuka, yaitu kuesioner yang disusun sedemikian rupa, sehingga responden bebas mengemukakan pendapatnya.

Variabel Penelitian

Variabel yang dipergunakan pada riset ini terdiri dari variabel independen (kualitas layanan publik) dan variabel dependen (kepuasan masyarakat). Variabel kualitas layanan publik diukur menggunakan instrumen yang dikembangkan oleh Parasuraman dan Zeithaml (1988) melalui lima dimensi (*reliability, responsiveness, tangible, assurance,* serta *empathy*) dengan lima item skala Likert antara (1) sangat tidak setuju sampai (5) sangat setuju. Variabel kepuasan masyarakat diukur menggunakan instrumen yang dikembangkan oleh Kotler (2003) didasarkan pada lima item skala Likert antara (1) sangat tidak puas sampai (5) sangat puas.

Teknik Pengujian Instrumen

Instrumen pengukuran disebut valid apabila instrumen dapat mengukur sesuatu dengan tepat terhadap apa yang hendak diukur. Uji validitas instrumen dilakukan untuk menguji ketepatan (validitas) tiap item instrumen. Pada penelitian ini, uji validitas instrumen menggunakan *Confirmatory Factor Analysis* (CFA), yaitu suatu proses identifikasi konstruk yang relevan pada fenomena tertentu (Cooper & Emory, 1999). Penelitian ini menggunakan nilai *loading factor* sebesar sebesar 0.40, sehingga apabila indikator lebih besar dari nilai tersebut dianggap valid. Menurut Hair et al. (1998), nilai *loading factor* lebih dari 0,4 dianggap

lebih baik dan sesuai dengan *rule of thumb*. Pengujian validitas pada penelitian ini menggunakan SPSS.

Suatu instrumen pengukuran dikatakan reliabel jika pengukurannya konsisten dan cermat akurat. Uji reliabilitas instrumen dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui konsistensi dari instrumen sebagai alat ukur, sehingga hasil suatu pengukuran dapat dipercaya. Pada studi ini uji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan korelasi *cronbach's alpha*, yaitu proses identifikasi reliabilitas dan konsistensi instrumen penelitian. Nilai korelasi *cronbach's alpha* yang dianggap *acceptable* lebih dari 0,6 (Cooper & Schindler, 2001). Pengujian reliabilitas pada penelitian ini menggunakan SPSS.

Teknik Analisis Data

Terdapat enam hipotesis dalam penelitian ini yang pengujiannya menggunakan teknik analisis data berbeda. Regresi linear sederhana digunakan untuk menguji hubungan fungsional ataupun kausal satu variabel independen dengan satu variabel dependen (Sugiyono, 2009). Asumsinya yaitu apabila nilai signifikasi t ≤ 0,050, maka hipotesis diterima. Sebaliknya, jika nilai nilai signifikasi t > 0,050, maka hipotesis ditolak. Pengujian regresi linear sederhana pada penelitian ini menggunakan SPSS. Pada penelitian ini analisis regresi linear sederhana digunakan untuk menguji H_1, H_2, H_3, H_4, dan H_5.

Regresi linear ganda digunakan untuk menguji hubungan fungsional ataupun kausal lebih dari satu variabel independen dengan satu variabel dependen (Sugiyono, 2009). Asumsinya yaitu apabila nilai signifikasi F yang ≤ 0,050, maka hipotesis diterima. Sebaliknya, jika nilai nilai signifikasi t > 0,050, maka hipotesis ditolak. Pengujian regresi linear ganda pada penelitian ini menggunakan SPSS. Analisis regresi linear ganda digunakan untuk menguji H_6.

HASIL

Sebaran Kuesioner

Jumlah kuesioner yang disebarkan ada 200, dengan *respond rate* 100%. Terdapat 32 kuesioner yang rusak karena ada pertanyaan yang tidak diisi oleh responden, sehingga kuesioner yang dapat dilakukan untuk analisis data sejumlah 168. *Sample size* penelitian ini sejumlah 60,

sehingga dengan jumlah data 168 sudah memenuhi kaidah statistik untuk dilakukan pengujian selanjutnya.

Hasil Uji Validitas

Nilai *Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy* sebesar 0,839 menunjukkan bahwa instumen penelitian ini valid karena sudah memenuhi batas 0,40 (0,839 > 0,40). Nilai *Bartlett's Test of Sphericity* dengan *Approx. Chi-Square* sebesar 9897,754 dan signifikan pada 0,000, maka dapat disimpulkan bahwa hasil uji validitas dengan menggunakan analisis faktor konfirmatori menunjukkan data valid, sehingga data dapat dilakukan analisis lebih lanjut.

Tabel 1.
Hasil Uji Validitas

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,839
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	9897,754
	Df	2278
	Sig.	,000

Sumber: data primer diolah, 2018.

Hasil Uji Reliabilitas

Nilai *Cronbach's Alpha* semua item pertanyaan pada masing-masing variabel menunjukkan lebih dari 0,6, hal tersebut berarti dapat disimpulkan bahwa hasil uji reliabilitas dengan menggunakan korelasi *cronbach's alpha* menunjukkan hasil *acceptable*, sehingga data dapat dilanjutkan untuk analisis berikutnya.

Tabel 2.
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	*Cronbach's Alpha*	Hasil
X1	0,697	*Acceptable*
X2	0,659	*Acceptable*
X3	0,890	*Acceptable*
X4	0,815	*Acceptable*
X5	0,914	*Acceptable*
X	0,931	*Acceptable*
Y	0,944	*Acceptable*

Sumber: data primer diolah, 2018.

Pengaruh Parsial Dimensi *Reliability* (X_1), *Responsiveness* (X_2), *Tangible* (X_3), *Assurance* (X_4), *Emphaty* (X_5) Terhadap Kepuasan Masyarakat (Y)

Hasil *output* SPSS variabel dimensi *reliability* menunjukkan nilai t sebesar -0,559 dengan signifikasi 0,577 yang lebih besar dari 0,05, maka hipotesis 1 ditolak. Hal tersebut berarti tidak terdapat pengaruh dimensi *reliability* (X_1) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

Hasil *output* SPSS variabel dimensi *responsiveness* menunjukkan nilai t sebesar 1,994 dengan signifikasi 0,048 yang lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis 2 diterima. Hal tersebut berarti terdapat pengaruh dimensi *responsiveness* (X_2) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

Hasil *output* SPSS variabel dimensi *tangible* menunjukkan nilai t sebesar 3,661 dengan signifikasi 0,000 yang lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis 3 diterima. Hal tersebut berarti terdapat pengaruh dimensi *tangible* (X_3) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

Hasil *output* SPSS variabel dimensi *assurance* menunjukkan nilai t sebesar 3,696 dengan signifikasi 0,000 yang lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis 4 diterima. Hal tersebut berarti terdapat pengaruh dimensi *assurance* (X_4) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

Hasil *output* SPSS variabel dimensi *emphaty* menunjukkan nilai t sebesar 2,956 dengan signifikasi 0,004 yang lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis 5 diterima. Hal tersebut berarti terdapat pengaruh dimensi *emphaty* (X_5) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

Tabel 3.
Pengaruh Parsial Dimensi *Reliability* (X_1), *Responsiveness* (X_2), *Tangible* (X_3), *Assurance* (X_4), *Emphaty* (X_5) Terhadap Kepuasan Masyarakat (Y)
Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	36,810	6,731		5,468	,000
	Reliability	-,178	,319	-,035	-,559	,577
	Responsiveness	,834	,418	,127	1,994	,048
	Tangible	,568	,155	,281	3,661	,000
	Assurance	1,791	,485	,280	3,696	,000
	Empathy	,979	,331	,231	2,956	,004

a. Dependent Variable: Kepuasan Masyarakat

Sumber: data primer diolah, 2018.

Pengaruh Kualitas Layanan Publik (X) Terhadap Kepuasan Masyarakat (Y)

Hasil *output* SPSS menunjukkan nilai F sebesar 41,003 dengan signifikasi 0,000 yang lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis 6 diterima. Hal tersebut berarti terdapat pengaruh kualitas layanan publik (X) terhadap kepuasan masyarakat (Y).

Tabel 4.
Pengaruh Kualitas Layanan Publik (X) Terhadap Kepuasan Masyarakat (Y)

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	26771,467	5	5354,293	41,003	,000[b]
	Residual	21154,510	162	130,583		
	Total	47925,976	167			

a. Dependent Variable: Kepuasan Masyarakat
b. Predictors: (Constant), Emphaty, Tangible, Reliability, Assurance, Responsiveness
Sumber: data primer diolah, 2018.

PEMBAHASAN

Pengaruh Dimensi *Reliability* Terhadap Kepuasan Masyarakat

Hasil pengujian menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh dimensi *reliability* (X_1) terhadap kepuasan masyarakat (Y), artinya H_1 ditolak. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil riset Tecoalu dan Anwar (2016) yang menunjukkan bahwa *reliability* tidak signifikan berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat. Hipotesis penelitian ini ditolak, kemungkinan *reliability* diindikasikan dari jadwal ketepatan waktu keberangkatan bus Trans Mamminasata.

Bertambahnya moda transportasi darat lainnya (diantaranya ojek *online* 24 jam melalui panggilan), menjadikan persaingan antar operator transportasi yang semakin kompetitif, sehingga membuat masyarakat memiliki banyak pilihan moda transportasi. Faktor lainnya adalah banyaknya kendaraan pribadi (roda dua dan roda empat) yang dengan mudah dibeli oleh masyarakat dengan cara kredit dengan persyaratan mudah, menjadikan masyarakat lebih banyak menggunakan kendaraan pribadi dibandingkan menggunakan bus Trans Mamminasata dalam beraktivitas.

Jam operasional bus Trans Mamminasata dimulai mulai pukul 07.00 sampai 19.00 WITA setiap harinya, dan memiliki 110 halte yang menunjang fasilitas bus Trans Mamminasata. Namun, minimnya minat

masyarakat menggunakan bus Trans Mamminasata, menyebabkan Perum Damri Makasssar selaku operator bus Trans Mamminasata mengalami kerugian sekitar tiga miliar pada tahun 2017. Kini dengan jumlah armada bus hanya 15 unit yang masih beroperasi secara bergiliran dalam melayani pergerakan penumpang dengan kuantitas sangat kecil pada rute dan koridor eksisting, sehingga faktor ketepatan waktu keberangkatan bus menyebabkan salah satu faktor ketidakpuasan pada masyarakat yang sudah menunggu lama di halte. Hal tersebut menjadikan masyarakat perkotaan yang memiliki mobilitas tinggi dengan waktu, enggan untuk menggunakan bus Trans Mamminasata.

Penyelenggaraan layanan publik sesuai dengan Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2009, harus harus dilakukan salah satunya dengan asas ketepatan waktu maksudnya adalah penyelesaian setiap jenis pelayanan dilakukan tepat waktu sesuai dengan standar layanan. Dalam kualitas layanan yang baik, terdapat kriteria salah satunya adalah ketepatan waktu pelayanan, termasuk didalamnya waktu untuk menunggu maupun waktu proses dalam mendapatkan layanan tersebut.

Pengaruh Dimensi *Responsiveness* Terhadap Kepuasan Masyarakat

Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh dimensi *responsiveness* (X_2) terhadap kepuasan masyarakat (Y), artinya H_2 diterima. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil riset Geetika (2010), Hardianawati (2012) maupun Yulianto dan Iryani (2008) yang menunjukkan bahwa *responsiveness* signifikan berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat. *Responsiveness* yang diindikasikan dari kemudahan masyarakat memperoleh informasi tentang bus Trans Mamminasata, diantaranya dari berbagai sumber media *online* yang sekarang mudah diakses oleh semua kalangan dari daerah manapun. Namun, yang perlu mendapatkan masukan adalah belum adanya kotak saran/keluhan, baik di dalam bus maupun di halte.

Pengaruh Dimensi *Tangible* Terhadap Kepuasan Masyarakat

Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh dimensi *tangible* (X_3) terhadap kepuasan masyarakat (Y), artinya H_3 diterima. Hasil penelitian ini sesuai dengan riset hasil Geetika (2010), Hardianawati (2012) maupun Yulianto dan Iryani (2008) yang menunjukkan bahwa *tangible* signifikan berpengaruh terhadap kepuasan

masyarakat. *Tangible* diindikasikan dari kondisi bus yang bersih, nyaman dan ber-AC.

Pengaruh Dimensi *Assurance* Terhadap Kepuasan Masyarakat

Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh dimensi *assurance* (X_4) terhadap kepuasan masyarakat (Y), artinya H_4 diterima. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil riset Geetika (2010), Hardianawati (2012) maupun Yulianto dan Iryani (2008) yang menunjukkan bahwa *assurance* signifikan berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat. *Assurance* diindikasikan dari keamanan serta keselamatan yang terjamin.

Pengaruh Dimensi *Emphaty* Terhadap Kepuasan Masyarakat

Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh dimensi *emphaty* (X_5) terhadap kepuasan masyarakat (Y), artinya H_5 diterima. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil riset Geetika (2010), Hardianawati (2012) maupun Yulianto dan Iryani (2008) yang menunjukkan bahwa *emphaty* signifikan berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat. *Emphaty* diindikasikan dari sopir serta petugas karcis yang ramah dan memberikan kesan baik kepada penumpang.

Pengaruh Kualitas Layanan Publik Terhadap Kepuasan Masyarakat

Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh simultan kualitas layanan publik (X) terhadap kepuasan masyarakat (Y), artinya H_6 diterima. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil riset Geetika (2010), Hardianawati (2012) maupun Yulianto dan Iryani (2008) yang menunjukkan bahwa kualitas layanan signifikan berpengaruh terhadap kepuasan konsumen. Kualitas layanan publik diindikasikan dari dimensi *assurance* yang memiliki pengaruh besar (1,791) terhadap kepuasan masyarakat, apabila dibandingkan dengan keempat dimensi lainnya. Masyarakat memilih moda bus Trans Mamminasata disebabkan faktor keamanan, kenyamanan, efisien, dan harga yang murah.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut: 1) dimensi *reliability* tidak berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat; 2) dimensi *responsiveness* berpengaruh

terhadap kepuasan masyarakat; 3) dimensi *tangible* berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat; 4) dimensi *assurance* berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat; 5) dimensi *emphaty* berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat; dan 6) kualitas layanan publik berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat. Penyebab dimensi *reliability* tidak berpengaruh terhadap kepuasan masyarakat, diindikasikan dari jadwal ketepatan waktu keberangkatan bus Trans Mamminasata yang tidak jelas. Bagi masyarakat dengan mobilitas aktivitas tinggi yang membutuhkan efektivitas ketepatan waktu, maka masyarakat lebih memilih moda transportasi lain atau kendaraan pribadi. Oleh karena itu, disarankan jadwal kepastian dan ketepatan waktu Bus Trans Mamminasata di halte-halte menjadi faktor utama dalam meningkatkan kualitas layanan publik.

Penelitian ini menggunakan desain *cross sectional* dengan waktu pengumpulan data primer pada satu periode saja, disarankan penelitian selanjutnya menggunakan desain *longitudinal* yang pengumpulan datanya dalam jangka waktu lama, sehingga diperoleh hasil penelitian yang berbeda. Selain itu, responden yang diambil menjadi sampel penelitian ini hanya di Kota Makassar, disarankan penelitian selanjutnya mengambil sampel dari daerah lain, sehingga diperoleh sebaran data yang variatif dari berbagai wilayah Mammninasata.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini mendapatkan dana hibah skema Penelitian Dosen Pemula dari Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi dengan Kontrak Penelitian Tahun Anggaran 2018 Nomor SP DIPA-042.06.1.401516/2018.

DAFTAR PUSTAKA

Ali, I.I, Akmal, M.I., Alfisyahrin, A.L., Indrawan, N.F., & Tikson, S.D.S. 2017. Makassar Smart Transportation: Penerapan Mamminasata Apps dan Mamminasata Card Guna Optimalisasi Bus Rapid Transit (BRT) Kota Makassar. *Jurnal Bisnis, Manajemen dan Informatika*. Vol. 14. No. 1. pp. 1-13.

Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.

Cooper, D.R., & Emory, C.W.1999. *Business Research Methods*. 5th Edition. Richard D. Irwin. Inc.

Cooper, D.P., & Schindler, P.S. 2001. *Business Research Methods*. 7th Edition. McGraw Hill.

Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., & Black, W.C. 1998. *Multivariate Data Analysis*. 4th Edition. New Jersey: Prentice Hall.

Hardianawati. 2012. Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Masyarakat Pengguna Transjakarta Busway Koridor 2 Pada Pemda DKI Jakarta. *Jurnal Magister Manajemen*. Vol. 1. No. 1. pp. 49-78.

Hasnih, Gunawan, & Hasmin. 2016. Pengaruh Lima Dimensi Kualitas Pelayanan Publik Terhadap Tingkat Kepuasan Masyarakat Di Kelurahan Ompo Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng. *Jurnal Mirai Management*. Vol. 1. No. 2. Oktober 2016. pp. 426-445.

Kotler, P. 2003. *Marketing Management*. 11th Edition. New Jersey: Prentice Hall Int'l.

Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. & Berry, L.L. 1985. A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research. *Journal of Marketing*. Vol. 49. pp. 41-50.

Parasuraman, A. & Zeithaml, V.A. 1988. Serqual: A Multiple-Item Scale for Consumer Perceptions of Service Quality. *Journal of Retailing*. Vol. 64. No. 1. pp. 12-40.

Pratama, M.H. 2015. Strategi Meningkatkan Kualitas Pelayanan Publik. *Kebijakan dan Manajemen Publik*. Vol. 3. No. 3. September – Desember. pp. 90 – 98.

Randheer, K. 2011. Measuring Commuters' Perception on Service Quality Using Servqual in Public Transportation. *International Journal of Marketing Studies*. Vol. 3. No. 1. pp. 21-34.

Rezha, F., Rochmah, S., & Siswidiyanto, 2013. Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Publik Terhadap Kepuasan Masyarakat (Studi tentang Pelayanan Perekaman Kartu Tanda Penduduk Elektronik (e-KTP) di Kota Depok). *Jurnal Administrasi Publik*. Vol. 1. No. 5. pp. 981-990.

Ridwan. 2017. Estimasi Waktu Kedatangan Bus Rapid Transit (BRT) Menggunakan Bus Sebagai Sensor Node Di Kota Makassar. *Jurnal Instek*. Vol. 2. No. 2. April. pp. 111-120.

Rismayanti & Hasryif, S.Y. 2017. Implementation Of Tracking Bus "Trans Mamminasata" Using Technology Google Maps Api Web Mobile-

Based In Makassar. *Jurnal Penelitian Pos dan Informatika*. Vol. 7. No. 2. pp. 129-142.

Sianipar, J.P.G. 2009. *Pelayanan Prima.* Jakarta: Lembaga Administrasi Publik.

Sekaran, U. 1992. *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach*. New York: John Wiley & Sons. Inc.

Sugiyono. 2009. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Tecoalu, M, & Anwar, R.M. 2016. Pengaruh Service Quality Terhadap Loyalitas Yang Dimediasi Oleh Kepuasan Mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis*. Vol. 16. No. 2. Juli-Desember. pp. 95-104.

Yulianto, H. 2016. *Statistik 1*. Edisi Pertama. Yogyakarta: Ladang Kata.

Yulianto, H. & Iryani. 2008. The Moderating Effect of Customer Satisfaction on The Relationship Between Servqual Perception and Repurchase Intentions. *Jurnal Equity*. Vol. 2. No. 1. pp. 25-39.

Yuningsih, 2016. Kualitas Pelayanan Publik Di Kantor Perwakilan Pemerintah Daerah Kabupaten Tolitoli Di Kota Palu. *Katalogis*. Vol. 4. No. 8. Agustus. pp. 175-183.

PERAN ULAMA DALAM SOSIALISASI PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH

Mokhammad Ainur Rofiq
Kusnan
Lukman Hakim
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Abstrak: *Ulama menempati posisi penting dalam masyarakat Islam. Ulama tidak hanya sebagai figur ilmuan yang menguasai dan memahami ajaran-ajaran agama, tetapi juga sebagai penggerak, motivator dan teladan masyarakat ke arah pengembangan dan pembangunan umat terutama dalam bidang ekonomi. Peran ulama bukan hanya pada aspek ibadah ritual, memberikan fatwa atau berdoa saja, tetapi juga mencakup berbagai bidang politik, ekonomi, sosial, budaya, pendidikan, dan seluruh lini kehidupan manusia, sesuai dengan ajaran Islam yang universal rohmatan lil alamin. Membatasi peran ulama pada persoalan agama, fatwa dan akhlak saja, merupakan kekeliruan besar, karena hal itu dipandang sebagai a historis, sebab dalam sejarah peran ulama sangat luas, seluas ajaran Islam yang sangat universal telah diteladani oleh rosulillah Muhammad Saw.Beliau bukan hanya juru khutbah yang pandai bicara di atas mimbar melainkan sosok manusia sempurna dalam seluruh aspek kehidupan manusia.*

Kata kunci: Ulama', perbankan syariah

PENDAHULUAN

Kata *Ulama* berasal dari bahasa Arab benruk jamak dari kata *alim* yang artinya (orang yang berilmu); siapa saja yang berilmu dan apapun bidang ilmunya, disebut 'alim. Ulama berarti orang-orang yang berilmu atau para ilmuan. Al-Qur'an al-Karim menyebut karakter ulama sebagai orang-orang yang takut kepada Allah sebagaimana dalam surah al-Fathir: 28.

إِنَّمَا يَخْشَى اللَّهَ مِنْ عِبَادِهِ الْعُلَمَاءُ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ غَفُورٌ

"Sesungguhnya yang takut kepada Allah di antara hamba-hamba-Nya, hanyalah ulama. Sesungguhnya Allah Maha Perkasa lagi Maha Pengampun."

Sementara hadits Rasulullah Muhammad Saw menyebutkan ulama sebagai pewaris (yang mewarisi) para nabi sebagaiamana dalam hadits

Nabi diriwayatkan al-Tirmidzi di dalam Sunannya no. 2681 atau Musnad Imam Ahmad Juz5 hlm. 169:

العلماء وؤثة الانبياء فإن الانبياء لم يورثوا دينارا ولا درهما إنما ورثوا العلم فمن أخذ به فقد أخذ بحظ وافر

Karakteristik ulama di dalam dua sumber ajaran Islam ini menunjukkan bahwa ulama dalam terminologi Islam bukanlah sekedar orang yang berilmu, melainkan sebagai orang yang takut kepada Allah dan merupakan pewaris para nabi (Lebih lanjut, Esposito, 1995: 258-264). Berarti, dengan demikian ulama dalam terminologi Islam adalah orang-orang yang berilmu dan ilmunya membentuk karakter takut kepada Allah dan mewarisi ciri-ciri utama para nabi. Ciri-ciri utama para nabi adalah menegakkan keyakinan tentang keesaan Allah Swt, mengamalkan perintah-perintah Allah dan membimbing masyarakat serta membantu menyelesaikan masalah-masalah mereka sesuai dengan ajaran Allah baik yang berhubungan dengan masalah ibadah maupun muamalah.

Artikel ini ingin menyajikan peran penting ulama dalam pengembangan perbankansyariah. Judul ini sangat menarik untuk kita diskusikan bersama, karena beberapa hal, antara lain :

1. Peran ulama secara luas dan lebih mendalam makin diperlukan dalam pengembangan perbankan syariah. Sejak dari awal berdirinya perbankan syariah para ulama sudah terlibat dan menunjukkan perannya secara serius, namun demikian belum meluas. Masih banyak di antara ulama kita yang belum bisa mengikuti perkembangan informasi tentang ekonomi syariahatauperbankansyariah apalagi memberikan dukungan dan berperan secara total.
2. Ketika perbankan syariah semakin berkembang dan mendapat pengakuan dunia secara luas, para pelaku ekonomi dari berbagai belahan dunia dan dari berbagai latarbelakang agama dan keyakinan mulai masuk ke dalam berbagai kegiatan ekonomi syariah secara sungguh-sungguh, sudah barang tentu semakin diperlukan keterlibatan dan peran serius para ulama untuk

mengawal kegiatan-kegiatan perbankan syariah agar tidak menyimpang dari prinsip dan nilai-nilai syariah.

3. Ketika dunia telah mengakui keunggulan perbankan syariah untuk membangun tatanan ekonomi dunia yang lebih adil, lebih beradab dan lebih manusiawi, masih banyak di kalangan masyarakat kita yang tidak mengerti perbankan syariah, bahkan masih cenderung tidak mendukungnya. Peran para ulama dalam hal ini juga sangat penting untuk meyakinkan masyarakat bahwa sistem nilai dan prinsip syariah adalahsangat penting untuk diamini dan dipraktekkan dalam rangka menyelamatkan manusia praktekriba yang tidaksesuaidenganajaran Islam.
4. Peran ulama dalam pengembangan perbankan syariah ini sangat strategis; akan tetapi efektifitas peran ini sangat tergantung kepada beberapa faktor meliputi komitmen dan pengetahuan.

KAJIAN PUSTAKA

SejarahPerbankanSyariah: Praktik Perbankan di Zaman Rasulullah SAW dan Sahabat RA.

Di dalam sejarah perekonomian umat Islam, kegiatan muamalah seperti menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis, serta melakukan pengiriman uang, yang dilakukan dengan akad-akad yang sesuai syariah telah lazim dilakukan umat Islam sejak zaman Rasulullah Saw. Rasulullah Saw, yang dikenal dengan julukan Al-amin, dipercaya oleh masyarakat Mekah menerima simpanan harta, sehingga pada saat terakhir sebelum hijrah ke Madinah, ia meminta Ali bin abi Thalib r.a untuk mengembalikan semua titipan itu kepada para pemiliknya.

Seorang sahabat Rasulullah SAW, Zubair bin al-Awwam r.a., memilih tidak menerima titipan harta. Ia lebih suka menerimanya dalam bentuk pinjaman. Tindakan Zubair ini menimbulkan implikasi yang berbeda, yakni yang pertama, dengan mengambil uang itu sebagai pinjaman, Ia memiliki hak untuk memanfaatkannya; kedua, karena bentuknya pinjaman, ia berkewajiban untuk mengembalikannya secara utuh. Dalam riwayat lain disebutkan, Ibnu Abbas r.a. juga pernah melakukan pengiriman barang ke Kuffah dan Abdullah bin Zubair r.a.

melakukan pengiriman uang dari Mekkah ke adiknya Mis'ab bin Zubair r.a. yang tinggal di Irak.

Penggunaan cek juga telah dikenal luas sejalan dengan meningkatnya perdagangan antara negeri Syam dengan Yaman, yang paling tidak berlangsung dua kali dalam setahun. Bahkan, dalam masa pemerintahannya, Khalifah Umar bin Khattab r.a. menggunakan cek untuk membayar tunjangan kepada mereka yang berhak. Dengan menggunakan cek ini, merekamengambil gandum di Baitul mal yang ketika itu diimpor dari Mesir. Di samping itu, pemberian modal untuk modal kerja berbasis bagi hasil, seperti *mudharabah, muzara'ah, musaqah*, telah dikenal sejak awal diantara kamu Muhajirin dan kaum Anshar.

Dengan demikian, jelas bahwa terdapat individu-individu yang telah melakukan fungsi perbankan di zaman Rasulullah Saw., meskipun individu tersebut tidak melakukan seluruh fungsi perbankan. Namun fungsi-fungsi utama perbankan modern, yaitu menerima simpanan uang (deposit), menyaluran dana, dan melakukan transfer dana telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan umat Islam.

SejarahPerbankanSyariah: Praktik Perbankan di Zaman Bani Umayyah dan Bani Abbasiyah

Di zaman Rasulullah Saw. Fungsi-fungsi perbankan biasanya dilakukan oleh satu orang yang hanya melakukan satu fungsi. Baru kemudian, di zaman Bani Abbasiyah, ketiga fungsi perbankan dilakukan oleh satu individu. fungsi-fungsi perbankan yang dilakukan oleh satu individu dalam sejarah islam telah dikenal sejak zaman Abbasiyah. Perbankan mulai berkembang pesat ketika beredar banyak jenis mata uang pada zaman itu sehingga perlu keahlian khusus untuk membedakan satu mata uang dengan mata uang lainnya. Hal ini diperlukan karena setiap mata uang memiliki kandungan logam mulia yang berlainan sehingga memiliki nilai yang berbeda pula. Orang yang mempunyai keahlian khusus itu disebut *naqid, sarraf, dan zihbiz.* Aktivitas ekonomi ini merupakan cikal bakal dari apa yang kita kenal sekarang sebagai penukaran uang *(money changer).*

Istilah Jihbiz itu sendiri mulai dikenal sejak zaman Khalifah Muawiyah (661-680) yang sebenarnnya dipinjam dari bahasa

Persia, *kahbad atau kihbud.* Pada masa pemerintah Sasanid, istilah ini dipergunakan untuk orang yang ditugaskan mengumpulkan pajak tanah.

Peranan Bankir pada zaman Abbasiyah mulai populer pada pemerintahan khalifah Muqtadir (908-932 M). Pada saat itu hampir setiap *wazir (menteri)* mempunyai banker sendiri. Misalnya Ibnu Furat menunjuk Harun Ibnu Imran dan Joseph Ibnu Wahab menunjuk Ibrahim ibn Yuhana, bahkan Abdullah al-Baridi mempunyai tiga orang banker sekaligus; dua orang beragama Yahudi dan satu orang Kristen.

Kemajuan praktik perbankan pada zaman itu ditandai dengan beredarnya *saq* (cek) dengan luas sebagai media pembayaran. Bahkan, peranan bankir telah meliputi tiga aspek, yakni menerima deposit, menyalurkannya, dan mentransfer uang. Dalam hal yang terakhir ini, uang dapat ditransfer dari satu negeri ke negeri lainnya tanpa memindahkan fisik uang tersebut. Para money changer yang telah mendirikan kantor-kantor di banyak negeri telah memuaai penggunaan cek sebagai media transfer uang dan kegiatan pembayaran lainnya. Dalam sejarah Perbankan Islam, adalah Syaf al Dawlah al-Hamdani yang tercatat sebagi orang pertama yang menerbitkan cek untuk keperluan kliring antara Baghdad (Irak) dan Allepo (Spanyol).

SejarahPerbankanSyariah: Praktik Perbankan di Eropa

Dalam perkembangan berikutnya, kegiatan yang dilakukan oleh perorangan *(jihbiz)* kemudian dilakukan oleh institusi yang saat ini dikenal dengan Bank. Ketika bangsa Eropa mulai menjalankan praktik perbankan, persoalan mulai timbul karena transaksi yang dilakukan mulai menggunakan instrument bunga yang dalam pandangan fiqih adalah riba, dan oleh karena itu hukumnya Haram. Transaksi berbasis bunga ini semakin merebak ketika Raja Henry VIII pada tahun 1545 membolehkan bunga *(interest)* meskipun tetap mengharamkan riba *(usury)* dengan syarat bunganya tidak boleh berlipat ganda (excessive). Setelah wafat Raja Henry VIII digantikan oleh Raja Edward VI yang membatalkan kebolehan bunga uang. Hal ini tidak berlangsung lama. Ketika wafat, ia digantikan oleh Ratu Elizabeth I yang kembali memperbolehkan praktik pembungaan uang.

Ketika mulai bangkit dari keterbelakangannya dan mengalami *renaissance,* bangsa Eropa melakukan penjelajahan dan

penjajahan ke seluruh penjuru dunia, sehingga aktivitas perekonomian dunia didominasi oleh bangsa-bangsa Eropa. Pada saat yang sama, peradaban Muslim mengalami kemerosotan dan Negara-negara muslim satu-persatu jatuh ke dalam cengkraman penjajahan bangsa-bangsa eroopa. Akibatnya, institusi-institusi perekonomian umat Islam runtuh dan digantikan oleh institusi ekonomi bangsa Eropa.

Keadaan ini berlangsung terus sampai zaman modern ini. Oleh karena itu, institusi perbankan yang ada sekarang di mayoritas negara-negara muslim merupakan warisan dari bangsa Eropa, yang notabene berbasis bunga.

SejarahPerbankanSyariah: Perbankan Syariah Modern

Dalam keuangan Islam, bunga uang secara fiqih dikategorikan sebagai riba yang berarti haram. Di sejumlah Negara Islam dan berpenduduk mayoritas Muslim mulai timbul usaha-usaha untuk mendirikan lembaga Bank Alternatif non-ribawi. Melihat gagasannya yang ingin membebaskan diri dari mekanisme bunga, pembentukan Bank Islam mula-mula banyak menimbulkan keraguan. Hal tersebut muncul karena anggapan bahwa sistem perbankan bebas bunga adalah sesuatu yang mustahil dan tidak lazim, sehingga timbul pula pertanyaan tentang bagaimana nantinya Bank Islam tersebut akan membiayai operasinya.

Konsep teoritis mengenai Bank Islam muncul pertama kali pada tahun 1940-an, dengan gagasan mengenai perbankan yang berdasarkan bagi hasil. Berkenaan dengan ini dapat disebutkan pemikiran-pemikiran dari penulis antara lain Anwar Qureshi (1946), Naiem Siddiqi (1948) dan Mahmud Ahmad (1952). Uraian yang lebih terperinci mengenai gagasan pendahuluan mengenai perbankan Islam ditulis oleh ulama besar Pakistan, yakni Abul A'la Al-Mawdudi (1961) serta Muhammad Hamidullah (1944-1962).

Usaha modern pertama untuk mendirikan Bank tanpa bunga dimulai di Pakistan yang mengelola dana haji pada pertengahan tahun 1940-an, tetapi usaha ini tidak sukses. Perkembangan berikutnya usaha pendirian bank syariah yang paling sukses dan inovatif di masa modern ini dilakukan di Mesir pada tahun 1963, dengan berdirinya *Mit Ghamr Local Saving Bank*. Bank ini diterima dengan baik oleh kalangan petani dan masyarakat pedesaan. Namun sayang, karena terjadi kekacauan

politik di Mesir, Mit Ghamr mulai mengalami kemunduran, sehingga operasionalnya diambil alih oleh*National Bank of Egypt* dan Bank Sentral Mesir pada tahun 1967. Pengambilalihan ini menyebabkan prinsip nir-bunga pada Mit Ghamr mulai ditinggalkan, sehingga bank ini kembali beroperasi berdasarkan bunga. Pada 1971, akhirnya konsep nir-bunga kembali dibankitkan pada masa rezim Sadat melalui pendirian *Naseer Social Bank*. Tujuan Bank ini adalah untuk menjalankan kembali bisnis yang berdasarkan konsep yang telah dipraktikan oleh Mit Ghamr.

Jumhur (mayoritas/kebanyakan) Ulama' sepakat bahwa bunga bank adalah riba, oleh karena itulah hukumnya haram. Pertemuan 150 Ulama' terkemuka dalam konferensi Penelitian Islam di bulan Muharram 1385 H, atau Mei 1965 di Kairo, Mesir menyepakati secara aklamasi bahwa segala keuntungan atas berbagai macam pinjaman semua merupakan praktek riba yang diharamkan termasuk bunga bank. Berbagai forum ulama internasional yang juga mengeluarkan fatwa pengharaman bunga bank.

Abu zahrah, Abu 'ala al-Maududi Abdullah al-'Arabi dan Yusuf Qardhawi mengatakan bahwa bunga bank itu termasuk riba nasiah yang dilarang oleh Islam. Karena itu umat Islam tidak boleh bermuamalah dengan bank yang memakai system bunga, kecuali dalam keadaan darurat atau terpaksa. Bahkan menurut Yusuf Qardhawi tidak mengenal istilah darurat atau terpaksa, tetapi secara mutlak beliau mengharamkannya. Pendapat ini dikuatkan oleh Al-Syirbashi, menurutnya bahwa bunga bank yang diperoleh seseorang yang menyimpan uang di bank termasuk jenis riba, baik sedikit maupun banyak. Namun yang terpaksa, maka agama itu membolehkan meminjam uang di bank itu dengan bunga.

Kesuksesan Mit Ghamr ini memberikan inspirasi bagi umat Muslim di seluruh penjuru dunia, sehingga timbullah kesadaran bahwa prinsip-prinsip Islam ternyata masih dapat diaplikasikan dalam bisnis modern.

Ketika OKI akhirnya terbentuk, serangkaian konferensi Internasional mulai dilangsungkan, di mana salah satu agenda ekonominya adalah pendirian Bank Islam.

Bank Islam pertama yang bersifat swasta adalah Dubai Islamic Bank, yang didirikan tahun 1975 oleh sekelompok usahawan muslim dari berbagai negara. Pada tahun 1977 berdiri dua bank Islam dengan nama Faysal Islamic Bank di Mesir dan Sudan. Dan pada tahun itu pula pemerintah Kuwait mendirikan Kuwait Finance House.

Secara internasional, perkembangan perbankan Islam pertama kali diprakarsai oleh Mesir. Pada Sidang Menteri Luar Negeri Negara-negara Organisasi Konferensi Islam (OKI) di Karachi Pakistan bulan Desember 1970, Mesir mengajukan proposal berupa studi tentang pendirian Bank Islam Internasional untuk Perdagangan dan Pembangunan (International Islamic Bank for Trade and Development) dan proposal pendirian Federasi Bank Islam (*Federation of Islamic Banks*). Inti usulan yang diajukan dalam proposal tersebut adalah bahwa sistem keuangan bedasarkan bunga harus digantikan dengan suatu sistem kerjasama dengan skema bagi hasil keuntungan maupun kerugian.Akhirnya terbentuklah *Islamic Development Bank* (IDB) pada bulan Oktober 1975 yang beranggotakan 22 negera Islam pendiri. Bank ini menyediakan bantuan financial untuk pembangunan Negara-negara anggotanya, membantu mereka untuk mendirikan bank Islam di negaranya masing-masing, dan memainkan peranan penting dalam penelitian ilmu ekonomi, perbankan dan keuangan Islam. Kini, bank yang berpusat di Jeddah-Arab Saudi itu telah memiliki lebih dari 56 negara anggota.

Pada perkembangan selanjutnya di era 1970-an, usaha-usaha untuk mendirikan bank Islam mulai menyebar ke banyak negara. Beberapa Negara seperti di Pakistan, Iran dan Sudan bahkan mengubah seluruh sistem keuangan di Negara itu menjadi sistem nir-bunga, sehingga semua lembaga keuangan di negara tersebut beroperasi tanpa menggunakan bunga. Di Negara Islam lainnya seperti Malaysia dan Indonesia, bank nir-bunga beroperasi berdampingan dengan bank-bank konvensional.

Kini, perbankan syariah telah mengalami perkembangan yang cukup pesat dan menyebar ke banyak negara, bahkan ke negara-negara Barat, seperti Denmark, Inggris, Australia yang berlomba-lomba menjadi Pusat keuangan Islam Dunia*(Islamic Financial hub)* untuk membuka bank

Islam dan *Islamic window* agar dapat memberikan jasa-jasa perbankan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam.

SejarahPerbankanSyariah: Perbankan Syariah di Indonesia

Deregulasi perbankan dimulai sejak tahun 1983. Pada tahun tersebut, BI memberikan keleluasaan kepada bank-bank untuk menetapkan suku bunga. Pemerintah berharap dengan kebijakan deregulasi perbankan maka akan tercipta kondisi dunia perbankan yang lebih efisien dan kuat dalam menopang perekonomian. Pada tahun 1983 tersebut pemerintah Indonesia pernah berencana menerapkan "sistem bagi hasil" dalam perkreditan yang merupakan konsep dari perbankan syariah.

Pada tahun 1988, Pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Deregulasi Perbankan 1988 (Pakto 88) yang membuka kesempatan seluas-luasnya kepada bisnis perbankan harus dibuka seluas-luasnya untuk menunjang pembangunan (liberalisasi sistem perbankan). Meskipun lebih banyak bank konvensional yang berdiri, beberapa usaha-usah perbankan yang bersifat daerah yang berasaskan syariah juga mulai bermunculan.

Inisiatif pendirian bank Islam Indoensia dimulai pada tahun 1980 melalui diskusi-diskusi bertemakan bank Islam sebagai pilar ekonomi Islam. Sebagai uji coba, gagasan perbankan Islam dipraktekkan dalam skala yang relatif terbatas di antaranya di Bandung (Bait At-Tamwil Salman ITB) dan di Jakarta (Koperasi *Ridho Gusti*).

Tahun 1990, Majelis Ulama Indonesia (MUI) membentuk kelompok kerja untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia. Pada tanggal 18 – 20 Agustus 1990, Majelis Ulama Indonesia (MUI) menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut kemudian dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI di Jakarta 22 – 25 Agustus 1990, yang menghasilkan amanat bagi pembentukan kelompok kerja pendirian bank Islam di Indonesia. Kelompok kerja dimaksud disebut Tim Perbankan MUI dengan diberi tugas untuk melakukan pendekatan dan konsultasi dengan semua pihak yang terkait. Sebagai hasil kerja Tim Perbankan MUI tersebut adalah berdirilah bank syariah pertama di Indonesia yaitu PT Bank Muamalat Indonesia (BMI), yang sesuai akte pendiriannya, berdiri pada

tanggal 1 Nopember 1991. Sejak tanggal 1 Mei 1992, BMI resmi beroperasi dengan modal awal sebesar Rp 106.126.382.000,-

Pada awal masa operasinya, keberadaan bank syariah belumlah memperolehperhatian yang optimal dalam tatanan sektor perbankan nasional. Landasanhukum operasi bank yang menggunakan sistem syariah, saat itu hanya diakomodir dalam salah satu ayat tentang "bank dengan sistem bagi hasil"pada UU No. 7 Tahun 1992; tanpa rincianlandasan hukum syariah serta jenis-jenis usaha yang diperbolehkan.

Pada tahun 1998, pemerintah dan DewanPerwakilan Rakyat melakukan penyempurnaan UU No. 7/1992 tersebutmenjadi UU No. 10 Tahun 1998, yang secara tegas menjelaskan bahwaterdapat dua sistem dalam perbankan di tanah air (*dual banking system*),yaitu sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan syariah. Peluang ini disambut hangat masyarakat perbankan, yang ditandai dengan berdirinya beberapa Bank Islam lain, yakni Bank IFI, Bank Syariah Mandiri, Bank Niaga, Bank BTN, Bank Mega, Bank BRI, Bank Bukopin, BPD Jabar dan BPD Aceh dll.

Pengesahan beberapa produk perundangan yang memberikan kepastian hukum dan meningkatkan aktivitas pasar keuangan syariah, seperti: (i) UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah; (ii) UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (sukuk); dan (iii) UU No.42 tahun 2009 tentang Amandemen Ketiga UU No.8 tahun 1983 tentang PPN Barang dan Jasa. Dengan telah diberlakukannya Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi. Dengan progres perkembangannya yang impresif, yang mencapai rata-rata pertumbuhan aset lebih dari 65% pertahun dalam lima tahun terakhir, maka diharapkan peran industri perbankan syariah dalam mendukung perekonomian nasional akan semakin signifikan.Lahirnya UU Perbankan Syariah mendorong peningkatan jumlah BUS dari sebanyak 5 BUS menjadi 11 BUS dalam kurun waktu kurang dari dua tahun (2009-2010).

Sejak mulai dikembangkannya sistem perbankan syariah di Indonesia, dalam dua dekade pengembangan keuangan syariah nasional, sudah banyak pencapaian kemajuan, baik dari aspek lembagaan dan infrastruktur penunjang, perangkat regulasi dan sistem pengawasan, maupun *awareness* dan literasi masyarakat terhadap layanan jasa keuangan syariah. Sistem keuangan syariah kita menjadi salah satu sistem terbaik dan terlengkap yang diakui secara internasional. Per Juni 2015, industri perbankan syariah terdiri dari 12 Bank Umum Syariah, 22 Unit Usaha Syariah yang dimiliki oleh Bank Umum Konvensional dan 162 BPRS dengan total aset sebesar Rp. 273,494 Triliun dengan pangsa pasar 4,61%. Khusus untuk wilayah Provinsi DKI Jakarta, total aset gross, pembiayaan, dan Dana Pihak Ketiga(BUS dan UUS) masing-masing sebesar Rp. 201,397 Triliun, Rp. 85,410 Triliun dan Rp. 110,509 Triliun

Pada akhir tahun 2013, fungsi pengaturan dan pengawasan perbankan berpindah dari Bank Indonesia ke Otoritas Jasa Keuangan. Maka pengawasan dan pengaturan perbankan syariah juga beralih ke OJK. OJK selaku otoritas sektor jasa keuangan terus menyempurnakan visi dan strategi kebijakan pengembangan sektor keuangan syariah yang telah tertuang dalam Roadmap Perbankan Syariah Indonesia 2015-2019 yang dilaunching pada Pasar Rakyat Syariah 2014. Roadmap ini diharapkan menjadi panduan arah pengembangan yang berisi insiatif-inisiatif strategis untuk mencapai sasaran pengembangan yang ditetapkan.

Peran Para Ulama

Seperti diuraikan di atas, ulama sesungguhnya secara teoretis mempunyai peran yang sangat strategis dalam pengembangan perbankan syariah. Namun demikian, secara faktual peran itu belum secara menyeluruh dilaksanakan oleh para ulama. Hanya sebahagian ulama yang melibatkan diri dan berperan memberi dukungan terhadap pengembangan Perbankan syariah, baik secara langsung karena menjadi Dewan Pengawas Syariah atau secara tidak langsung terlibat dalam kegiatan lembaga perbankan syariah, tetapi bergerak melakukan sosialisasi dan himbauan kepada masyarakat untuk memanfaatkan perbankan syariah dan memberdayakannya. Kurang atau tidakadanya dukungan sebahagian ulama, tampaknya disebabkan keterbatasan pengetahuan mereka atau kesalahfahaman terhadap lembaga-lembaga

perbankan syariah. Mungkin juga karena misorientasi atau yang lainnya. Dilihat dari perkembangan peran ulama secara faktual dalam rangka membina dan membangun umat tampak telah terjadi pergeseran yang serius. Dalam sejarah yang panjang para ulama kita terikat dengan organisasi sosial keagamaan yang relatif ketat. Melalui organisasi keagamaan inilah ulama pada umumnya mengalami mobilitas vertikal dan mendapat legitimasi. Sejarah organisasi sosial keagamaan di Indonesia mempunyai hubungan yang erat dengan respon umat Islam terhadap pemerintahan kolonial Belanda. Ketika organisasi sosial keagamaan itu mempunyai akar yang kuat di dalam masyarakat, terutama para anggotanya, para ulama mempunyai pengaruh yang sangat kuat. Dengan visi organisasi yang merupakan doktrin yang membentuk kesadaran kolektif anggota organisasi, para ulama ini berperan sangat aktif di kalangan masyarakat terutamaanggotanya. Semangat keagamaan yang diperkuat dengan visi organisasi, kegiatan pembinaan berlangsung sangat efektif menyebabkan kesadaran beragama masyarakat pun lebih kuat dan solid. Visi organisasi umumnya adalah untuk membangun keberagamaan yang utuh sesuai konsep organisasi. Dengan visi yang didukung bersama, organisasi sosial keagamaan ini bergerak secara efektif membangun keberagamaan umat sekaligus membantu kenyelesaikan masalah-masalah umat terutama ekonomi dan pendidikan.

Dengan demikian peran ulama sangatlah penting dalam mensosialisasikan perbankan syariah agar masyarakat muslim bisa menyadari betapa untungnya mereka bisa memenuhi segala kebutuhan pembiayaannya dengan sistem yang halal atau syar'i tidak lagi menggunakan sistem riba.

PEMBAHASAN

Langkah-Langkah Sosialisasi Perbankan Syariah

Perbankan syariah sangat prospek sekali untuk dikembangkan dengan konsep 3 T (Taaruf, Ta'awun, Tanasuh) sebagaimana berikut:

Ta'aruf

Istilah*Ta'aruf*berasaldarai kata Bahasa Arab yang artinyaadalahsalingmengenaldanhalinimerupakansalahsatutujuandicipta kannyamanusiadenganberanekaragamsukubangsa agama danbahasa sebagaimana firman Allah Swt dalam QS.Al Hujurat: 13

يَاأَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَى وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا

"Wahaimanusia!Sungguh, Kami telahmenciptakankamudariseoranglaki-lakidanseorangperempuan, kemudian Kami jadikankamuberbangsa-bangsadanbersuku-suku agar kamusalingmengenal".

Sebuahlembagakeuanganatauperbankansyariahharusbisamengenalkandirinyakepadamasyarakatbawahkhusunyakaummuslimin, sehinggaialebihbisadikenaldengandekatdandapatmemberikancakrawala barubagimasyarakatawammuslimuntukmengelola system keuangannyadenganperbankansyariat.
Denganbegituperbankansyariatakanbisamendapatkannasabah yang besardanbanyak yang kemanfaatannya pun bisadirasakanolehummatdenganharapanakanbisamenjadisolusidaripada kebangkitanekonomiummat.

Ta'awun

Salingmenolongataudalam bahasa arabnya adalah Ta'awun sebagaimana dalam QS.AL Maidah : 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Dan tolong-menolonglahkamudalam (mengerjakan) kebajikandantakwa, danjangantolong-menolongdalamberbuatdosadanpermusuhan.

Lembagakeuanganatauperbankansyariahtidakakanbisamenjadipilihanatau alternative baginasabahmuslimjikadirinyatidakmenggunakanprinsip ta'awun (saling menolong) disampin system transaksinya yang sudahsyariahseharusnyabiaya yang harusdikeluarkanolehnasabahdalambeberapatransaksiharus relative lebihmurahdanlebihrendahdibandingkandenganperbankankonvensional.
Dalam sebuah hadits rosulullah Saw bersabda :

عن أبي هريرة عن النبيِّ– ﷺ –، قال: "مَن نَفَّسَ عن مسلم كُرْبةً مِن كُرَبِ الدُّنيا، نَفسَ الله عنه كُرْبةً من كرب يوم القيامة" . رواه أبو داود

Dari Abi Hurairoh ra. Rosulullan Saw bersabda: "barang siapa menjembarkan kesusahan seorang muslim dari kesusahan dunia maka

Allah akan memberi kejembaran kepadanya kelak dari kesusahan hari qiamat" (Sunan Abu Dawud, 7/302)

Dalamhadits yang lain dikatakan :

والله في عون المرء ما كان في عون أخيه

"

Allahselalumemberipertolongankepadaseesorangselagiorangitumaumenolongsaudaranya".(Sunan Ahmad : 7/ 416)

Tanashuh

Sharing atau saling memberi masukan dalam bahasa arabnya adalah *Tanashuh* yang artinya saling menasehati merupakan faktor penting dalam rangka membangkitkan kesadaran nasabah untuk mendukung berjalan dan majunya lembaga keuangan / perbankan syaraiat. Atau akan lebih baik lagi jika hal ini bisa dilakukan oleh antar lembaga sehingga masing-msing lembaga keuangan atau perbankan syariah antar satu dengan yang lainnya bisa saling mengevaluai, memotivasi dan melengkapi tidak saling menjatuhkan, mencela atau meremehkan karena masing-masing punya visi dan misi yang sama yaitu membangkitkan perkonmian ummat Islam khusunya di Indonesia.

Dalamsebuahhaditsdikatakan :

عن أبي هريرة، عن رسول الله -ﷺ-، قال: "المؤمِنُ مرآةُ المؤمِنِ

Dari AbiHuroiroh, rosulullah Saw bersabda : "Seorangmukminadalahibaratcermin mukmin yang lain".(SunanAbiDawud: 7/ 279)

Daftar Pustaka :

Al Quran al Karim ,

Shohih Al Bukhori ,

Sunan Abi Dawud,

Sunan Ahmad bin Hanbal,

Jurnal HUMAN FALAH: Volume 1. No. 1 Januari – Juni 2014, Jurnal Iqtishadia, Vol. 03 No 01, 2016, https://www.ojk.go.id

IMPLEMENTASI MODEL PENDAYAGUNAAN ZAKAT, INFAQ, DAN SHADAQAH DI BADAN AMIL ZAKAT NASIONAL (BAZNAS) KOTA MALANG

Ahmad Sidi Pratomo
Agus Suaidi Hasan
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Email: ahmad@pbs.uin-malang.ac.id

Abstract: *Zakat as one of the pillars of Islam, besides having a spiritual dimension, also contains of socio-economic dimensions. Likewise with infaq and shadaqah which also have an important role in economic empowerment, because concrete problems related to inequality, and economic backwardness cannot be faced personally, but it requires hand-picking and sense of mutual care, especially able to connect the economic interaction between muzakki and mustahiq. Baznas Malang as a pioneer in such interaction, of course, has an important role in economic empowerment especially for the people of Malang. Once it becomes important to know the application of the utilization model of ZIS, because it can be one of success in developing economic independence. The purpose of this study is to determine the model of utilization of zakat, infaq, and shadaqah applied in Baznas Kota Malang.This research uses descriptive method with qualitative approach, to describe utilization model of zakat infaq and shadaqah in Baznas of Malang City. Subject of this research are five. Data is collected by interview, observation, and documentation. Data analysis was done by reducing data with triangulation method and drawn its conclusion. From the result of the research, the way of fund collecting of Zakat, infaq, and shadaqah that conducted by Baznas of Malang City that is by deducting employee benefits. While in distribution aspect is divided into two kinds, they are consumptive distribution consists of donation funds, educational scholarship, and health services and productive distribution using model of revolving fund, which is distribution in the form of business capital distributed through the formation of business groups and through Baitul Maal under guidance of Baznas of Malang City.*

Keywords: *Zakat, Infaq, Shadaqah, Baitul Maal*

PENDAHULUAN

Zakat sebagai salah satu rukun Islam, disamping memiliki dimensi spiritual, juga mengandung dimensi sosial-ekonomi. Implementasi ajaran ber-zakat pada sisi psiko-spritual akan berdampak dalam mengeliminasi karakter ketidak pedulian dan keserakahan yang acap kali menjadi pemicu timbulnya problem sosial ekonomi dalam bentuk konflik dan disharmonitas sosial, terutama antara kelompok masyarakat yang berada (*the have*) dan kelompok masyarakat miskin atau tidak mampu (*the have'nt*) (Mansur, 2014:130). Begitu pula dengan zakat, infaq dan shadaqah juga memeiliki peranan penting dalam, pemberdayaan ekonomiummat.Dengan demikian Islam adalah agama yang menawarkan pandangan hidup seimbang dan terpadu untuk mengantarkan kepada kebahagiaan hidup melalui aktualisasi keadilan sosio-ekonomi dan persaudaraan dalam masyarakat. Di sisi lain, Islam juga mempunyai misi untuk menegakkan keharmonisan antara kebutuhan moral dan material. Islam pun menyampaikan ajaran bahwa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia harus bekerja keras supaya terhindar dari kemiskinan dan dapat mencukupi kebutuhan dirinya, dan lebih lanjut agar dapat mengeluarkan zakat serta shadaqah (Khasanah, 2010:4).

Baznas Kota Malang sebagai salah satu promotor pendayagunaan zakat, infaq , dan shadaqah telah banyak melakukan inovasi dan gagasan program,bahkan kini, Baznas Kota Malang memiliki daya tarik dan dapat dijadikan proto tipeatau percontohan bagi Baznas di daerah lain.

Adapun penelitian terdahulu terkait dengan pendayagunaan dana filantropi Islam menunjukkan adanya celah dalam hal pendayagunaan yang dilakukan oleh amil atau lembaga pengelola zakat, dimana dari penelitan Indah (2010), menunjukkan adanya pemanfaatan dana filantropi Islam masih dikelola secara tradisional sehingga dampak positif terhadap penguatan ekonomi mustahiq yang berkelanjutan belumlah optimal, sedangkan penelitian dari Ririn (2016) menunjukkan bahwa dana filantropi sudah dikembangkan dengan manajemen pendayagunaan modern dengan sistem *revolving fund model,* namjun ternyata masih belum optimal. adapun penelitian dari Fahami dan Salina (2016), menunjukkan bahwa sistem zakat yang efektif mampu dijadikan sebagai media pemberdayaan ekonomi untuk masyarakat miskin di pedesaan. Celah inilah yang akhirnya menjadi menarik untuk diteliti agar pemanfaatan dana filantropi Islam yakni zakat, infaq, dan shadaqah dapat diperdayagunakaan dengan baik sehingga mampu menjadi media dalam rangka penguatan ekonomi mustahiq yang berkelanjutan, bahkan diharapkan mampu mengangkat derajat hidup mustahiq sehingga di kemudian hari ia beralih status menjadi muzakki.

Tujuan penelitian ini adalah untuk Memahami model pendayagunaan zakat, infaq, dan shadaqah yang ada di Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Kota Malang.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Zakat, Infaq, dan Shadaqah

Zakat

Kata zakat secara bahasa bermakna *al thathhir wal al nama'.*Sedangkan secara terminology (istilah), zakat adalah pemilikan harta yang dikhususkan kepada mustahiq (penerimanya) dengan syarat-syarat tertentu (Fakhruddin, 2008:32). Wahbah Zuhaili dalam kitabnya *Al Fiqh Al Islami Wa Adillatuh* mengungkapkan beberapa definsi zakat menurut para ulama' madzhab:

1. Menurut Malikiyah, Zakat adalah mengeluarkan sebagian tertentu dari harta tertentu yang telah sampai nishab kepada yang oeang berhak menerima, jika kepemilikian, *haul* (genap satu tahun) telah sempurna selain barang tambang, tanaman, dan harta temuan.
2. Hanafiyah mendefinisikan zakat adalah pemberian hak kepemilikan atas sebagian harta tertentu kepada orang tertentu yang telah ditentukan oleh syariat, semata-mata karena Allah *Subhanahu Wa Ta'ala*.
3. Syafiiyyah mendefinisikan zakat adalah nama untuk barang yang dikeluarkan untuk harta atau badan (diri manusia untuk zakat fitrah) kepada pihak tertentu.
4. Hanabilah mendefiniskan zakat adalah hak yang wajib pada harta tertentu kepada kelompok tertentu pada waktu tertentu (Az Zuhaili, 2011:165).

Infaq

Infaq bersala dari kata *anfaqa* yang berarti mengelurkan sesuatu (harta) untuk kepentingan sesutau.Sedangkan menurut terminology syariat, infaq berarti mengeluarkan sebagian harta atau pendapatan atau penghasilan untuk suatu kepentingan yang diperintahkan ajaran Islam.Jika zakat ada nishabnya, infaq tidak mengenal nishab.Infaq dikeluarkna oleh setiap orang yang beriman, baik yang berpernghasila tinggi maupun rendah.Jika zakat harus diberikan kepada mustahiq tertentu (8) delapan asnaf, maka infaq boleh diberikan kepada siapapun (Hafiduddin, 2001:15).

Shadaqah

Shadakah berasal dari kata *shadaqa* yang berarti benar.Orang yang suka bersedekah adalah orang yang benar pengakuan iamnnya. Menurut terminology syariat, pengertian sedekah sama dengan pengertian infaq, termasuk juga dengan hukum dan ketentuan-ketentuannya. Hanya saja, jika infaq berkaitan dengan materi, sedekah memiliki arti lebih luas, menyangkut hal yang bersifat nonmaterial (Hafiduddin, 2001:15).

Shadaqah yang sangat dianjurkan Islam adalah *Shadaqah Jariyah,* yakni shadaqah yang terus mengalir.Bagi jenis ini Islam telah memandang istimewa dari jenis shdaqah lainnya.Karena kelanggengan dari umat, pahalanya pun teru mengalir meski pelakunya sudah meninggal sealama manfaatnya masih dirasakan mereka (Qardlawi, 2010:180).

Pendistribusan Dana Zakat

Adapun orang-orang yang berhak mendapatkan zakat ada delapan golongan, yaitu kelompok yang berhak menerima zakat (*mustahik zakat*) ada delapan golongan, yaitu: orang faqir, miskin, amil (panitia zakat), muallaf, budak, gharim, (orang yang banyak utang), *sabilillah,* dan *ibnu sabil* (Al-Zuhayly, 2011: 280).

1. Faqir

Faqir adalah orang yang tidak memiliki harta dan pekerjaan yang dapat mencukupi kebutuhannya.Dia juga tidak mempunyai pasangan (suami atau istri), orang tua dan keturunan yang dapat mencukupi kebutuhannya dalam menafkahinnya.Makanan, pakaian, dan tempat tinggalnya tidak tercukupi.

2. Miskin

Miskin adalahorang yang mampu untuk bekerja untuk menutupi kebutuhannya, namun belum mencukupi.seperti orang yang membutuhkan sepuluh dan dia hanya mempunya delapan, sehingga tidak mencukupi kebutuhan sandang, pangan, dan papannya.

3. Para Amil

Amil adalah Orang-orang yang bertugas mengumpulkan zakat. Bagi para amil disyaratkan adil, mengetahui fiqh zakat, masuk umur 10 tahun, dapat menulis, dapat membagi zakat kepada orang-orang yang berhak mendapatkannya, dan bisa menjaga harta.

4. Muallaf

Diantara mereka adalah orang-orang yang lemah keislamannya.Mereka diberi zakat agar keislaman mereka menjadi kuat.

5. Budak

Menurut ulama' Syafi'iyah dan Hanafiyyah, mereka adalah budak-budak mukatab muslim yang tidak mempunyai harta untuk mencukupi apa yang sedang mereka lakukan, sekalipun sudah banting tulangdan memeras keringat untuk bekerja.

6. Gharim

Gharim adalah orang-orang yang mempunyai banyak utang, baik seseorang itu berutang untuk dirinya sendiri maupun untuk orang lain.

7. *Sabilillah*

Sabilillah adalah para mujahid yang berperang yang tidak mempunyai hak dalam honor sebagai tentara, karena jalan mereka adalah mutlak berperang.

8. *Ibnu Sabil*

Ibnu Sabil adalah orang yang bepergian atau orang yang hendak bepergian untuk menjalankan sebuah ketaatan bukan kemaksiatan. Kemudian dia tidak mampu mencapai tempat tujuannya melainkan dengan adanya bantuan(Al-Zuhayly, 2011: 280).

Sejatinya pemerintah sebagai regulator telah mendukung penguatan peranan zakat, infaq, maupun shadaqah diantaranya dengan mengeluarkan regulasi yang berupa Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2011 Tentang Pengelolaan Zakat Peraturan Badan Amil Zakat Nasional Nomor 03 Tahun 2014 Tentag Organisasi dan Tata Kerja Badan Amil Zakat Nasional Provinsi Dan Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten/Kota. Peraturan Badan Amil Zakat Nasional Nomor 2 tahun 2016 Tentang Pembentukan dan Tata Kerja Unit Pengumpul Zakat. Peraturan Badan Amil Zakat Nasional Nomor 1 Tahun 2016 Tentang Pedoman Penyusunan Rencana Kerja dan Anggaran Tahunan Badan Amil Zakat Nasional, Badan Amil Zakat Nasional Provinsi, dan Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten/Kota.

Model Pendayagunaan Zakat

Ada beragam manajemen model zakat (Muhammad, dan Mas'ud dalam Ririn 2016). Diantaranya ialah:

a. *Sistem surplus zakat budget*
b. *Sistem in kind*
c. *Sistem revolving fund*

a. Surplus Zakat Budget

Zakat diserahkan muzakki kepada amil, dana yang dikelola akan diberikan kepada mustahik dalam bentuk uang tunai dan sertifikat. Dana yang diwujudkan dalam bentuk sertifikat harus dibicarakan dan mendapat izin dari mustahiq yang menerimanya. Dana dalam bentuk uang cash akan digunakan sebagai pembiayaan pada perusahaan, dengan harapan perusahaan tersebut akan nerkembang dan dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat ekonomi lemah termasuk mustahik. Di

samping itu perusahaan akan memberikan bagi hasil kepada mustahik yang memiliki sertifikat pada perusahaan tersebut.

b. Sistem In Kind

Sistem yang diterapkan dengan mekanisme dana zakat yang ada tidak dibagikan dalam bentuk uang atau sertifikat. Namun dana zakat diberikan dalam bentuk alat-alat produksi yang dibutuhkan oleh kaum ekonomi lemah yang ingin berusaha atau berproduksi.

c. Model Revolving Fund

Sistem pengelolaan zakat dimana amil memberikan pinjaman dana zakat kepada mustahiq dalam bentuk pembiayaan qardlul hasan. Tugas mustahik adalah mengembalikan dana pinjaman tersebut kepada amil sebagian maupun sepenuhnya, tergantung pada kesepakatan awal. Model ini zakat akan dikelola secara bergulir dari mustahik ke mustahik lainnya, jika mustahik yang dipinjami tersebut telah mengembalikan sepenuhnya dana pinjaman. Salah satu tujuan dari model ini ialah pemerataan pendapatan (Muhammad, dan Mas'ud dalam Ririn 2016).Pemberian modal tersebut dapatdiberikan dalam dua bentuk,

a. Pemberian modal terhadap perorangan (Individu). pemberian modal kepada perorangan harus dipertimbangkan dengan matang oleh Amil. Apakah mampu orang tersebut mengolah dana yang diberikan itu, sehingga pada suatu saat dia tidak lagi menggantungkan hidupnya kepada orang lain,
b. Pemberian modal kepada perusahaan yang dikelola secara kolektif . pemberian modal atas usaha yang dikelola secara kolektif ini, sekiranya dapat mengikut sertatakan orang-orang fakir miskin yang mampu bekerja menurut keahliannya masing-masing (Nawawi, 2010:84).

Istilah lain mengenai pola bentuk inovasi distribusi dana zakat, juga tertuang dalam buku *Akuntansi dan Manajemen Zakat,* yang menjelaskan ada empat kategori dalam mendistribusikan dana zakat, empat kategori tersebut ialah:

a. Distribusi bersifat "Konsumtif Tradisional", yaitu zakat dibagikan kepada mustahik untuk dimanfaatkan secara langsung, seperti zakat fitrah yang diberikan kepada fakir miskin untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari atau zakat maal yang dibagikan kepada para korban bencana alam.
b. Distribusi bersifat "Konsumtif Kreatif", yaitu zakat diwujudkan dalam bentuk lain dari barangnya semula, seperti diberikan dalam bentuk alat-alat sekolah atau beasiswa.
c. Distribusi bersifat "Produktif Tradisional", di mana zakat diberikan dalam bentuk barang-barang yang produktif seperti kambing, sapi, alat cukur, dan lain sebagainya. Pemberian dalam bentuk ini akan dapat menciptakan suatu usaha yang membuka lapangan kerja bagi faqir miskin.
d. Distribusi dalam bentuk "Produktif Kreatif", yaitu dana zakat diwujudkan dalam bentuk permodalan baik untuk membangun proyek sosial atau menambah modal pedagang usaha kecil (Mufraini, 2006:147)

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ini berada di Kota Malang sasarannya yakni Badan Amil Zakat nasional kota Malang. Penelitian ini akan menggunakan metode diskriptif dengan pendekatan kualitatif, yakni metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang amaliah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci (Sugiyono, 2008:1). Selanjutnya penelitian ini akan menggambarkan model pengelolaan zakat di lembaga berdasarkan hasil informasi yang diperoleh dari sumber data atau informan yang sudah valid.

Subjek penelitian ini ada lima.Jenis data penelitian dengan memanfaatkan jenis data primer dan sekunder.Dalam penelitian ini metode yang digunakan dalam pengumpulan data, yaitu antara lain: a. Wawancara b. Observasi, dan c. Dokumen dan Pengamatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Model Pendayagunaan Zakat, Infaq dan Shadaqah (ZIS) di Baznas Kota Malang.

Kegiatan model pendistribusian Baznas Kota Malang melakuakan dua cara yakni dengan model pendayagunaan konsumtif dan model pendayagunaan produktif. Konsumtif sendiri merupakan pembagian kepada mutahiq secara cuma-cuma (tidak dikembalikan lagi) dan bersifat berkelanjutan (*multi years*).Adapun berdasarkan hasil temuan dan pembahasan, dapat diketahui bahwa model pendayagunaan distribusi konsumtif atau pemanfaatan konsumtif di Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Kota Malang secara garis besar terbagi menjadi tiga macam jenis, sebagai berikut:

1. Pendistribusian konsumtif yang berupa sumbangan dana atau sembako yang diperuntukkan untuk mustahiq yang tidak produktif. Seperti orang faqir duda atau janda yang sudah lanjut usia, dan juga pendistribusian konsumtif yang berupa insentif terhadap guru madrasah atau Taman Pendidikan Al qur'an (TPQ) yang tidak mendapatkan insentif khusus dari pemerintah.

Jenis pendistribusian pada poin satu dan dua ini sejalan dengan kategori yang telah diurai dalam buku *Akuntansi dan Manajemen Zakat,* yakni pemberian distribusi tersebut dikategorikan seebagai distribusi yang bersifat "Komsumtif Tradisional" yakni zakat dibgaikan kepda mustahiq untuk dimanfaatkan secara langsung (Mufraini, 2006: 147).

2. Pendistribusian konsumtif yang dirupakan pelayanan kesehatan yang diwujudkan melalui program PKKM (Pendamping Kemandirian Kesehatan Masyarakat) yang diantaranya diberikan kepada lansia, atau orang faqir yang sakit.

3. Pendistribusian konsumtif yang diwujudkan berupa beasiswa atau bantuan alat pendidikan yang diberkan kepada anak-anak yatim piatu yang masih fokus atua dalam masa wajib belajar. Adapun pada kategori kedua dan ketiga tersebut, sejalan dengan distribusi yang bersifat "Konsumtif Kreatif" yaitu zakat diberikan dalam bentuk lain dari wujudnya yang semula (Mufraini, 2006: 147).

Adapun bentuk pendayagunaan distribusi produktif yang dilakukan oleh Baznas Kota Malang yakni dengan menggunakan revolving fund model, dimana dana produktif diberikan dalam bentuk modal usaha yang disertai dengan sistem pemdampingan dengan pendekatan *Participatory Action Research (PAR)* dan *Community Development (CD)*, yang dikemas dalam bentuk program KMKP (Kelompok Masyarakat Kota Produktif) dimana dalam pelaksanaannya mustahiq harus tergabung dalam kelompok atau membuat kelompok, dan selanjutnya dana modal usaha dapat diberikan dalam bentuk usaha individual (perorangan) atau diberikan dalam bentuk ekonomi komunitas (kelompok usaha) yang persyaratannya hanya menyertakan KTP atau Identitas diri tanpa ada jaminan serta tanpa bunga, serta melibatkan RT, RW dan kordinator setempat sebagai verifikator kelayakan penerima, karna pada dasarnya keberadaan modal produktif tersebut untuk diambil kemanfaatnnya dan digulirkan untuk kesejahteraan bersama.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil temuan penelitian, penghimpunan dana zakat, infaq, dan shadaqah yang dilakukan oleh Baznas Kota Malang diantaranya dengan memotong tunjangan pegawai, sedangkan penerapan model pendayagunaan dalam memanfaatkan dana zakat, infaq, dan shadaqah yang dilakukan oleh Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Kota Malang sebagai berikut; 1. Model pendayagunaan konsumtif, dan 2. Model pendayagunaan produktif

1) Model pendayagunaan konsumtif yang dilakukan oleh Baznas Kota Malang yakni dikategorikan menjadi dua macam: *a*. *Pertama,* Konsumtif Tradisional, yakni penyaluran yang diberikan secara langsung dalam wujud asalnya, yang seperti pemberian berupa sembako dalam penerimaan zakat fitrah, *b. Kedua,* Konsumtif Kreatif, yakni penyaluran yang dirupakan dalam bentuk yang lain atau bukan bentuk asal nya, seperti bantuan insentif, dan pelayanan kesehatan.

2) Model pendayagunaan distribusi produktif, Baznas Kota Malang menggunakan model revolving funds, yakni dengan memberikan modal usaha bagi mustahiq agar mampu mandiri, yang dalam perakteknya Baznas membentuk KMKP (Kelompok Masyarakat Kota Produkti), sebagai wadah dalam mewujudkan program kemandirian ekonomi mustahiq, yang nantinya dapat memanfaatkan modal tersebut untuk usaha perorangan maupun usaha komunitas. Serta Baznas Mendirikan Baitul Maal di tiap kelurahan sebagai kepanjangan tangan dari Baznas yang berfungsi sebagai penerima maupun penyalur atas dana tersebut, juga berfungsi sebagai verifikator dan pengawasan. Menariknya dalam pendayagunaan modal usaha produktif tersebut Baznas melakukan sistem pemdampingan dan pembinaan dengan pendekatan *Participatory Action Research (PAR)* dan *Community Development (CD)*.

SARAN

Bagi pihak Baznas Kota Malang diharapkan lebih meningkatkan sistem monitoring dan pembinaan mustahiq, serta mengoptimalkan potensi lokal

diantaranya dengan menjalin kerja sama dengan berbagai instansi demi mendukung pemberdayaan ekonomi mustahiq melalui pemanfaatan dana infaq. Bagi pemerintah diharapkan untuk lebih membantu program pemberdayaan masyarakat yang tidak mampu, yang diadakan oleh lembaga zakat, baik program yang besar maupun program yang kecil.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Zuhaili, Wahbah.2011. *Fiqh Al-Islamy Wa Adillatuh. Jilid III.* Jakarta: Gema Insani

Fahami Muhammad Anis dan Salina H. Kassim, 2016, ***Effectiveness Of Zakat-Based Programs On Poverty Alleviation And Economic Empowerment Of Poor Women: A Case Study Of Bangladesh.*** **Journal of Islamic Monetary Economics and Finance**, Vol. 1, No.2, February 2016

Fakhruddin. 2008. *Fiqih dan Manajemen Zakat di Indonesia.* Malang: UIN Maliki Press

Hafidhuddin, Didin. 2001. *Panduan Praktis Tentang Zakat, Infaq, dan Shadaqah*. Jakarta: Gema Insani Press

Hidayat , Mansur. 2014. ***Pola Pendayagunaan Zakat dalam Pemberdayaan Sosial Ekonomi Ummat.***Jurnal Ilmu Dakwah dan Pengembangan Komunitas.Vol. 9. No. 2

Khasanah, Umrotul. 2010. *Manajemen Zakat Modern.* Malang: UIN Maliki Press

Mufraini, Arif. 2006. *Akuntansi dan Manajemen Zakat. (Mengkomunikasikan Kesadaran dan Membangun Jaringan).*Jakarta: Kencana Prenada Media Group

Nawawi, Ismail. 2010. *Zakat dalam Perspektif Fiqh, Sosial, dan Ekonomi.* Surabaya: ITSPress

Piliyanti, Indah. 2010. ***Transformasi Tradisi Filantropi Islam: Studi Model Pendayagunaan Zakat, Infaq, Sadaqah Waqaf di Indonesia.*** **Economica.**Nomor 11. Edisi 11

Qardhawi, Yusuf. 2010. *Shadaqah Cara Islam Mengentaskan Kemiskinan.*Bandung: PT Remaja Rosdakarya

Sugiyono. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif.* Bandung: CV Alvabeta

Tri Puspita Ningrum, Ririn. 2016. ***Penerapan Manajemen Zakat dengan Sistem Revolving Fund Models Sebagai Upaya Efektifitas Penyaluran Zakat Produktif (Studi pada Lembaga Manajemen Infaq Madiun***). El-Wasathiya: Jurnal Studi Agama Volume 4. Nomor 1.Juni 2016; p-ISSN 2338-9648.e-ISSN: 2527631X

IMPLEMENTASI STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PEMBIAYAAN PENSIUN BSM
(Studi Kasus pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang)

Irmayanti Hasan
Adelina Dita Wahyuni
Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Email : irmaa.hasan@gmail.com

Abstract: *Marketing strategies must be designed appropriately to meet consumer needs and achieve company goals. Marketing Mix strategy conducted by sharia banking to inform the customer about the activity in banking. The purpose of this research is to know the implementation of marketing mix strategy in BSM pension financing in PT. Bank SyariahMandiri Malang Area Office. Researchers use qualitative research with descriptive approach. The subjects of this study were three persons, data collected by observation, interview and documentation. The results showed that the implementation of marketing mix strategy at PT. Bank SyariahMandiri Malang Area Office of 7P. Product, pension financing one of its products. Price, low administrative cost and competitive margin. Promotion, by going directly to prospective customers, socialization and brochures. Place, strategic location. People, employees who play a role are Sales Force and Consumer Banking Relationship Manager. Process, there are five processes in financing. Physical evidence, PT. Bank Syariah Mandiri Malang Area Office has a fairly large and neat building.*
Keywords: Marketing Mix

PENDAHULUAN

Menurut Kasmir (2010:119) *marketing mix* merupakan strategi kombinasi yang dilakukan oleh berbagai perusahaan dalam bidang pemasaran. Hampir semua perusahaan melakukan strategi ini guna mencapai tujuan pemasarannya, apalagi dalam kondisi persaingan yang demikian ketat saat ini. Kombinasi yang terdapat dalam *marketing mix* harus dilakukan secara terpadu.

PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang mempunyai produk *funding* dan *financing*. Dalam produk *financing* atau pembiayaan, salah satu produk pembiayaan yang diberikan oleh PT. Bank Syariah Mandiri

Kantor Area Malang adalah pembiayaan pensiun BSM yang merupakan pembiayaan konsumtif yang hanya diberikan kepada para pensiun yang berasal dari lingkungan pensiun karyawan, (PNS, BUMN atau BUMD) atau janda pensiun. Pembiayaan pensiun BSM ini merupakan pemberian fasilitas pinjaman dimana peminjam diharuskan untuk memberikan agunan atau jaminan berupa SK (Surat Keputusan) Pensiun atau KARIP (Kartu Identitas Pensiun), dengan limit maksimal pembiayaan yang ditawarkan pernasabah sampai dengan Rp 300.000.000.00, jangka waktu angsuran selama 10-15 tahun atau masa jatuh tempo pada saat usia peminjam mencapai 75 tahun dan akad yang digunakan pada pembiayaan pensiun BSM ini adalah akad *murabahah*.

Tujuan diadakannya produk pembiayaan pensiun BSM adalah untuk membantu memenuhi kebutuhan para pensiun yang kekurangan atau membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhannya, seperti diketahui para pegawai negeri yang telah memasuki masa pensiun memiliki pendapatan yang relatif kecil dibandingkan saat pegawai tersebut masih aktif bekerja sebagai pegawai negeri sipil atau karyawan BUMN/BUMD. Namun hasil penjualan yang didapat sementara ini masih bertolak belakang dari tujuan diadakannya produk pembiayaan pensiun BSM. Hal itu terlihat bahwa selama ini penjualan produk pembiayaan pensiun BSM cenderung sedikit mencapai target yang telah ditetapkan. Pencapaian penjualan produk pembiayaan pensiun BSM dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1

Data Pembiayaan Pensiun BSM

Bulan Oktober 2017- Bulan Februari 2018

Bulan	Target Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan	Jumlah Nasabah

	Pensiun BSM	Pensiun BSM	Pembiayaan Pensiun BSM
Oktober	Rp500.000.000	Rp446.000.000	3
November	Rp500.000.000	Rp25.000.000	1
Desember	Rp500.000.000	Rp295.000.000	2
Januari	Rp300.000.000	Rp75.000.000	2
Februari	Rp300.000.000	Rp320.000.000	3

Sumber: PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang 2018

Data di atas merupakan hasil penjualan pembiayaan pensiun di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang. Dari data tersebut terlihat bahwa sering tidak tercapai target penjualan produk pembiayaan pensiun untuk setiap bulannya.Pada bulan Oktober 2017 dari target penjualan Rp 500.000.000,- tercapai Rp 446.000.000,-. Pada bulan November dari target Rp 500.000.000,- tercapai Rp 25.000.000,-. Sedangkan pada bulan Februari 2018 baru mencapat target, dari target Rp 300.000.000,- tercapai Rp 320.000.000,-.

Dari latar belakang tersebut maka peneliti tertarik untuk melihat strategi *marketing mix* yang digunakan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang dalam pembiayaan pensiun BSM.Sehingga peneliti ingin mengadakan penelitian yang berkaitan dengan implementasi hal tersebut. Hasil kajian ini dituangkan lebih lanjut dalam sebuah karya ilmiah berbentuk Laporan Tugas Akhir yang berjudul **"Implementasi Strategi *Marketing Mix* padaPembiayaan Pensiun BSMPT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang".**

Tujuan penelitian yang ingin dicapai yaitu untuk mengetahui Implementasi strategi Marketing Mix pada pembiayaan pensiun BSM

PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang dan untuk mengetahui kendala dan solusi dalam implementasi strategi marketing mix pada pembiayaan pensiun BSM PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Strategi Pemasaran

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Strategi berarti rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Sedangkan pemasaran berarti proses, cara, perbuatan memasarkan suatu barang dagangan. Menurut Kotler & Amstrong (2001:7) pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.

Marketing Mix

Lupiyoadi (2006:70) bahwa *marketing mix* (bauran pemasaran) barang berbeda dengan bauran pemasarn jasa, hal ini terkait perbedaan karakteristik antara barang dan jasa. Dengan demikian, unsur bauran pemasaran pada jasa adalah sebagai berikut:

1. *Product* (Produk)
2. *Price* (harga)
3. *Place* (Lokasi)dan Saluran Distribusi
4. *Promotion* (Promosi)
5. *People* (Orang)
6. *Physical Evidence* (Sarana Fisik)
7. *Process* (Proses)

Pengertian Pembiayaan

Dalam pasal 1 angka 25 Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disebutkan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan.

Pengertian Pensiun

Asyhadie (2008:157)Pensiun merupakan istilah umum untuk menyatakan pemberian jaminan tunai dalam jangka panjang guna menghadapi resiko hari tua, cacat, dan kematian prematur atau kematian dini (kematian muda) di kemudian hari

Pengertian Bank Syariah

Muhammad (2005: 1) menyatakan bahwa "bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa – jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasinya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam".

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif karena disesuaikan dengan kebutuhan tujuan penelitian yakni, narasi dan penelitian yang dilakukan ditempat observasi dengan pihak yang bersangkutan. Lokasi penelitian yang dilakukan pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang. Teknik pengumpulan yang dilakukan yaitu observasi, wawancara/*observasi,* dokumen. Analisisi data berupa reduksi data, penyajian data dan kesimpulan.

HASIL dan PEMBAHASAN

Implementasi Strategi *Marketing Mix* pada Pembiayaan Pensiun BSM di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang

***Product* (Produk)**

Berdasarkan hasil wawancara bahwa produk pembiayaan pensiun BSM di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang sudah

bagus karena dalam setiap bulannya selalu ada yang berminat untuk melakukan pembiayaan pensiun BSM ini meskipun belum memenuhi target yang ditentukan setiap bulannya dengan kendala yaitu sulit untuk melakukan *take over*.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Neny Adi Rahmawati selaku *sales force*, beliau mengatakan bahwa:

> "Alhamdulillah setiap bulannya pasti ada nasabah baru, tapi ya gitu biasanya mencapai target dan tidak, rata-rata yang menjadi nasabah di sini adalah orang-orang yang fanatik dengan prinsip syariah. Produk pembiayaan pensiun BSM ini dijamin oleh asuransi, apabila dilain hari ada nasabah yang meninggal dunia maka yang meng-*cover* kekurangan pembiayaan adalah dari pihak asuransi". (Neny Adi Rahmawati, 27 April 2018).

***Price* (Harga)**

Harga sangat penting, dan harga di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang sudah standart atau bersaing dengan bank syariah lainnya.

Sesuai dengan wawancara dengan ibu Umi Tsulatsah selaku nasabah pembiayaan pensiun BSM PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang bahwa:

> "Kalau masalah biaya-biaya itu sudah disebutkan diawal pas saya akad dengan BSM, kalau biaya-biayanya standart dengan bank-bank lain". (Umi Tsulatsah, 11 Mei 2018)

***Place* (Tempat)**

Lokasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang lokasinya sudah strategis, akan tetapi masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang keberadaan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang karena masih baru dibandingkan dengan bank syariah lainnya.

Sesuai dengan pernyataan Neny adi rahmawati selaku *Sales Force* PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang bahwa :

> "Meskipun PT. Bank Syariah Mandiri mempunyai tempat yang strategis di pinggir jalan besar, tetapi banyak nasabah yang belum mengetahui keberadaan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang". (Neny Adi Rahmawati, 27 April 2018).

***Promotion* (Promosi)**

Periklanan *(Advertising)*

Sesuai wawancara dengan Bapak Anton Sofyan Roziki selaku *Consumer Banking Relationship Manager*(CBRM)beliau mengatakan bahwa:

> "Di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang menerapkan promosi periklanan melalui penyebaran brosur dan spanduk ketika membuka stand diberbagai acara salah satunya yang kemarin diacara iB Vaganza di Cyber Mall Malang". (Anton Sofyan Roziki, 04 Mei 2018)

Promosi penjualan (*Sales Promotion*)

Menurut wawancara dengan Bapak Anton Sofyan Roziki selaku *Consumer Banking Relationship Manager*(CBRM)beliau mengatakan bahwa:

> "PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang sering memberikan hadiah, hal ini dibuktikan pada saat ada sosialisasi produk pembiayaan pensiun BSM bersama Persatuan Wredatama Republik Indonesia (PWRI) di kecamatan-kecamatan Malang ini khususnya". (Anton Sofyan Roziki, 04 Mei 2018).

Publisitas (*Publicity*)

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Anton Sofyan Roziki selaku *Consumer Banking Relationship Manager*(CBRM)beliau mengatakan bahwa:

> "Strategi promosi dengan publisitas yang mana PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang salah satunya menjalankan kegiatan publisitas melalui yang namanya laznas BSM salah satu contohnya masjid Al Amin Syariah Mandiri di kaki gunung Bromo". (Anton Sofyan Roziki, 04 Mei 2018).

Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Wawancara Neny Adi Rahmawati selaku *Sales Force* PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang bahwa:

> "Kami selalu melakukan kunjungan ke calon nasabah setiap harinya dengan data dari PT. EKA Akar Jati, tetapi kami sering kali kekurangan alamat untuk kita visit, jadi sulit untuk kita mencari calon nasabah yang tepat sasaran yaitu nasabah pensiunan. Selain itu kami juga terkendala dengan nasabah yang mau pindah bayar *(take over)*". (Neny Adi Rahmawati, 27 April 2018).

***People* (Orang)**

Bahwa setiap karyawan harus menjaga *image* di depan nasabah memiliki karakteristik yang akurat dan simpatik serta tidak lupa pula menggunakan 3S (Senyum, Sapa, Salam).

Wawancara dengan Ibu Umi Tsulatsah selaku nasabah pembiayaan pensiun BSM PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang, sebagi berikut:

> "Semua karyawan terutama *sales force* sudah memiliki karakteristik yang baik yakni dari tingkah laku, ucapan, terutama 3S (Senyum, Sapa, Salam) sudah diterapkan semua. (Umi Tsulatsah, 11 Mei 2018)

Physical Evidence (Bukti Fisik)

PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang ini mempunyai gedung yang besar dengan dua lantai, peralatan yang tertata rapi serta mempunyai tata letak ruangan yang sudah sesuai dengan tata letak bank-bank lainnya.

Sesuai wawancara dengan ibu Umi Tsulatsah selaku nasabah pembiayaan pensiun BSM PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang, sebagi berikut:

> "Yang saya tahu tempat BSM itu besar, saya hanya tahu bagian depannya saja karena waktu saya ke sanahanya di ruangan nasabah saja, peletakan peralatannya juga tertata rapi ". (Umi Tsulatsah, 11 Mei 2018).

***Process* (Proses)**

Proses yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang adalah sudah baik.

Sesuai pernyataan Ibu Umi Tsulatsah selaku nasabah pembiayaan pensiun BSM PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang, sebagi berikut:

> "Untuk proses pengajuan pembiayaan sendiri kemarin pihak *sales force* mbak neni itu datang ke rumah ibu, terus menawarkan produk ini, saya take over pembiayaan pensiun dari bank BTN ke BSM, untuk prosesnya itu mudah kami tinggal mengumpulkan berkas-berkas yg dibutuhkan selanjutnya pihak BSM yang mengurusi perihal pembiayaan, jadi saya tinggal akad saja ke kantor". (Umi Tsulatsah, 11 Mei 2018).

Kendala yang dihadapi dalam strategi *marketing mix* pada pembiayaan pensiun BSM di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang

Kendala yang dihadapi oleh PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang yaitu promosi khususnya dalam segi penjualan pribadi *(Personal Selling)*yang mana kurangnya data visit untuk kunjungan ke calon nasabah pembiayaan pensiun BSM.

Sesuai wawancara dengan Neny Adi Rahmawati selaku *sales* PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang bahwa:

> *"Kami selalu melakukan kunjungan ke calon nasabah setiap harinya dengan data dari PT. EKA Akar Jati, tetapi kami sering kali kekurangan alamat untuk kita visit, jadi sulit untuk kita mencari calon nasabah yang tepat sasaran yaitu nasabah pensiunan".(Neny Adi Rahmawati, 27 April 2018).*

Kendala yang dihadapi oleh PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang yaitu promosi khususnya dalam segi penjualan pribadi *(Personal Selling)* yaitu kurang efektifnya mempromosikan lokasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang.

Sesuai pernyataan Neny adi rahmawati selaku *Sales Force* PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang bahwa :

> *"Meskipun PT. Bank Syariah Mandiri mempunyai tempat yang strategis di pinggir jalan besar, tetapi banyak nasabah yang belum mengetahui keberadaan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang". (Neny Adi Rahmawati, 27 April 2018).*

Solusi untuk mengatasi kendala yang dihadapi dalam strategi *marketing mix* pada pembiayaan pensiun BSM PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang

Untuk solusi mengenai kendala promosi khususnya dalam segi penjualan pribadi *(Personal Selling)* yang mana kurangnya data visit untuk kunjungan ke calon nasabah pembiayaan pensiun BSM. Diharapkan para *marketing* PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang ikut turun ke lapangan untuk mencari nasabah pembiayaan pensiun BSM.

Untuk solusi mengenai kendala promosi khususnya dalam penjualan pribadi *(Personal Selling)* yaitu kurang efektifnya mempromosikan lokasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang. Diharapkan tim marketing dan juga sales force lebih bekerja keras untuk mempromosikan kantor PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang dan memberikan pengertian kepada nasabah dan calon nasabah terkait Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu yang ada pada setiap kecamatan.

KESIMPULAN

Kendala yang dihadapi oleh PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang dalam Implementasi strategi *marketing mix* pada pembiayaan pensiun BSM adalah dari segi strategi promosi khususnya penjualan pribadi *(personal selling)* yang kurang efektif yaitu hanya dilakukan oleh *sales force* saja dan juga banyak nasabah yang kurang mengetahui terkait lokasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang. Serta kurangnya data visit ke calon nasabah pembiayaan pensiun.

Solusi yang tepat untuk mengatasi kendala yang dihadapi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang tersebut yaitu tim *marketing* dan *sales force* harus lebih meningkatkan promosinya, baik dari segi memperkenalkan kantor atau produk pembiayaan pensiun BSM, meningkatkan kepercayaan nasabah serta membeikan pelayanan yang ramah serta menambahkan promosi lagi, tidak hanya *sales force* saja yang turun ke lapangan tetapi tim *marketing* khusus pembiayaan pensiun juga turut turun ke lapangan guna mencari nasabah pembiayaan pensiun agar efektifnya penjualan pembiayaan pensiun BSM di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Amrin. 2007. *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Grasindo: Jakarta.

Akmala, Denise Tria. 2015. "*Implementasi Marketing Mix pada Tabungan Utama"* (Tidak dipublikasikan).

Al-Qur'an al-Karim dan terjemahan.

Amalia, Hanis Rizki. 2015. "*Implementasi Marketing Mix pada Produk Bancassurance"* Tugas Akhir (Tidak dipublikasikan).

Ascarya. 2007. *Akad & produk bank syariah*. PT. Grafindo Persada: Jakarta.

Asiyah, Binti Nur. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.* Kalimedia: Yogyakarta.

Asyhadie, Zaeni. 2008. *Aspek-aspek Hukum Jaminan Sosial Tenaga Kerja.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Bilsom, Simamora. 2001. *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif Dan Profitable*. Edisi pertama. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Chandra, Gregorius. 2005. *Strategi Dan Program Pemasaran*. ANDY : Yogyakarta.

Dahlan, Ahmad. 2012. *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik.* Teras: Yogyakarta.

Departemen Pendidikan Nasional. 2012*. Kamus Besar Bahasa Indonesia: Pusat Bahasa*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.

Djakfar, Muhammad. 2009. *Hukum Bisnis*, UIN Malang Pres, Malang.

Effendi, Ridwan. 2010. *Pendidikan Lingkungan, Sosial, Budaya, dan TeknologiI*. CV. Maulana Medika Grafika. Bandung

Fuad, M., Christin H., Nurlela, Sugiarto, Paulus. 2000. *Pengantar Bisnis.* Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Gunara, Thorik dan Utus Hardiono Sudibyo. 2008. *Marketing Muhammad: Strategi Andal dan Jitu Bisnis Nabi Muhammad SAW.* Madani Prima. Bandung

Harun, Rochajat. (2007). *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Pelatihan.* Bandung : Mandar Maju

Hasanah, Uswatun. 2017. "*Implementasi Strategi Marketing Mix Tabungan Haji"*(Tidak dipublikasikan).

Ismail. 2014. *Perbankan Syariah*. Kencana Prenada Media: Jakarta.

Karim, adiwarman. 2002. *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada: Edisi II, Jakarta.

Kasmir. 2010. *Manajemen perbankan*. Rajawali Pers: Jakarta.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran.* Jilid 1, Edisi kedelapan. Erlangga: Jakarta.

Kotler, Philip. 1997. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga: Jakarta.

Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani . 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa. Edisi 2*. Salemba Empat: Depok.

Lupiyoadi, R. (2013). *Manajemen Pemasaran Jasa;Berbasis Kompetensi*. Edisi Ketiga. Penerbit PT. Salemba Empat: Jakarta.

M, Fuad dkk. 2000. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia

Machfoedz, Mas'ud. 2004. *Kewirausahaan Metode, Manajemen dan Implementasi.* BPFE: Yogyakarta.

Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. (Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005)

Pedoman Penulisan Tugas Akhir Program Studi Diploma Tiga (D-III) Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. (2015)

Prastowo, Andi. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian.* Jogjakarta : Ar – Ruzz Media

Rahmawati. 2015. "*Implementasi Pembiayaan Akad Murabahah pada Pensiun*" Tugas Akhir (Tidak dipublikasikan).

Simamora, Bilsom. 2001. *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Subagyo, Joko. (2004). *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek.* Jakarta :PT Rineka CIpta.

Sri Hartini, Setiajeng Kadarsih, Tedi Sudrajat. 2008. *Hukum Kepegawaian Di Indonesia,* Jakarta: Sinar Grafika.

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan.* Bandung : Alfabeta

Swastha, Basu dan Ibnu Sukotjo. 2002. *Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern)*. Liberty: Yogyakarta.

Usman Rachmadi. (2009). *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia (Implementasi dan Aspek Hukum).* Bandung: PT Citra Aditya Bakti.

Yusanto, M.I. dan M.K Widjajakusuma. 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani Press. Jakarta.

https://www.kbbi.co.id/, diakses 2 Maret 2018.

https://www.syariahmandiri.co.id/, diakses 27 Februari 2018.

Hanggari Deasy Rufaida, Suci Murti Karini, Nugraha Arif Karyanta, *Hubungan*

antara Penyesuaian Diri pada Pensiunan Pegawai di Desa Sidoarum

Kecamatan Godean Kabupaten Sleman, (Online),

(http://candrajiwa.psikologi.fk.uns.ac.id/index.php/candrajiwa/article/downl

oad/56/46, dikutip 13 Maret 2018).

PEMBIAYAAN BAGI HASIL, PEMBIAYAAN JUAL BELI DAN RISIKO PEMBIAYAAN SERTA MARGIN LABA PADA BANK SYARIAH

Ana Toni Roby Candra Yudha
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
anatoniroby@gmail.com
Akmalur Rijal
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Email: akmalurrijal@yahoo.com

Abstrak *:Perbankan Islam atau yang lebih dikenal dengan Perbankan Syariah di Indonesia, adalah salah satu sumber daya ekonomi Islam yang masih menjadi trend dan sebagai opsi menarik dalam pengembangan ekonomi. Adanya pengurusan adminstrasi yang berlum secanggih bank konvensional dan share bank syariah yang hanya berkisar 5.4 persen atas aset perbankan nasional, menjadi beberapa alasan sulit berkembangnya keuangan dan perbankan syariah di Indonesia. Tujuan studi ini adalah untuk menguji signifikansi pengaruh pembiayaan bagi hasil dan jual beli terhadap risiko pembiayaan serta return margin terhadap pada Perbankan Syariah di Indonesia. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder yang diunduh dari situs web OJK, dengan jenis olah data Partial Least Square (PLS). Hasil dari studi ini adalah Pembiayaan bagi hasil berpengaruh positif signifikan terhadap risiko pembiayaan. Hal tersebut karena nilai koefisien jalur positif menunjukkan bahwa hubungan pembiayaan bagi hasil dan risiko pembiayaan adalah linier atau berbanding lurus, Pembiayaan bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap margin laba, sedangkan pembiayaan jual beli tidak berpengaruh signifikan baik terhadap risiko pembiayaan maupun terhadap margin laba; serta risiko pembiayaan berpengaruh negatif signifikan terhadap margin laba.*

Kata Kunci *: pembiayaan bagi hasil, pembiayaan jual beli, bagi hasil, margin, potensi risiko pembiayaan, dan bank syariah*

PENDAHULUAN

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia cukup pesat, hal ini dapat dilihat dari peningkatan jumlah bank syariah juga aset yang dimilikinya. Berdasarkan data Statistik Perbankan Syariah yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), hingga Agustus 2017 jumlah Bank Umum Syariah sebanyak 13 dan Unit Usaha Syariah (UUS) 21 bank dengan total jaringan kantor yang semakin banyak yaitu mencapai 2.178 kantor. Sedangkan dalam aspek aset, terjadi peningkatan yang signifikan dalam jangka waktu 5 tahun terakhir, yaitu dari Rp 97,52 triliun pada tahun 2010 meningkat ke Rp 397,669 di tahun 2017.

Dalam kegiatan usahanya, perbankan syariah memiliki empat pola penyaluran pembiayaan. Menurut Muhammad (2005), terdapat penyaluran pembiayaan yang ada pada bank syariah yang terbagi menjadi empat pola, terdapat dua pola utama yang saat ini dijalankan oleh bank dalam penyaluran pembiayaan, yakni pembiayaan dengan prinsip jual beli dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Pendapatan bank sangat ditentukan oleh sedikit-banyaknya keuntungan yang diterima dari pembiyaan yang disalurkan. Misalnya profit yang diperoleh dari pembiayaan dengan menggunakan prinsip jual beli berasal dari margin atau *mark up* yang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah. Sedangkan pendapatan dari prinsip bagi hasil ditentukan berdasarkan kesepakatan besarnya nisbah, keuntungan bank tergantung pada keuntungan nasabah. Pola bagi hasil banyak mengandung risiko, oleh karena itu pihak bank harus aktif berusaha mengantisipasi kemungkinan terjadinya kerugian nasabah sejak awal.

Harahap *et al.* (2005) menyebutkan bahwa pendominasian akad pembiayaan masih pada pembiayaan prinsip jual beli adalah *murabahah*, *salam* dan *istishna'*. Sedangkan pada prinsip bagi hasil, akad yang banyak digunakan adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Berdasarkan Statistik Perbankan Syariah OJK (2017), akad *murabahah* masih mendominasi pembiayaan yang disalurkan bank syariah dan disusul dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Dominasi porsi pembiayaan murabahah mencapai 57,25% dari total pembiayaan yang disalurkan yaitu sekitar 144.329 miliar, sedangkan pembiayaan berbasis bagi hasil sebesar yakni pembiayaan mudharabah sebesar 16.059 dan pembiayaan musyarakah 91.729 miliar. Masih relatif kecilnya jumlah porsi pembiayaan bagi hasil yang disalurkan menunjukkan bahwa perbankan syariah belum mencerminkan *core business* sesungguhnya. Padahal, pembiayaan berbasis bagi hasil inilah yang sangat berpotensi dalam menggerakkan sektor riil. Hal tersebut merupakan sebuah fenomena yang menarik karena diharapkan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil diharapkan lebih menggerakan sektor riil karena menutup kemungkinan disalurkannya dana pada kepentingan konsumtif dan hanya pada kepentingan usaha produktif. Bila ditinjau dari konsep bagi hasil, maka harus ada *return* yang harus dibagi, dan itu hanya bisa terjadi apabila uang digunakan untuk usaha produktif. (Pramono, 2013)

Sedangkan dalam praktiknya, data dari OJK menunjukkan bahwa tingkat pembiayaan perbankan syariah masih terfokus pada pembiayaan konsumsi. Statistik Perbankan Syariah (2017) menampilkan angka pembiayaan bank syariah untuk modal kerja adalah sebesar 92.792 miliar, dan untuk investasi sebesar 63.352 miliar. Sedangkan alokasi

untuk pembiayaan konsumsi adalah yang tertinggi yaitu sebesar 111.058 miliar rupiah. Hal ini menunjukkan tingginya tingkat pembiayaan konsumsi dibandingkan untuk kegiatan modal kerja maupun investasi. Hal tersebut menunjukkan perbedaan bentuk keuntungan yang diterima bank syariah, baik dalam bentuk bagi hasil maupun margin dengan risiko yang berbeda pula.

Rahman (2015) menyatakan bahwa pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menimbulkan potensi pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah dapat dilihat dari tingkat *non performing financing* (NPF). Menurut Siamat (2005), pembiayaan bermasalah adalah pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan dan atau karena faktor eksternal diluar kemampuan/kendali nasabah peminjam. Jadi,besar kecilnya NPF ini menunjukkan kinerja suatu bank dalam pengelolaan dana yang disalurkan. Apabila porsi pembiayaan bermasalah membesar, maka hal tersebut pada akhirnya menurunkan besaran pendapatan yang diperoleh bank (Ali, 2004).

Kredit bermasalah (*Non Performing Financing*) tetap menjadi momok yang menakutkan bagi perbankan. Apalagi, pengalaman membuktikan bahwa salah satu penyebab krisis ekonomi adalah kinerja perbankan yang buruk. Tingginya NPF, khususnya kredit macet, memberikan kontribusi besar pada buruknya kinerja perbankan pada saat itu. NPF memang salah satu indikator sehat tidaknya sebuah Bank. Kinerja keuangan perbankan dapat digunakan untuk memprediksi NPF yang ada pada suatu Bank. Hal ini diwakili oleh suatu model statistik sebagai suatu fungsi dari sejumlah variabel independen berupa rasio keuangan yang memiliki kemampuan memprediksi masalah NPF yang dihadapi perbankan (Maidalena, 2014).

Penelitian-penelitian mengenai pengukuran kinerja perbankan syariah telah dilakukan oleh banyak peneliti sebelumnya. Penelitian ini berusaha menguji kembali apakah terdapat pengaruh pembiayaan bagi hasil dan pembiayaan jual beli pada tingkat bagi hasil dan margin yang kemudian mempengaruhi tinggi rendahnya *Non Performing Financing* dalam penelitian yang berjudul **"Pengaruh Pembiayaan Bagi Hasil dan Pembiayaan Jual Beli Terhadap Risiko Pembiayaan dan *Return Margin* Pada Bank Syariah"** Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji signifikansi pengaruh pembiayaan bagi hasil dan jual beli serta tingkat bagi hasil dan risiko pembiayaan dan *return margin* terhadap pada Perbankan Syariah di Indonesia.

Rumusan Masalah

Berdasarkan ulasan latar belakang masalah, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

a) Apakah pembiayaan bagi hasil (X1) berpengaruh terhadap risiko pembiayaan (Y1)?
b) Apakah pembiayaan jual beli (X2) berpengaruh terhadap risiko pembiayaan (Y1)?
c) Apakah pembiayaan bagi hasil (X1) berpengaruh terhadap return margin (Y2)?
d) Apakah pembiayaan jual beli (X2) berpengaruh terhadap return margin (Y2)?
e) Apakah risiko pembiayaan (Y1) berpengaruh terhadap return margin (Y2)?

Tujuan Studi

Tujuan dari studi ini yang didasarkan pada latar belakang dan rumusan masalah adalah sebagai berikut:

a) Mengetahui dan mengkaji mengenai pengaruh pembiayaan bagi hasil terhadap risiko pembiayaan;
b) Mengetahui dan mengkaji tentang pengaruh pembiayaan jual beli terhadap risiko pembiayaan;
c) Mengetahui dan mengkaji tentang pengaruh pembiayaan bagi hasil terhadap return margin;
d) Mengetahui dan mengkaji tentang pengaruh pembiayaan jual beli terhadap return margin; dan
e) Mengetahui dan mengkaji mengenai risiko pembiayaan terhadap *return margin.*

KAJIAN PUSTAKA

Bank Syariah

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, definisi bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Sedangkan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.Fungsi dari bank syariah sesuai dengan UU No. 21 Tahun 2008 dan Wiroso (2005) adalah fungsi sosial dalam bentuk lembaga *baitul mal,* fungsi jasa keuangan perbankan dengan menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, fungsi sebagai manajer investasi atas dana yang dihimpun dari pemiliki dana, serta fungsi sebagai investor dalam

penyaluran dana baik dalam prinsip bagi hasil, prinsip ujroh, maupun prinsip jual beli.

Wiroso (2005) menyatakan bahwa bank syariah sebagai lembaga intermediasi melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan menghimpunan dana dari masyarakat melalui dua prinsip yaitu prinsip *wadiah yad dhamanah*dan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Kemudian dana bank syariah yang dihimpun disalurkan dengan pola-pola penyaluran dana yang dibenarkan syariah. Secara garis besar, penyaluran dana bank syariah dalam bentuk pembiayaan dilakukan dengan tiga pola yaitu prinsip jual beli, prinsip bagi hasil dan prinsip *ujroh*. Atas penyaluran dana dalam bentukpembiyaaan, bank syariah akan memperoleh pendapatan yaitu dalam prinsip jual beli lazim disebut dengan *margin* atau keuntungan, dan prinsip bagi hasil akan menghasilkan bagi hasil usaha, serta dalam prinsip *ujroh* akan memperoleh upah (sewa). Pendapatan dari penyaluran dana ini disebut dengan pendapatan operasi utama yang merupakan pendapatan yang akan dibagi hasilkan, pendapatan yang merupakan unsur perhitungan distribusi bagi hasil.Bank syariah memperoleh pendapatan operasi lainnya yang berasal dari pendapatan jasa perbankan yang merupakan pendapatan sepenuhnya miliki bank syariah.

Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu bentuk penyaluran dana yang diberikan bank syariah kepada masyarakat yang membutuhkan untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh bank syariah dari masyarakat yang memiliki dana surplus. Oleh karena itu, Mokhtar et al.,(2005) menyatakan bahwa bank harus memperhatikan berbagai faktor dan aspek apa saja yang harus dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan terhadap masalah pembiayaan atau penyaluran dana pada masyarakat.

Salah satu fungsi dan kegiatan bank syariah adalah menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan secara luas menurut Muhammad (2002) berarti *financing* atau pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.Alokasi dana dalam bentuk pembiayaanmenurut Muhammad (2002)mempunyai beberapa tujuan yaitu mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat resiko yang rendah, dan mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman. Oleh karena itu, sumber utama pendapatan bank berasal dari kegiatan penyaluran pembiayaan baik dalam bentuk bagi hasil, *margin (mark up)*, maupun pendapatan sewa. Menurut Firdaus (2009), dengan diperolehnya pendapatan dari pembiayaan, maka diharapkan profitabilitas bank akan membaik yang tercermin dari perolehan laba yang meningkat.

Menurut Karim (2008), jenis-jenis pembiayaan syariah menurut tujuannya dibedakan menjadi pembiayaan modal kerja syariah, pembiayaan investasi syariah, dan pembiayaan konsumtif syariah. Akad atau prinsip yang menjadi dasar operasional bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan menurut Karim (2008) dibedakan menjadi 4 macam yaitu prinsip jual beli (*murabahah, salam* dan *istishna"*), prinsip bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*), prinsip sewa (*ijarah* dan *ijarah muntahhiyah bittamlik*), serta akad pelengkap (*hiwalah, rahn, qardh, wakalah*, dan *kafalah*). Berdasarkan statistik Bank Indonesia, pola utama pembiyaan yang mendominasi pada bank syariah adalah prinsip jual beli dan prinsip bagi hasil.

Pembiayaan Bedasarkan Prinsip Jual Beli

Menurut Muhamad (2006:93 dalam Nizar 2015), pembiayaan jual beli adalah transaksi jual beli antara bank dan nasabah dimana harga, jumlah, dan waktu penyerahan barang sudah ditentukan diawal akad. Pembiayaan jual beli terdiri dari akad *murabahah*, akad *salam* dan akad *istihna'.* Pembiayaan jual beli dapat diukur dengan cara sebagai berikut Rachman dan Rochmanika (2012): Ln (pembiayaan *murabahah* + pembiayaan *istihna'* + pembiayaan *salam*)

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian atas harga barang yang dijual. Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahanannya. Berdasarkan statistik Bank Indonesia bulan September tahun 2011, akad yang paling banyak digunakan pada prinsip jual beli adalah *murabahah* yaitu sekitar 54,98% dari total pembiayaan yang diberikan bank syariah di Indonesia. Sedangkan pembiayaan *salam* dan *istishna'* hanya sebagian kecil yaitu 0,07% dan 0,51% dari total pembiayaan.Karim (2008) menyatakan bahwa *murabahah*merupakan transaksi jual beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya.Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).Sedangkan *salam* adalah transaksi jual beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada. Barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan secara tunai. Dalam transaksi ini, kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti.Untuk akad*istishna"* menyerupai produk *salam*, tetapi dalam *istishna'*pembayaran dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (*termin*) pembayaran. Melalui pembiayaan jual beli yang disalurkan, bank syariah akan mendapatkan pendapatan berupa *mark up*atau margin keuntungan.

2.2.2 Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil

Pembiayaan bagi hasil adalah akad kerjasama antara bank sebagai pemilik modal dengan nasabah sebagai pengelola modal untuk memperoleh keuntungan dan membagi keuntungan yang diperoleh berdasarkan kesepakatan atau nisbah yang disepakati (Nurhayati, 2009:198). Pembiayaan bagi hasil terdiri dari akad *musyarakah* dan akad *mudharabah*. Pembiayaan jual beli dapat diukur dengan cara sebagai berikut Rachman dan Rochmanika (2012): Ln (pembiayaan *musyarakah* + pembiayaan *mudharabah*).

Secara umum, prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah dapat dilakukan dalam empat akad utama, yaitu: *musyarakah, mudharabah, muzara'ah,*dan *musaqah.* Meskipun demikian, prinsip yang paling banyak digunakan adalah *musyarakah* dan *mudharabah*(Antonio, 2001). Nurhayati dan Wasilah (2011) menyatakan bahwa secara teknis *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara pemilik dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha, laba dibagi atas dasar nisbah bagi hasil menurut kesepakatan kedua belah pihak, sedangkan bila terjadi kerugian akan ditanggung oleh pemilik dana. Karim (2006) menyatakan bahwa *musyarakah* merupakan semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih di mana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud. Keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai dengan proporsi yang telah ditetapkan sebelumnya. Melalui pembiayaan bagi hasil yang disalurkan, bank syariah akan memperoleh pendapatan berupa bagi hasil yang menjadi bagian bank. Pembiayaan menurut kualitasnya pada hakikatnya didasarkan atas resiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya.Sehingga dapat menimbulkan pembiayaan bermasalah. Menurut Siamat (2005), pembiayaan bermasalah adalah pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan dan atau karena faktor eksternal diluar kemampuan kendali nasabah peminjam.

***Non Performing Financing* (NPF)**

Non Performing Financing adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam mengelola pembiayaan bermasalah yang ada dapat dipenuhi dengan aktiva produktif yang dimiliki oleh suatu bank. (Teguh Pudjo Mulyono, 1995). Ali (2004) menyatakan bahwa apabila porsi pembiayaan bermasalah membesar maka hal tersebut pada akhirnya berpengaruh pula pada kemungkinan terjadinya penurunan besarnya keuntungan/pendapatan yang diperoleh bank.

Non Performing Financing (NPF) merupakan indikator pembiayaan bermasalah yang perlu diperhatikan karena sifatnya yang

fluktuatif dan tidak pasti sehingga penting untuk diamati dengan perhatian khusus. NPF merupakan salah satu instrument penilaian kinerja sebuah bank syariah yang menjadi intrepretasi penilaian pada aktiva produktif, khususnya dalam penilaian pembiayaan bermasalah. Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*. Transaksi sewamenyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah, salam*, dan *istishna'*. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.

Rahmawulan (2008) menjelaskan bahwa kegiatan bank sebagai penghimpun dana dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan menghadapi resiko besar yang perlu diperhatikan supaya dapat diambil keputusan. Salah satu produk perbankan syariah yang memiliki risiko tinggi adalah produk pembiayaan. Produk pembiayaan menghadapi resiko pembiayaan bermasalah, sehingga dapat menimbulkan kerugian bagi bank jika tidak dideteksi serta dikelola secara tepat. Menurut Mahmoedin (2002) (dalam Rahmawulan, 2008), Indikasi Pembiayaan bermasalah dapat dilihat dari perilaku rekening (*Account Attitudes),* Perilaku kegiatan Bisnis (*Bussiness Activities Attitudes),* Perilaku Nasabah (*Customer Attitudes),* yang ke lima adalah perilaku makroekonoomi (*Economic Macro Attitudes).* Sedangkan faktorfaktor yang menyebabkan terjadinya kredit bermasalah dapat disebabkan oleh tiga unsur, yakni dari (1) pihak bank itu sendiri (*kreditur*), (2) dari pihak *debitur* serta (3) diluar pihak kreditur dan debitur tersebut. dari faktor kreditur merupakan faktor yang disebabkan oleh kinerjabank yang bersifat mikro ekonomi, sedangkan faktor debitur merupakan faktor dari pengguna dana sedangkan faktor diluar keduanya merupakan faktor yang bersifat makroekonomi.

Non performing financing (NPF) akan berdampak pada menurunnya tingkat bagi hasil yang dibagikan pada pemilik dana. Hubungan antara bank dan nasabah didasarkan pada dua unsur yang saling terkait, yaitu hukum dan kepercayaan. Suatu bank hanya dapat melakukan kegiatan dan mengembangkan usahanya apabila nasabah percaya untuk menempatkan uangnya. Kemudian setelah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, bank kemudian menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan

taraf hidup masyarakat (Rahmawulan dalam Muntoha 2011).

Menurut Syafi'i Antonio (2001) pengendalian biaya mempunyai hubungan terhadap kinerja lembaga perbankan, sehingga semakin rendah tingkat NPL (ketat kebijakan kredit) maka akan semakin kecil jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh bank, dan sebaliknya. Semakin ketat kebijakan kredit/analisis pembiayaan yang dilakukan bank (semakin ditekan tingkat NPF) akan menyebabkan tingkat permintaan pembiayaan oleh masyarakat turun.

Tingkat Bagi Hasil

Tingkat bagi hasil adalah persentase dalam pembagian keuntungan yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi beban yang berkaitan dengan pengelolaan dana (Maryanah : 2006). Hasil penelitian Ambarwati (2008) menunjukkan bahwa tingkat bagi hasil berpengaruh positif signifikan terhadap pembiayaan mudharabah pada bank umum syariah. Secara teori, dalam menjalankan operasionalnya bank sebagai entitas bisnis yang bersifat *profit oriented* tentu mengharapkan tingkat keuntungan yang tinggi. Muljono (1996:217) menyebutkan bahwa besarnya *profit* yang diinginkan (target laba) merupakan salah satu acuan bank dalam menetapkan besarnya volume kredit yang akan disalurkan. Terkait dengan hal ini berarti bahwa tingkat bagi hasil pembiayaan adalah salah satu faktor penting dalam menentukan besarnya volume pembiayaan berbasis bagi hasil yang disalurkan. Tingkat bagi hasil menjadi faktor penting karena jenis pembiayaan berbasis bagi hasil, yaitu mudharabah dan musyarakah ini bersifat cenderung memiliki risiko yang tinggi dibandingkan dengan jenis pembiayaan lainnya karena *return* yang diperoleh bank tidak pasti. Oleh karena itu, bank akan cenderung banyak menyalurkan pembiayaan berbasis bagi hasil ini jika tingkat bagi hasilnya tinggi dalam arti tidak lebih kecil dari risiko yang mungkin terjadi. Hal ini sesuai dengan prinsip *high risk high return* (Andraeny, 2011).

Penelitian Sebelumnya

Wibowo dan Syaichu (2013) mengenai variable *Non Performing Financing* (NPF) menyatakan bahwa NPF tidak berpengaruh terhadap profitabilitas yaitu ROA. Hal itu sama dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Riyadi dan Yulianto (2014) dan diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ali et al. (2012). Hal ini berarti semakin kecil NPF maka semakin kecil resiko pembiayaan. Pembiayaan merupakan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi

kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit (Antonio, 2001). Jika pembiayaan bermasalah dapat ditekan maka sumber dana dapat meningkat sehingga dana dapat dialokasikan untuk investasi dengan asumsi laba meningkat diikuti dengan meningkatnya ROA.

Berbeda dalam penelitian yang dilakukan oleh Zulfiah dan Susilowibowo (2014) menyatakan bahwa NPF berpengaruh signifikanpositif terhadap ROA, sehingga dapat diartikan bahwa semakin tinggi nilai NPF bank umum syariah mengakibatkan semakin tinggi ROA Bank tersebut. Laba perbankan masih dapat meningkat dengan NPF yang tinggi karenasumber laba selain dari bunga seperti *fee based income* relatif tinggi. Selain itu NPF bisa saja terjadi bukan karena debitur tidak sanggup membayar akan tetapi ketatnya peraturan Bank Indonesia dalam hal penggolongan kredit yang mengakibatkan debitor yang tadinya berada dalam kategori lancar bisa turun menjadi kurang lancer (Muliawati, 2015)

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantatif, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan triwulan seluruh bank umum syariah di Indonesia populasi yang digunakan dalam penelitian adalah seluruh Bank Umum Syariah di Indonesia yang berjumlah 11. Penelitian ini menggunakan Teknik penentuan sampel *purposive sampling*. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode analisi regresi linear berganda yang diawali dengan ujideskriptif, dan uji normalitas. Dalam melakukan analisis regresi linier berganda mensyaratkan untuk melakukan uji asumsi klasik agar mendapatkan hasil regresi yang baik (Ghozali, 2011). Selain itu juga melalui uji hipotesis yang terdiri dari uji f dan uji t, persamaan regresi koefisiensi serta determinasi.

Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan sumber data yang meliputi sumber sekunder dan sumber primer. Sumber sekunder didapatkan dari data keuangan yang dipublikasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sedangkan sumber primer adalah observasi atau wawancara kepada informan yang kapasitasnya sebagai pengonfirmasi data saja. Tehnik pengumpulan data

Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini yaitu sumber data sekunder. Menurut Sugiyono (2013:137) sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data-data yang digunakan dalam penelitian ini, diperoleh dari laporan keuangan

Perusahan Bank Umum Syariah yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan dalam periode 2014-2017 yang telah diaudit.

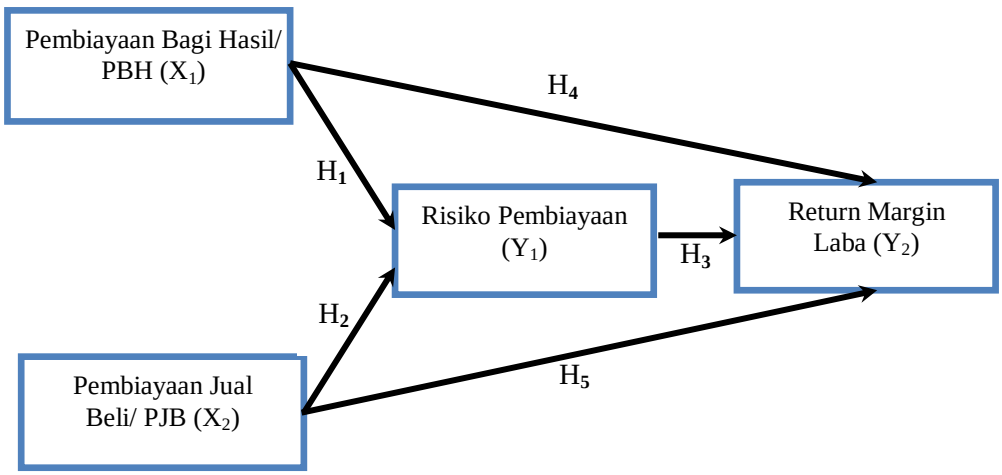
Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian sesuai dengan metodologi penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penyuplikan data keuangan via Statistik Perbankan Syariah
   Data yang diperlukan baik data keuangan maupun rasio diunduh dari situs resmi Otoritas Jasa Keuangan.
2. Observasi
   Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain yaitu wawancara dan kuesioner. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Dari segi proses pelaksanaannya, observasi dapat dibedakan menjadi 2 yaitu observasi berperan serta (*participant observation*) dan observasi non partisipan (*non participant observation*)

Kerangka Konseptual

Berdasarkan latar belakang masalah, tujuan penelitian, tinjauan pustaka dan metodologi penelitian maka disusunlah kerangka konseptual. Kerangka tersebut disusun berdasarkan variabel yang diteliti dan penelitian kali ini, gambar kerangka konseptual tersebut dapat diamati pada gambar berikut.



Keterangan: **S** = jalur signifikan
NS = jalur tidak signifikan

Teknik Analisis

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan dan hipotesis penelitian, penelitian ini menggunakan metode statistik, yaitu teknik analisis jalur dengan program (*partial least square/*PLS).

HASIL dan PEMBAHASAN

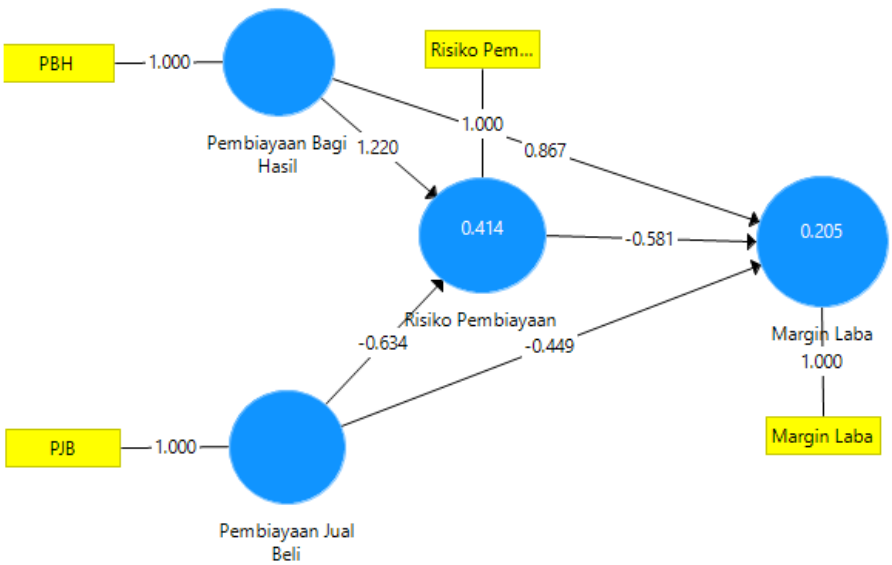
Hasil Analisis Statistik Inferensial

1. Pengujian *Outer Model*

Outer Model mendefinisikan bagaimana setiap blok indikator berhubungan dengan variabel latennya (Ghozali, 2011). *Outer Model* dinilai menggunakan 3 kriteria: *convergent validity, discriminant validity,* dan *composite reliability*.

a. *Convergent Validity*

Convergent Validity dari *measurement model* dengan indikator refleksif dapat dilihat dari korelasi antara skor item atau indikator dengan skor konstruknya. Ukuran refleksif individual dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0.70 dengan konstruk yang diukur. Namun untuk penelitian tahap awal dari pengembangan skala pengukuran nilai *loading* 0.50 sampai 0.60 dianggap cukup (Ghozali, 2014:39). Berikut ini merupakan hasil estimasi perhitungan dengan PLS untuk data tahun 2014-2017:



Gambar 4.1
Hasil *Outer Model*

Berdasarkan gambar 4.1 diatas, nilai *factor loading* dari masing-masing item dapat dilihat pada tabel *Outer Loadings*:

Tabel 4. 1 *Outer Loadings*

	Pembiayaan Bagi Hasil	Pembiayaan Jual Beli	Risiko Pembiayaan	Margin Laba
PBH	1.000			
PJB		1.000		
Risiko Pembiayaan			1.000	
Margin Laba				1.000

Sumber: Output SmartPLS 3.0

Berdasarkan tabel 4.1 diatas, masing-masing indikator untuk semua variabel telah memenuhi *convergent validity* karena semua *factor loadings* berada diatas 0.50.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas konstruk diukur dengan dua kriteria yaitu dengan *Composite Reliability* dan *Cronbach Alpha* yang digunakan untuk mengukur nilai reliabilitas antara blok indikator dan konstruk yang membentuknya. Kontruk dinyatakan *reliable* apabila nilai *Composite Reliability* dan *Cronbach Alpha* diatas 0.70. Berikut ini adalah tabel *Composite Reliability* dan *Cronbach Alpha*:

Tabel 4.2
Composite Reliability* dan *Cronbach Alpha

	Composite Reliability	***Cronbach Alpha***
Pembiayaan Bagi Hasil (PBH)	1.000	1.000
Pembiayaan Jual Beli (PJB)	1.000	1.000
Risiko Pembiayaan	1.000	1.000
Margin Laba	1.000	1.000

Sumber: Output SmartPLS 3.0

Berdasarkan tabel 4.2 diatas, hasil *output composite reliability* maupun *Cronbachs Alpha* baik untuk konstruk PBH, PJB, Risiko

Pembiayaan, dan Margin Laba semuanya diatas 0.70. Sehingga dapat disimpulkan bahwa konstruk memiliki reliabilitas yang baik.

Pengujian *Inner Model*

Pengujian *inner model* atau model struktural dilakukan untuk melihat hubungan antara konstruk, nilai signifikansi, dan *R-square* dari model penelitian. *Inner model* atau model struktural pada PLS dievalusi menggunakan *R-square* untuk konstruk dependen dan nilai *t-statistic* pada *Path Coefficient* untuk melihat nilai signifikansi antar konstruk. Nilai *t-statistic* pada *Path Coefficient* harus diatas 1.96 (t tabel signifikansi 5%) pengujian hipotesis pada *alpha* (tingkat kesalahan penelitian) sebesar 5% (Ghozali, 2008:68).

a. Analisis *R-square*

Nilai *R-square* digunakan untuk mengukur tingkat variasi perubahan *independent* variabel terhadap *dependent* variabel. Semakin tinggi nilai *R-square* berarti semakin baik model prediksi. Berdasarkan pengolahan data menggunakan PLS dihasilkan nilai *R-square* sebagai berikut:

Tabel 4. 3 *R-Square*

	R-Square
Risiko Pembiayaan (Z)	0.414
Margin Laba (Y)	0.205

Sumber: Output SmartPLS 3.0

Pada tabel 4.3 dapat diketahui bahwa model pengaruh pembiayaan bagi hasil dan pembiayaan jual beli terhadap risiko pembiayaan memberikan nilai *R-square* sebesar 0.414 yang dapat diinterpretasikan bahwa variabilitas konstruk risiko pembiayaan yang dapat dijelaskan oleh variabilitas konstruk pembiayaan bagi hasil dan pembiayaan jual beli sebesar 41.4%, sedangkan 58.6% dijelaskan oleh variabel lain diluar yang diteliti.

Kemudian untuk model pengaruh pembiayaan bagi hasil, pembiayaaan jual beli dan risiko pembiayaan terhadap margin laba memberikan nilai *R-square* sebesar 0.205 yang dapat

diinterpretasikan bahwa variabilitas konstruk margin laba yang dapat dijelaskan oleh variabel konstruk pembiayaan bagi hasil, pembiayaaan jual beli dan risiko pembiayaan sebesar 20.5% sedangkan 79.5% dijelaskan oleh variabel lain diluar yang diteliti.

b. Uji Relevansi Prediksi

Selain melihat nilai *R-square,* model PLS juga dievaluasi menggunakan *Q-square predictive relevance* untuk model konstruk. Berikut ini adalah perhitungan nilai *Q-square predictive relevance* untuk model penelitian ini:

$Q^2 = 1 - (1 - R_1^2)(1 - R_2^2)$

$= 1 - (1 - 0.414)(1 - 0.205)$

$= 1 - (0.586)(0.795)$

$= 1 - 0.465867$

$= 0.534133$

Dari perhitungan diatas diperoleh nilai *q-square predictive relevance* sebesar 0.534133 dimana nilai tersebut lebih dari nol. Hal ini menunjukkan bahwa model memiliki *predictive relevance* yang dapat menjelaskan model sebesar 53.4133%.

c. Uji Kausalitas dengan Estimasi Koefisien Jalur

Uji yang selanjutnya adalah melihat signifikansi pengaruh antar konstruk dengan melihat koefisien parameter dan nilai signifikan *t-statistic* pada tabel *Path Coefficient* seperti terlihat pada tabel dibawah ini:

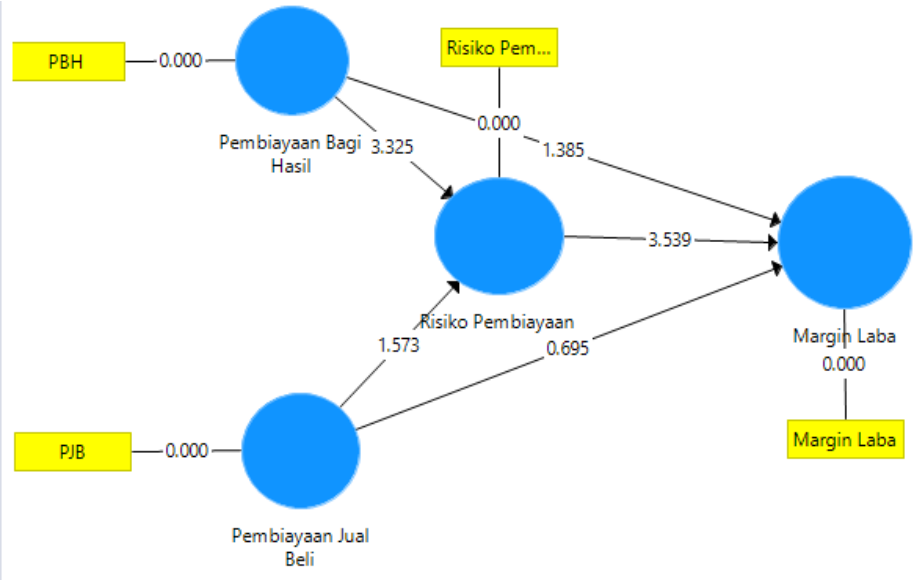
Tabel 4. 4 *Path Coefficients*

Arah Jalur	Original Sampel	t-statistik	Ket.	Kesimpulan
Pembiayaan Bagi Hasil → Risiko Pembiayaan	1.220	3.325	≥ 1.96	Ha Diterima

Pembiayaan Bagi Hasil → Margin Laba	0.867	1.385	≤ 1.96	Ha Ditolak
Pembiayaan Jual Beli → Risiko Pembiayaan	-0.634	1.573	≤ 1.96	Ha Ditolak
Pembiayaan Jual Beli → Margin Laba	-0.449	0.695	≤ 1.96	Ha Ditolak
Risiko Pembiayaan → Margin Laba	-0.581	3.539	≥ 1.96	Ha Diterima

Sumber: Output SmartPLS 3.0

Berikut ini gambar hasil diagram jalur pengaruh langsung pengujian *inner model* menggunakan *path coefficient*:



Gambar 4.2
Diagram Jalur Pengaruh Langsung

Pada tabel 4.4 dan gambar 4.2 menunjukkan bahwa terdapat dua jalur yang terdapat pada model hipotesis berpengaruh signifikan karena nilai *t-statistic* lebih dari 1.96. Nilai koefisien jalur yang bertanda positif pada bagian *original sample* menunjukkan hubungan variabel tersebut linier atau berbanding lurus. Sedangkan nilai koefisien jalur yang bertanda negatif menunjukkan hubungan variabel tersebut

berlawanan. Berikut ini penjelasan mengenai hasil pengujian *inner model* PLS:

1) Pembiayaan bagi hasil berpengaruh positif signifikan terhadap risiko pembiayaan. Besarnya pengaruh bisa dilihat berdasarkan koefisien jalur dan *t-statistic* masing-masing sebesar 1.220 dan 3.325. Nilai koefisien jalur positif menunjukkan bahwa hubungan pembiayaan bagi hasil dan risiko pembiayaan adalah linier atau berbanding lurus. H1 diterima.
2) Pembiayaan bagi hasil tidak berpengaruh terhadap margin laba. Besarnya pengaruh bisa dilihat berdasarkan koefisien jalur dan *t-statistic* masing-masing sebesar 0.867 dan 1.385. H2 ditolak.
3) Pembiayaan jual beli tidak berpengaruh terhadap risiko pembiayaan. Besarnya pengaruh bisa dilihat berdasarkan koefisien jalur dan *t-statistic* masing-masing sebesar -0.634 dan 1.573. H3 ditolak.
4) Pembiayaan jual beli tidak berpengaruh terhadap margin laba. Besarnya pengaruh bisa dilihat berdasarkan koefisien jalur dan *t-statistic* masing-masing sebesar -0.449 dan 0.695. H4 ditolak.
5) Risiko pembiayaan berpengaruh negatif signifikan terhadap margin laba. Besarnya pengaruh bisa dilihat berdasarkan koefisien jalur dan *t-statistic* masing-masing sebesar -0.581 dan 3.539. Nilai koefisien jalur negatif menunjukkan bahwa hubungan risiko pembiayaan dan margin laba adalah berlawanan. H5 diterima.

Tabel 4. 4 Pengaruh Langsung

Arah Jalur	Original Sampel	t-statistik	Ket.	Kesimpulan
Pembiayaan Bagi Hasil → Risiko Pembiayaan	1.220	3.325	≥ 1.96	Ha Diterima
Pembiayaan Bagi Hasil → Margin Laba	0.867	1.385	≤ 1.96	Ha Ditolak
Pembiayaan Jual Beli → Risiko Pembiayaan	-0.634	1.573	≤ 1.96	Ha Ditolak
Pembiayaan Jual Beli → Margin Laba	-0.449	0.695	≤ 1.96	Ha Ditolak
Risiko Pembiayaan → Margin Laba	-0.581	3.539	≥ 1.96	Ha Diterima

Sumber: Output SmartPLS 3.0

Tabel 4. 5 Pengaruh Tidak Langsung

Arah Jalur	Original Sampel	t-statistik	Ket.	Kesimpulan
Pembiayaan Bagi Hasil → Risiko Pembiayaan→Margin Laba	-0.709	2.344	≥ 1.96	Ha Diterima
Pembiayaan Jual Beli → Risiko Pembiayaan→Margin Laba	0.368	1.351	≤ 1.96	Ha Ditolak

Sumber: Output SmartPLS 3.0

Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel 4.5 dan 4.6 dapat diketahui bahwa besarnya koefisien pengaruh langsung antara pembiayaan bagi hasil terhadap margin laba yaitu sebesar 0.867 lebih besar jika dibandingkan dengan koefisien pengaruh tidak langsung pembiayaan bagi hasil terhadap margin laba melalui risiko pembiayaan sebagai variabel *intervening* yaitu sebesar -0.709 dan tidak signifikan dengan nilai *t-statistic* sebesar 1.385 yang lebih kecil dari t-tabel yaitu 1.96. Sedangkan pengaruh tidak langsung signifikan dengan nilai *t-statistic* 2.344 lebih besar dari t-tabel yaitu 1.96. Hal ini menunjukkan bahwa variabel risiko pembiayaan dapat memediasi pengaruh pembiayaan bagi hasil terhadap margin laba. Sehingga H6 diterima.

Selanjutnya dari tabel 4.5 dan 4.6 dapat diketahui bahwa besarnya koefisien pengaruh langsung antara pembiayaan jual beli terhadap margin laba yaitu sebesar -0.449 lebih kecil jika dibandingkan dengan koefisien pengaruh tidak langsung pembiayaan jual beli terhadap margin laba melalui risiko pembiayaan sebagai variabel *intervening* yaitu sebesar 0.368 dan tidak signifikan dengan nilai *t-statistic* sebesar 0.695 yang lebih kecil dari t-tabel yaitu 1.96. Begitu pula dengan pengaruh tidak langsung yang tidak signifikan dengan nilai *t-statistic* 1.351 lebih kecil dari t-tabel yaitu 1.96. Hal ini menunjukkan bahwa variabel risiko pembiayaan tidak dapat memediasi pengaruh pembiayaan jual beli terhadap margin laba. Sehingga H7 ditolak.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan menambah cakupan literatur dan referensi dengan mengulas interaksi antara pembiayaan bagi hasil, pembiayaan jual beli, risiko pembiayaan dan *return margin* laba. Adapun ulasan simpulan dari studi ini adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan bagi hasil berpengaruh positif signifikan terhadap risiko pembiayaan. Hal tersebut karena nilai koefisien jalur positif menunjukkan bahwa hubungan pembiayaan bagi hasil dan risiko pembiayaan adalah linier atau berbanding lurus;
2. Pembiayaan bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap margin laba;
3. Pembiayaan jual beli tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko pembiayaan;
4. Pembiayaan jual beli tidak berpengaruh signifikan terhadap margin laba;
5. Risiko pembiayaan berpengaruh negatif signifikan terhadap margin laba.

Sejumlah implikasi dari hasil studi ini adalah :

1. Pembiayaan bagi hasil menyebabkan risiko pembiayaan yang semakin tinggi juga. Sehingga untuk mencegah adanya risiko pembiayaan pada pembiayaan jual beli, perlu adanya kebijakan *top-down* dari BI selaku pemilik otoritas tertinggi Perbankan di Indonesia untuk mengembangkan pembiayaan berbasis bagi hasil karena pembiayaan tersebut memiliki karakteristik produktif yang sesuai dengan karakteristik kebutuhan masyarakat Indonesia, yaitu padat karya;
2. Makin tingginya pembiayaan bagi hasil tidak menyebabkan semakin tingginya *return margin* laba, karena jenis pembiayaan ini kurang diminati oleh kebanyakan nasabah, sehingga bank syariah dapat menyalurkan pembiayaan dalam jumlah nominal yang lebih besar;
3. Pembiayaan jual beli yang notabene pembiayaan yang konsumtif tidak berpengaruh baik terhadap risiko pembiayaan maupun margin laba. Maka pembiayaan jual beli yang cenderung kepada pembiayaan konsumtif harus semakin diperhatikan faktor penyebab risiko dan termin pembayaran angsuran guna mencegah semakin tingginya risiko pembiayaan.

DAFTAR PUSTAKA

Ali, H. Masyhud. 2004. *Asset Liability Management.* Jakarta: PT Elex Media Komputindo. Antonio, Muhammad Syafi'i, 2005. *Bank Syariah, Dari Teori ke Praktek.* Gema Insani Press: Jakarta.

Ambarwati, Septiana. 2008. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Pada Bank UmumSyariah di Indonesia*. Tesis PSKTII UI

Andraeny, Dita.2011. Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Tingkat Bagi Hasil, Dan *Non Performing Financing* Terhadap Volume Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Pada Perbankan Syariah Di Indonesia. Simposiun Nasional Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Syiah Kuala Banda Aceh, 21-22 Juli 2011

Antonio, Syafii. 2001, Bank SyariahDari Teori Ke Praktek, Tazkia Cendekia Gema Insani, Jakarta

Firdaus, H Rachmat & Maya Ariyanti. 2009. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung: Alfabetta. Ghozali, Imam, 2009. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS.* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro

Harahap, Sofyan S. Wiroso dan Muhammad Yusuf. 2005. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE- Usakti.

Jogiyanto. 2004. *Metpen Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman.* Yogyakarta: BPFE.

Karim, Adiwarman A. 2008. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi 3*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Maidalena, 2014. Analisis Faktor *Non Performing Financing* (NPF) *HUMAN FALAH:* Volume 1. No. 1 Januari – Juni 2014*129*

Maryanah. 2006. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bagi hasil di Bank Syariah Mandiri. Tesis. Jakarta: Universitas Indonesia

Muhammad. 2002. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman.* Yogyakarta: Ekonosia.

Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Muljono, Teguh Pudjo. 1996. *Bank Budgeting : Profit Planning and Control*

Mokhtar, M., Smith, P & Wolf, S. 2005*. Measurement and Management of Non-performing Loans in Malaysian Islamic Banks: an Analysis. Islamic Financial Architecture, Risk Management and Financial Stability by Islamic Research and Training Institute. Proccedings.* No. 46.

Nindya, Gitta Anasty. 2014. Pengaruh *Non Performing Financing* (Npf) Dan *Financing To Deposit Ratio* (Fdr) terhadap Profitabilitas (Studi Pada Bank Umum Syariah Yang Terdaftar Pada Otoritas Jasa Keuangan) Universitas Komputer Indonesia 2014

Nizar, Achmad Syaiful dan Mochammad Khoirul Anwar.2015. Pengaruh pembiayaan jual beli, pembiayaan bagi hasil dan intellectual capital terhadap kinerja keuangan bank syariah. Akrual 6 (2) (2015): 127-143

Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2011. *Akuntansi Syariah di Indonesia.* Jakarta: Salemba Empat. Sekaran, Uma. 2003. *Research Methods for Business.* Jakarta: Salemba Empat.

Pramono, Nugroho Heri. 2013. Pengaruh Deposito Mudharabah, Spread Bagi hasil dan Tingkat Bagi Hasil dalam Pembiayaan Bagi HAsil. Skripsi. Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.

Rahman, Aulia Fuad dan Ridha Rochmanika. 2011. Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil, dan Rasio *NonPerforming Financing* terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia. *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*

Siamat, Dahlan. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan Edisi Kelima*. Jakarta: Lembaga Penerbit FE UI. Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung:CV Alfabeta Teguh Pudjo

Statistik Perbankan Syariah yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), hingga Agustus 2017

Subaweh, Imam.2008. Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Syariah Dan Bank Konvensional Periode 2003-2007. *Jurnal Ekonomi Bisnis No. 2 Vol. 13, Agustus 2008*

Wibowo, Edhi Satriyo dan Muhammad Syaichu. 2013. Analisis Pengaruh Suku Bunga, CAR, BOPO, NPF, terhadap Profitabilitas Bank Syariah. Doponegoro Journal of Management Vol.2 No.2

Wiroso. 2005. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah.* Jakarta: Grasindo.

Zulfiah, F & Wibowo, J. S. 2014. Pengaruh Inflasi, BIRate, *Capital Adequancy Ratio* (CAR), *Non Performing Financing* (NPF), Biaya Operasional dan Pendapatan Operasional (BOPO) terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah Periode 2008-2012. *Jurnal Ilmu Manajemen*. 2 (3).

PENGARUH *FINANCING TO DEPOSIT RATIO* (FDR) DAN *NON PERFORMING FINANCING* (NPF) TERHADAP *RETURN ON ASSET* (ROA) PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI.

Syahirul Alim
Jauhar Maqnun Asyari
Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Email:syahirul_alim@pbs.uin-malang.ac.id

Abstract: *Return On Assets (ROA) is the company's ability to gain overall profits. The greater the level of Return on Assets (ROA) of a bank, the better the bank in terms of asset use. the purpose of this study is to determine whether the variable Financing to Deposit Ratio (FDR) and Non Performing Financing (NPF) partially and simultaneously affect the Return On Assets (ROA) at PT. Bank Syariah Mandiri. This research is included in quantitative research. The type of data used is secondary data obtained from the official website of Bank Syariah Mandiri. Data collection conducted at Bank Syaraih Mandiri includes quarterly financial report in 2010 until 2017, consisting of balance sheet, income statement and report in the form of ratio. In this study the method used in analyzing is multiple linear regression using SPSS 23 statistical software. Based on the result of the research, it can be concluded that partially variable Financing To Deposit Ratio (FDR) positively influence to Return On Asset (ROA), positive influence in the sense if FDR variable increase, similar with ROA variable. On the other hand Non Performing Financing variable negatively affect Return On Assets (ROA),. Negatively, if the NPF increases, it will create a play on return on asset (ROA). Simultaneously, the two variables which include Financing to Deposit (FDR) and Non Performing Financing (NPF) give significant influence to Return On Assets (ROA), both variables give significant effect that is equal to 89,10%.*

Keywords:*FDR, NPF, ROA*

PENDAHULUAN

Bank indonesia mentapkan standar aman untuk ROA diatas 1,5%, jika dilihat dari statistik perbankan syariah diindonesia masih dalam kategori aman, Namun hal ini berbeda dengan apa yang terjadi dengan yang dialami salah satu perbankan syariah yaitu PT Bank Syariah Mandiri Indonesia.

Tabel 1

Return on asset (ROA) Bank Syariah Mandiri

Keterangan	2012	2013	2014	2015	2016
ROA	2,25%	1,53%	-0,04%	0,56%	0,59%

sumber : laporan keuangan bank syariah mandiri

Dilihat dari tabel kinerja ROA pada bank mandiri syariah dari tahun 2012 sampai 2016 menunjukan bahwa ROA bank mandiri syariah mengalami naik turun , bahkan sempat berada di kondisi tidak sehat pada tahun 2014 dengan nilai -0,04% sementara untuk dua tahun berikutnya bank syariah mandiri belum bisa memasuki standar yang telah ditetapkan oleh bank indonesia. Hal ini terjadi hingga tahun 2017, dengan pemaparan tabel berikut :

Tabel 2

Return on assset (ROA) bank syariah mandiri tahun 2017

Keterangan	Triwulan 1	Triwulan 2	Triwulan 3	Triwulan 4
ROA	0,60%	0,59%	0,56%	0,59%

Ket: ROA bank syariah madiri tahun 2017 dalam rasio laporan keuangan triwulan.

Sumber : *Laporan keuangan triwulan bank syariah mandiri.*

Faktor – faktor yang mempengaruhi profitabilitas bank dapat bersumber dari berbagai kinerja profitabilitas yang ditunjukkan beberapa indikator rasio keuangan. Beberapa Rasio -rasio keuangan yang mempengaruhi *return on asset* (ROA) pada bank syariah adalah, *non performing financing* (NPF), *financing to deposit ratio* (FDR) (Fitriana, 2017).

Tabel 3

Data FDR Bank Syariah Mandiri :

Ket	2012	2013	2014	2015	2016
FDR	94,40%	89,37%	82,13%	81,99%	79,19%

Sumber : Laporan keuangan Bank Syariah Mandiri

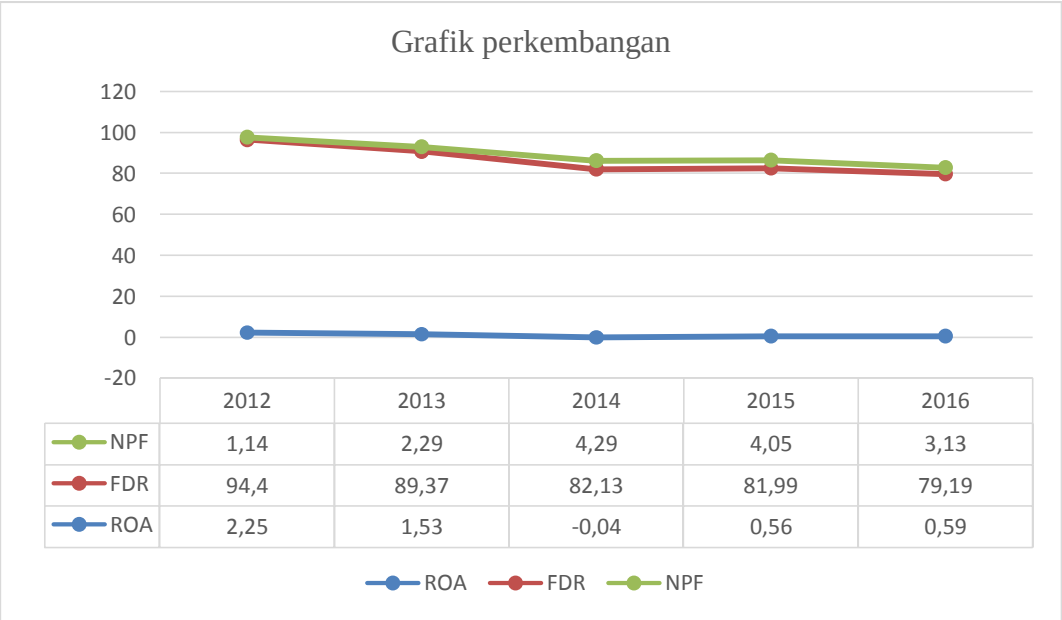
Tabel 4

Data NPF Bank Syariah Mandiri :

Ket	2012	2013	2014	2015	2016
NPF Net	1,14%	2,29%	4,29%	4,05%	3,13%
NPF Gross	2,82%	4,32%	6,84%	6,06%	4,92%

Sumber : Laporan keuangan Bank Syariah Mandiri

Gambar 1
Perkembangan rasio FDR, NPF dan ROA pada Bank Syariah Mandiri



	2012	2013	2014	2015	2016
NPF	1,14	2,29	4,29	4,05	3,13
FDR	94,4	89,37	82,13	81,99	79,19
ROA	2,25	1,53	-0,04	0,56	0,59

Sumber : Laporan keuangan Bank Syariah Mandiri

Dilihat dari grafik diatas, ketika rasio FDR mengalami kenaikan yaitu tepatnya pada tahun 2012 sampai 2014 maka rasio return on asset ikut mengalami kenaikan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh esti dwi (2014) bahwa variabel NPF berpengaruh terhadap ROA. Jika dilihat dari rasio NPF, semakin tinggi nilai NPF maka semakin rendah nilai return on asset (ROA). Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh mufidatul islamiyah (2015) yaitu NPF berpengaruh negatif terhadap ROA.

Pengambilan indikator yang meliputi *Financing to deposit ratio* (FDR), dan *Non Performance Financing* (NPF) karena indikator tersebut saling berkesinambungan dimana terjadinya NPF merupakan timbal balik dari FDR.

Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui pengaruh variabel *financing to deposit ratio* (FDR) dan *non performing financing* (NPF) secara parsial dan simultan terhadap *return on asset* (ROA) Bank Syariah Mandiri dan untuk mengetahui bagaimana variabel berpengaruh terhadap *return on asset* (ROA) Bank Syariah Mandiri.

KAJIAN PUSTAKA

Return On Asset (ROA)

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan. Semakin besar ROA suatu bank, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank tersebut dan semakin baik pula posisi bank tersebut dari segi penggunaan aset. (Dendawijaya, 2005:118)

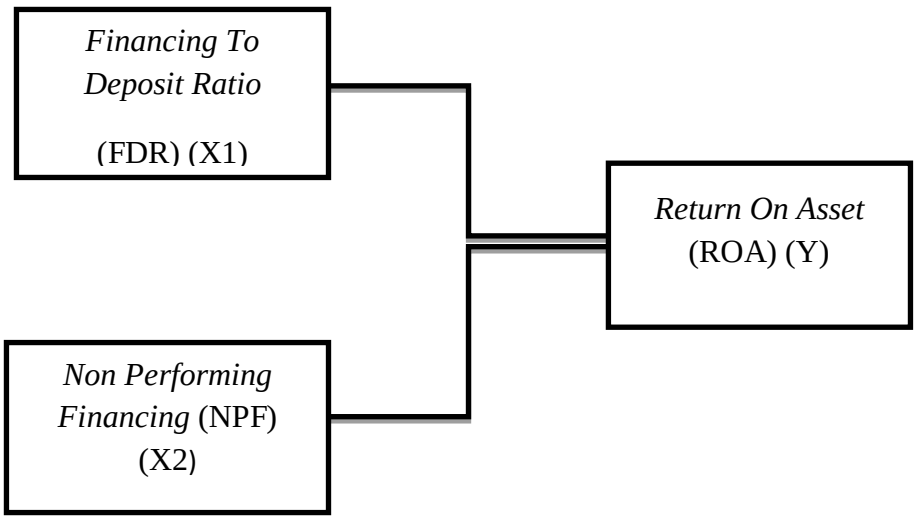
***Financing to Deposit Ratio* (FDR)**

FDR adalah rasio antara jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank dengan dana pihak ketiga yang diterima oleh bank. FDR ditentukan oleh perbandingan antara jumlah pembiayaan yang diberikan dengan dana masyarakat yang dihimpun yaitu mencakup giro, simpanan berjangka (deposit), dan tabungan. FDR tersebut menyatakan seberapa jauh kemampuan bank dalam membayar kembali penarikan dana yang dilakukan deposan dengan mengandalkan kredit yang diberikan sebagai sumber likuiditasnya. Semakin besar kredit maka pendapatan yang diperoleh naik, karena pendapat naik secara otomatis laba juga akan mengalami kenaikan (Muhammad, 2005:17).

***Non Performing Financing* (NPF)**

Salah satu resiko yang dihadapi oleh bank adalah resiko tidak terbayarnya pembiayaan yang telah diberikan atau sering disebut resiko pembiayaan. Resiko pembiayaan umumnya timbul dari berbagai pembiayaan yang masuk dalam kategori 19 bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF). *Non Performing Financing* (NPF) merupakan pembiayaan yang menunggak melebihi 90 hari. Pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan. Pembiayaan bermasalah akan berakibat pada kerugian bank, yaitu kerugian karena tidak diterimanya kembali dana yang telah disalurkan maupun pendapatan bagi hasil yang tidak dapat diterima. Artinya ban kehilangan kesempatan mendapatkan bagi hasil, yang berakibat pada penurunan pendapatan secara total (Ismail, 2010).

Model Hipotesis



Hipotesis Penelitian

H1: diduga ada pengaruh *financing to deposit ratio* (FDR) tehadap *return on asset* (ROA)
H2: diduga ada pengaruh *Non Performing Financing* (NPF) terhadap *return on asset* (ROA)
H3 = Diduga ada pengaruh FDR dan NPF secara simultan terhadap ROA.

METODE

Pendekatan penelitian adalah kuantitatif, dimana jenis ini merupakan penelitian yang berbentuk angka untuk menguji suatu hipotesis. Dalam penelitian ini populasinya adalah seluruh laporan keuangan yang telah diterbitkan oleh bank syariah mandiri indonesai.Penelitian ini dilakukan dengan mengambil sempel pada laporan triwulan bank syariah mandiri pada tahun 2010 sampai 2013 dengan total data sebanyak 32, dimana data tersebut sudah memenuhi data minimal untuk diteliti.Teknik pengambilan sempel dalam penelitian ini menggunakan teknik purpose sampling. Menurut Sugiyono (2004) dalam Wardana (2015:56) metode Purposive Sampling yaitu metode pengambilan sampel berdasarkan pada pertimbangan subjektif peneliti, dimana ada syarat yang harus dipenuhi agar mendapat sampel yang representatif. Alasan mengapa metode purposive sampling ini dipilih, karena untuk mendapatkan sampel yang representative sesuai dengan kriteria yang ditentukan oleh peneliti.Penentuan sempel sebagai berikut :(1) Bank Syariah dengan asset tertingi; (2) Mempublikasikan laporan keuangan secara lengkap selama periode pengamatan; (3) Memiliki data laporan keuangan minimal untuk diteliti, yaitu 30 data.

SUMBER DATA

Dalam penelitian ini data yang diambil adalah laporan keungan triwulan bank syariah mandiri dari tahun 2010 sampai 2017

TEKNIK ANALISIS DATA

Analsis Diskriptif

Uji asumsi klasik

Analsisi Data

Uji f (analisa pengaruh secara simultan)

Uji t (analisa pengaruh secara parsial)

Uji Regresi Linier Berganda

HASIL

Pengaruh *financing to deposit ratio* (fdr) dan *non performing financing* (npf) terhadap *return on asset* (roa) pada pt. Bank syariah mandiri.

Tabel 5

Pengaruh *financing to deposit ratio* (fdr) dan *non performing financing* (npf) terhadap *return on asset* (roa) pada pt. Bank syariah mandiri.

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1,363	,967		-1,409	,169
	FDR (X1)	,045	,011	,299	4,222	,000
	NPF (X2)	-,442	,041	-,757	-10,679	,000

a. Dependent Variable: ROA (Y)

Sumber : Hasil Uji SPSS

Hasil Uji :

H1= diduga ada pengaruh positif pada *financing to deposit ratio* (FDR) terhadap *return on asset* (ROA).

Dari hasil uji t pada tabel diatas diketahui nilai sig untuk pengaruh FDR (X1) terhadap variabel Y adalah sebesar 0,000 < 0,05 dan nilai t hitung 4,222 > t tabel 2,045 sehingga dapat disimpulkan H1 dapat diterima dimana terdapat pengaruh variabe FDR (X1) terhadap ROA (Y) secara positif.

H2 = diduga ada pengaruh negatif pada *non performing financing* (NPF) terhadap *return on asset* (ROA)

Diketahui nilai sig untuk pengaruh X2 terhadap Y adalah sebesar 0,000 < 0,05 dan nilai t hitung -10,679 > -2,045. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H2 diterima. Dimana terdapat pengaruh X2 terhadap Y secara negatif.

Tabel 6
Uji pengaruh variabel FDR dan NPF terhadap ROA

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	17,122	2	8,561	119,033	,000[b]
	Residual	2,086	29	,072		
	Total	19,207	31			

a. Dependent Variable: ROA (Y)
b. Predictors: (Constant), NPF (X2), FDR (X1)
sumber : Hasil uji spss

H3 = Diduga ada pengaruh FDR dan NPF secara simultan terhadap ROA.

Berdasarkan output diatas diketahui untuk pengaruh X1 dan X2

Secara simultan terhadap Y adalah sebesar 0,000 < 0,05 dan nilai F hitung = 119,033 > 3,32 sehingga H3 diterima yang berarti terdapat pengaruh X1 dan X2 secara simultan

PEMBAHASAN

Dari hasil uji diatas maka diperoleh persamaan sebagai berikut:

ROA = -1,363 + 0,45 FDR – (-4,42) NPF

Dari persaman tersebut menunjukan :

Konstanta

Nilai konstanta dari regresi menunjukan nilai sebesar -1,363 dinyataan bahwa jika tidak ada variabel FDR dan NPF maka ROA adalah sebesar -1,363

Koefisien variabel FDR (X1)

Nilai Koefisien regresi FDR adalah sebesar 0,045. Untuk nilai signifikansi FDR adalah sebesar 0,000 < 0,05, dan nilai T hitung 4,222 .> 2,045 maka secara parsial varibel FDR (X1) berpengaruh positif terhadap ROA (Y). Berpengaruh positif dalam artian apabila terdapat peningkatan nilai dari FDR maka ROA akan mengalami kenaikan sebesar 0,045

Koefisien variabel NPF (X2)

Nilai koefisien dari NPF adalah sebesar -0,442. Untuk nilai sigifikansi NPF adalah sebesar 0,000 < 0,05 dan nilai T hitung – 10,679 > - 2,045 maka secara parsial variabel NPF berpegaruh negatif terhadap ROA (Y).

Berpengaruh negatif dalam artian apabila terdapat penurunan nilai dari NPF maka ROA akan mengalami peningkatan sebesar 0,442 dan apabila NPF mengalami kenaikan maka ROA akan mengalami penurunan sebesar 0,442

Uji Koefisien Determinasi (R2)

Tabel 7
Hasil Uji R2

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,944[a]	,891	,884	,26818

a. Predictors: (Constant), NPF (X2), FDR (X1)
Sumber : Hasil Uji SPSS

Berdasarkan output diatas diketahui nilai R aquare adalah sebesar 0,891. Hal ini mengandung arti bahwa pengaruh variabel X1 dan X2 secara simultan terhadap Y adalah sebesar 89,10%

KESIMPULAN

Penelitian ini dilakukan pada bank syariah mandiri periode 2010 sampai 2017 pada bagian laporan keuangan. Penelitian ini membahas mengenai pengaruh *financing to deposit ratio* (FDR) dan *non performing financing* (NPF) terhadap *return on asset* (ROA).

Berdaasarkan pada hasil uji regresi, *finacing to deposit ratio* (FDR) berpengaruh positif terhadap variabel return on asset (ROA). Dimana varibel FDR menghasilkan nilai koefisien sebesar 0,045.Pengaruh positif dalam artian apabila variabel FDR mengalami kenaikan, begitupula dengan variabel ROA

Berbeda dengan variabel FDR, hasil yang didapat pada variabel NPF adalah berpengaruh secara negatif, dengan menunjukan angka koefisien sebesar -0,442.Berpengaruh negatif apabila NPF mengalami kenaikan, hal ini akan memberikan perunan pada nilai *return on asset* (ROA)

Berdasarkan hasil penelitian kedua variabel memberikan pengaruh secara simultan atau bersamaan. Selanjutnya diketahui nilai R aquare adalah sebesar 0,891. Hal ini mengandung arti bahwa pengaruh variabel X1 dan X2 secara simultan terhadap Y adalah sebesar 89,10%

DAFTAR PUSTAKA

Dendawijaya. 2005. Manajemen Perbankan. Ghalia Indonesia

Darmawi. 2011. Manajemen Perbankan. PT Bumi Aksara. Jakarta

Kuncoro, M & Suhardjono. 2002. Manajemen Perbankan: *Teori dan Aplikasi*. BPFE Yogyakarta

Sani & Maharani. 2012. Manajemen Sumberdaya Manusia: *Metode Penelitian.* Maliki Press. Malang

Taswan. 2006. Manajemen Perbankan: Konsep, Teknik & Aplikasi. UPP STIM. Yoyakarta

https://amanahtp.wordpress.com/2011/11/24/penelitian-korelasional/ (diakses pada 30 maret 2018)

https://www.kompasiana.com/ikayulip/perkembangan-bank-syariah-di-indonesia_572ac4d3f1927349059f6b6f (diakses pada 30 maret 2018)

perpuskampus.com (Diakses pada maret 2018)

ojk.co.id (diakses pada 1 maret 2018)

bi.co.id (diakses pada 1 maret 2018)

https://www.syariahmandiri.co.id/(diakses pada 1 maret 2018)

https://justinaelvharahap.wordpress.com/2015/10/08/npf-dalam-bank-syariah/(diakses pada 1 maret 2018)

https://perpuskampus.com/financing-to-deposit-ratio-fdr/(diakses pada 1 maret 2018)

https://www.statistikian.com (diakses pada 1 maret 2018)

https://mardanijournal.wordpress.com/2017/03/05/asumsi-klasik-regresi-linear-berganda/ (diakses pada 1 maret 2018)

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PROFITABILITAS (STUDI KASUS PADA PERBANKAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2014-2017)

Pingky Ria Amartani
Suhendro
Riana Dewi
Universitas Islam Batik Surakarta
Email: pingkyriaa@gmail.com

Abstract: *The purpose of this study was to test the empirical analysis of the factors affecting bank profitability (ROA) case study at Banks registered on the Indonesian stock exchange with independent variable income component, that are loan interest income, credit provision income, fee based income, and components costs consist of the cost of gifts and assurance, cost PPAP, NIM, ROA, LDR and NPL in 2014-2017period.. The analysis used multiple linear regression analysis to test the hypothesis simultaneously using statistical test F whereas partial hypothesis test using t statistical test. he analysis showed that variable loan interest income, credit provision fee, fee based income, the cost of gifts and assurance, cost PPAP, NIM, ROA, LDR and NPL simultaneously significantly affect the bank's profitability (ROA) level of significance 5 %. While partial variable loan interest income not significant and negative, credit provision income and fee based income effect is not significant and is positive, gifts and assurance fees not significant and negative, costs PPAP significant influence and be positive. As for the ratio of significant and positive impact NIM, ROA and LDR ratio is significant and negative effect, and the NPL ratio insignificant and negative againts the bank's profitability (ROA) at Banks. The predictive ability of independent variables on the dependent variable amounted to 91.9%, while 8.1% is explained by other factors outside the research model..*

Keywords: credit provision income; deposit interest income; interest income;

PENDAHULUAN

Perbankan memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Selain itu bank memiliki peran sebagai tolak ukur kemajuan negara, semakin baik kopndisi perbankan semakin baik pula kondisi perekonomian suatu negara. Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan yang menyalurkan dana dari pihak yang berkelebihan dana kepada pihak yang kekurangan dana (Ismail, 2010).

Bank merupakan suatu lembaga yang berperan sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pihak–pihak yang memiliki dana (surplus unit) dengan pihak-pihak yang memerlukan dana (defisit unit). Keberhasilan bank ditentukan oleh kemampuan mengidentifikasi permintaan masyarakat akan jasa keuangan, memberikan pelayanan secara efisien, dan menjualnya dengan harga bersaing, serta bank sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar aliran lalu lintas pembayaran (Rose, 2013). Selain itu Bank juga mempunyai peran sebagai pelaksana kebijakan moneter dalam pencapaian stabilitas sistem keuangan, sehingga diperlukan bank yang sehat dan transparan (Siddiqui dan Shoaib,2011).

Tantangan yang kerap kali menjadi permasalahan bagi bank adalah kinerja keuangan. Kinerja bank yang berbeda-beda menunjukkan kemampuan bank yang berbeda pula antara satu bank dengan bank yang lain, dalam mengelola keuangannya. Hal ini dapat mempengaruhi keinginan masyarakat dalam menggunakan jasa suatu bank. Karena pada dasarnya masyarakat akan cenderung lebih memilih bank dengan kinerja yang lebih baik dengan alasan tingkat resikonya yang lebih kecil. Oleh karena itu persaingan yang terjadi di antara bank semakin ketat dalam upaya menarik para nasabahnya.

Inovasi telah banyak dilakukan oleh bank bank di Indonesia, baik inovasi produk maupun layanan. Dalam dunia perbankan produk antara bank satu dengan bank yang lain hampir sama dan bisa dikatakan sama. Hal yang membedakan antar bank adalah layanan dan jaringannya. Setiap bank berlomba-lomba untuk membuat para nasabahnya merasa nyaman dan puas dalam menggunakan jasa bank tersebut. Dengan memunculkan fasilitas yang mempermudah nasabahnya dalam bertransaksi, seperti layanan *mobile banking, internet banking, phone banking,* ketersediaan mesin ATM, dan masih banyak lainnya. Dengan oprasional yang semakin berkembang pendapatan dan pengeluaran oprasional bank pun semakin beragam, dan hal tersebut juga akan memberi pengaruh pada kinerja keuangan dan tingkat profitabilitas suatu bank.

Penilaian kinerja keuangan perbankan merupakan salah satu faktor yang penting bagi perbankan untuk melihat bagaimana bank tersebut dalam melakukan kinerjanya apakah sudah baik atau belum. Selain itu penilaian juga dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar profitabilitas atau keuntungan bank dengan membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan laba tahun-tahun sebelum dan sesudahnya

atau membandingkan kinerja perbankan yang satu dengan perbankan yang lainnya. Pada umumnya penilaian kinerja keuangan suatu bank bisa dilihat dari laporan keuangannya yang berasal dari perhitungan rasio keuangannya (Nugroho, 2011).

Tujuan utama operasional bank adalah mencapai tingkat profitabilitas yang maksimal. Tingkat kinerja profitabilitas dapat dilihat dan diukur melalui laporan keuangan dengan cara menganalisis dan menghitung rasio-rasio dalam kinerja keuangan.

Adanya analisis laporan keuangan perusahaan, pimpinan perusahaan dapat mengetahui keadaan serta perkembangan *financial* perusahaan dengan hasil yang telah dicapai diwaktu lampau dan diwaktu yang sedang berjalan. Profitabilitas merupakan indikator yang paling tepat untuk mengukur kinerja suatu bank (Harahap, 2002).

Kemampuan bank dalam memperoleh laba (*profitabilitas*) tercermin pada laporan keuangan bank. Ukuran profitabilitas pada industri perbankan yang digunakan pada umumnya adalah *Return On Asset* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE). ROA memfokuskan kemampuan perusahaan untuk memperoleh earning dalam operasinya, sedangkan ROE hanya mengukur return yang diperoleh dari investasi pemilik perusahaan dalam bisnis tersebut (Siamat, 2002). ROA menggambarkan profitabilitas dari segi aset yang dimiliki bank. Apabila ROA meningkat, berarti profitabilitas perusahaan meningkat, sehingga dampak akhirnya adalah profitabilitas yang dinikmati oleh pemegang saham (Husnan, 2004).

Kondisi perbankan ini menjadikan penulis tertarik untuk diteliti guna mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi profitabilitas suatu bank, faktor mana yang berpengaruh atau memberikan dampak pada profitabilitas bank tersebut serta berapa besar pengaruhnya.

Penelitian mengambil kasus di perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan menganalisa data keuangannya dalam periode 4 tahun terakhir yaitu dari tahun 2014 sampai tahun 2017. Tingkat profitabilitas ini diukur dengan menggunakan rasio keuangan *Return On Asset* (ROA) karena ROA lebih memfokuskan pada kemampuan perusahaan untuk memperoleh *earning* dalam operasi perusahaan secara keseluruhan. Selain itu juga, dalam penentuan tingkat kesehatan suatu bank, perusahaan poerbankan lebih mementingkan penilaian ROA daripada ROE karena perusahaan perbankan lebih mengutamakan nilai profitabilitas suatu bank yang diukur dengan asset yang dananya sebagian

besar berasal dari dana simpanan masyarakat sehingga ROA lebih mewakili dalam mengukur tingkat profitabilitas perbankan (Dendawijaya, 2001).

KAJIAN PUSTAKA

Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah dapat diartikan sebagai gambaran kondisi keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu baik menyangkut aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana yang biasanya diukur dengan indikator kecukupan modal, likuiditas dan profitabilitas.(Jumingan 2011:239)

Menurut Husnan (2004), kinerja keuangan perusahaan adalah salah satu dasar penilaian terhadap kondisi keuangan perusahaan yang dapat dilakukan berdasarkan analisis terhadap rasio-rasio keuangan perusahaan. Kinerja keuangan perusahaan dapat dinilai melalui berbagai macam variabel. Kinerja dapat diukur dengan menganalisa dan mengevaluasi laporan keuangan. Informasi posisi keuangan dan kinerja keuangan di masa lalu sering kali digunakan sebagai dasar untuk memprediksi posisi keuangan dan kinerja di masa depan. Kinerja yang baik merupakan hal penting yang harus dicapai oleh perusahaan dalam menjalankan bisnisnya, karena kinerja merupakan cerminan oleh perusahaan dalam mengelola dan mengalokasikan sumber dananya. Selain itu tujuan pokok penilaian kinerja adalah untuk memotivasi karyawan dalam mencapai sasaran organisasi dan dapat mematuhi standar perilaku yang ditetapkan sebelumnya agar membuahkan hasil dan tindakan yang diharapkan. Standar perilaku ini berupa tinjauan formal yang dituangkan di dalam anggaran.

Pengukuran kinerja perbankan yang paling tepat adalah dengan mengukur kemampuan perbankan dalam menghasilkan laba atau profit dari berbagai kegiatan yang dilakukan. Sebagaimana umumnya tujuan perusahaan adalah untuk mencapai nilai yang tinggi, dimana untuk mencapai nilai tersebut perusahaan harus dapat secara efisien dan efektif mengelola berbagai kegiatannya. Ukuran dapat diukur dengan rasio: *Return on Asset* (ROA) dan rasio ini dapat digunakan untuk mengukur kinerja perbankan.

Sumber utama variabel yang dijadikan dasar penilaian adalah laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Berdasarkan laporan

keuangan tersebut dapat dihitung sejumlah rasio keuangan yang dapat dijadikan dasar kinerja keuangan perusahaan.

Laporan Keuangan

Laporan Keuangan adalah informasi keuangan yang disajikan dan disiapkan oleh manajemen dari suatu perusahaan kepada pihak internal dan eksternal yang berisi seluruh kegiatan bisnis dari satu kesatuan usaha yang merupakan salah satu alat pertanggungjawaban dan komunikasi manajemen kepada pihak-pihak yang membutuhkan nya. Laporan keuangan merupakan ikhtisar mengenai keadaan keuangan suatu perusahaan pada suatu periode tertentu.

Dalam rangka peningkatan transparansi kondisi keuangan, berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/22/PBI/2001 tanggal 13 Desember 2001, bank wajib menyusun dan menyajikan laporan keuangan dalam bentuk dan cakupan yang tediri dari (Siamat, 2005):

1) Laporan tahunan dan laporan keuangan tahunan
   Laporan Tahunan adalah laporan lengkap mengenai kinerja suatu bank dalam kurun waktu satu tahun. Laporan Keuangan Tahunan adalah Laporan keuangan akhir tahun bank yang disusun berdasarkan standar akuntansi keuangan yang berlaku dan wajib diaudit oleh *Akuntan public*. Laporan Keuangan Tahunan adalah:
   a) Neraca
   b) Laporan laba rugi
   c) Laporan perubahan equitas
   d) laporan arus kas
2) Laporan keuangan publikasi triwulanan
   Laporan yang disusun berdasarkan standar akuntansi keuangan yang berlaku dan dipublikasikan setiap triwulan.
3) Laporan keuangan publikas bulanan
   Laporan disusun berdasarkan laporan bulanan bank umum yang disampaikan kepada Bank Indonesia dan dipublikasikan setiap bulan.
4) Laporan keuangan konsolidasi
   Bank yang merupakan bagian dari suatu kelompok usaha dan atau memiliki anak perusahan, wajib menyusun laporan keuangan konsolodasi berdasarkan pernyataan standar akuntansi keuangan yang berlaku serta menyampaikan laporan sebagaimana diatur dalam Peraturan Bank Indonesia. Tujuan laporan keuangan,

menurut "Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan" (IAI,2002), adalah sebagai berikut:

a) Laporan keuangan menyajikan informasi tentang posisi keuangan (aktiva, utang, dan modal pemilik) pada suatu saat tertentu.
b) Laporan keuangan menyajikan informasi kinerja (prestasi) perusahaan.
c) Laporan keuangan menyajikan informasi tentang perubahan posisi keuangan perusahaan.
d) Laporan keuangan mengungkapkan informasi keuangan yang penting dan relevan dengan kebutuhan para pengguna laporan keuangan.

5) Pendapatan Bank

a. Pendapatan usaha bank (oprasional)

Pendapatan usaha bank ini diperinci sebagai berikut:

1. Hasil bunga
2. Provisi dan komisi
3. Pendapatan karena transaksi devisa
4. Pendapatan rupa-rupa

b. Pendapatan bukan usaha bank (non oprasional)

Yang dimasukkan dalam rekening ini adalah semua pendapatan yang benar-benar dierima dan tidak berhubungan langsung dengan kegiatan usaha bank, misalnya pendapatan sewa ruangan-ruangan kantor dan sewa kendaraan bermotor yang dipergunakan oleh pihak lain, keuntungan karena penjualan benda-benda tetap dan inventaris dan sebagainya. (Faisal Abdullah, 2003)

6) Analisa Rasio Keuangan Bank

Analisis rasio keuangan adalah metode analisis untuk mengetahui hubungan dari pos-pos tertentu dalam neraca atau laporan laba rugi secara individu ataupun secara kombinasi dari kedua laporan tersebut (Munawir, 2002:64).

Rasio keuangan menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain dalam laporan keuangan, dan dengan menggunakan alat analisa berupa rasio ini akan dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau

posisi keuangan suatu perusahaan terutama apabila angka rasio tersebut dibandingkan dengan angka rasio pembanding yang digunakan sebagai standar. (Munawir, 1990:64).

Dengan meningkatnya persaingan antar bank, maka secara tidak langsung menuntut manajemen bank memperbaiki atau meningkatkan kinerjanya. Dengan kata lain jika suatu bank memiliki kinerja yang baik tentunya masyarakat akan menanamkan dananya pada bank tersebut, dalam hal menunjukkan adanya kepercayaan masyarakat bahwa bank tersebut dapat memenuhi harapanya (Ponttie:2007).

Dalam melakukan penilaian kinerja pihak bank dapat melakukan analisis laporan keuangannya, Dari hasil laporan keuangan tersebut investor dapat menilai kinerja dari manajemen bank tersebut. Kinerja peusahaan lazimnya dapat diukur dengan mengetahui bagaimana kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba. Salah satu indikator yang dapat menggukur kemampuan kinerja suatu perusahaan menghasilkan adalah dengan menggunakan analisis profitabilitas.

Menurut Sartono (2001) menyatakan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan total aktiva maupun model sendiri. Terdapat dua alat analisis dalam ratio profitabilitas pertama rasio *Return On Assets* (ROA) dan yang kedua *Return On Equty* (ROE), akan tetapi disini peneliti hanyaa menggunakan rasio ROA saja dikarenakan selain merupakan ukuran profitabilitas bank rasio ini sekaligus merupakan indikator efesiensi manajerial bank yang mengindikasikan kemampuan manajeman dalam mengelola asetnya untuk memperoleh keuntungan (Mudrajad Kuncoro : 2002).

Semakin besar ROA menunjukkan kinerja keuangan yang semakin baik karena tingkat kembali semakin besar, dengan kata lain jika ROA meningkat berarti profitabilitas perusahaan meningkat, sehingga dampak yang nanti akan meningkatkan profitabilitas yang dinikmati oleh pemegang saham (Husnan 1998). Adapun indikator indikator yang berkaitan dengan analisis ROA ini seperti *Capital Adequacy Ratio* (CAR) mewakili faktor resiko, Ratio *Loan to Deposito Ratio* (LDR) untuk mewakili ukuran

likuiditas bank, *Non Perfoming Loan* (NPL) untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam mengelola kredit bermasalah, Biaya Operasional dan Pendapatan Operasional (BOPO) untuk mengukur tingkat kemampuan pendapatan operasional dalam menutup biaya operasional.

Analisis rasio keuangan merupakan metode umum yang digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan di bidang keuangan. Rasio merupakan alat yang memperbandingkan suatu hal dengan hal lainnya sehingga dapat menunjukkan hubungan atau korelasi dari suatu laporan finansial berupa neraca dan laporan laba rugi. Adapun jenis rasio yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Rasio Rentabilitas

Rasio Rentabilitas adalah alat untuk menganalisa atau mengukur tingkat efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai oleh bank yang bersangkutan. Selain itu, rasio-rasio dalam kategori ini dapat pula digunakan untuk mengukur tingkat kesehatan bank. Rasio-rasio rentabilitas terdiri dari:

1) *Return On Asset* (ROA), yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan. Semakin besar ROA suatu bank, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank tersebut dan semakin baik pula posisi bank tersebut dalam penggunaan asset.
2) *Return On Equity* (ROE), yaitu perbandingan antara laba bersih bank dengan modal sendiri.
3) Rasio Beban Operasional (BOPO), yaitu perbandingan antara beban operasional dengan pendapatan operasional. Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi bank dalam melakukan kegiatan operasinya.
4) *Net Interest Margin* (NIM), yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam mengelola aktiva produktifnya untuk menghasilkan pendapatan bunga bersih. Pendapatan bunga bersih

diperoleh dari pendapatan bunga dikurangi beban bunga.

Analisis rasio rentabilitas bank adalah alat untuk menganalisis atau mengukur tingkat efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai oleh bank yang bersangkutan. Rasio rentabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah Return On Asset (ROA). Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan. Semakin besar ROA suatu bank, maka semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank tersebut dan semakin baik pula posisi bank tersebut dari segi penggunaan aset (Siamat, 2005).

Dalam analisa ini akan dicari hubungan yang timbal balik antara pos-pos yang ada pada *income statement* itu sendiri maupun hubungan timbal balik dengan pos-pos yang ada pada Neraca Bank yang bersangkutan guna mendapatkan berbagai indikasi yang berguna untuk mengukur efisiensi dan profitabilitas bank yang bersangkutan (Teguh Pudjo Muljono, 1998).

Menurut Soediyono Reksoprayitno,1995 penilaian kesehatan rentabilitas didasarkan pada posisi laba/rugi menurut pembukuan, perkembangan laba/rugi tiga tahun terakhir dan laba/rugi yang diperkirakan. Untuk masing-masing faktor-faktor tersebut ditetapkan ukuran sebagai berikut :

1) Ditinjau dari posisi laba/rugi menurut pembukuan, rentabilitas bank dinilai :
   a) Sehat, apabila laba atau "*break even".*
   b) Cukup sehat, apabila rugi yang besarnya tidak melebihi 5% daripada jumlah modal disetor.
   c) Kurang sehat apabila rugi melebihi 5% daripada modal disetor tetapi tidak melebihi dari 25%.
   d) Tidak sehat apabila, rugi yang besarnya melebihi 25% dari modal yang disetor.
2) Ditinjau dari rata-rata perkembangannya selama tiga tahun terakhir, rentabilitas bank dinilai :
   a) Sehat, apabila selalu laba atau rata-rata laba dengan trend membaik, dengan catatan bahwa pada tahun kedua dan/atau ketiga laba.

b) Cukup sehat, apabila rata-rata laba memburuk, dengan catatan bahwa tahun buku kedua dan/atau ketiga rugi.
c) Kurang sehat, apabila rata-rata rugi dengan trend membaik, dengan catatan setiap tahun rugi berkurang atau dalam tahun buku kedua dan/atau ketiga menunjukkan laba.
d) Tidak sehat, apabila menunjukkan angka rata-rata rugi dengan trend konstan atau memburuk.

3) Ditinjau dari laba/rugi, rentabilitas bank dinilai :
a) Sehat
b) Cukup sehat
c) Kurang sehat
d) Tidak sehat

b. Rasio Solvabilitas

Rasio untuk mengukur kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya, atau kemampuan bank memenuhi kewajibannya jika terjadi likuiditas bank. Rasio Solvabilitas ini terdiri:

1. *Capital adequacy Ratio* (CAR), yaitu rasio untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan resiko.
2. *Debt to Equity Ratio* (DER), yaitu rasio yang mengukur seberapa besar total pasiva yang terdiri atas persentase modal bank sendiri dibandingkan dengan besarnya utang.

Pengertian modal bank berdasar ketentuan Bank Indonesia dibedakan antara bank yang didirikan dan berkantor pusat di Indonesia dan kantor cabang bank asing yang beroperasi di Indonesia. Modal bank yang didirikan dan berkantor pusat di Indonesia terdiri atas modal inti atau *primary capital* dan modal pelengkap atau *secondary capital*.

Perhitungan penyediaan modal minimum atau kecukupan modal bank *(capital adequacy)* didasarkan kepada rasio atau perbandingan antara modal yang dimiliki bank dan jumlah Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR). Aktiva dalam perhitungan ini mencakup aktiva yang tercantum dalam neraca maupun aktiva yang bersifat administrative sebagaimana tercermin dalam

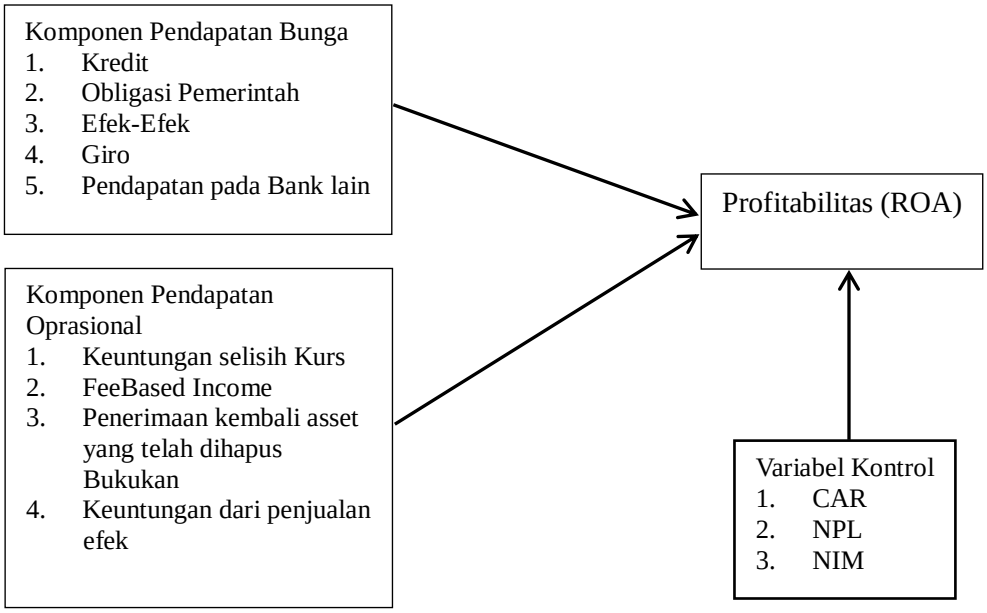
kewajiban yang masih bersifat kontingen dan atau komitmen yang disediakan bagi pihak ketiga.

c. Rasio likuiditas

Rasio ini mengukur kemamapuan bank untuk memenuhi kewajiban finansial jangka pendeknya atau kewajiban yang telah jatuh tempo. Beberapa rasio likuiditas yang sering digunakan dalam menilai kinerja suatu bank antara lain sebagai berukut:

1) *Cash Ratio*, yaitu likuiditas minimum yang harus dipelihara oleh bank dalam membayar kembali pinjaman jangka pendek bank. Rasio ini merupakan perbandingan antara jumlah alat liquid yang dimiliki bank dengan pinjaman yang harus segera dibayar.
2) *Reserve Requirement* (RR), yaitu likuiditas wajib minimum yang wajib dipelihara dalam bentuk Giro pada BI. Reserve Requirement merupakan ketentuan bagi setiap bank umum untuk menyisihkan sebagian dari dana pihak ketiga yang berhasil dihimpunnya dalam bentuk giro wajib minimum yang berupa rekening bank yang bersangkutan pada Bank Indonesia.
3) *Loan to Deposite Ratio* (LDR), yaitu rasio antara jumlah seluruh kredit yang diberikan bank dengan dana yang diterima oleh bank. LDR menyatakan seberapa jauh kemampuan bank untuk membayar kembali penarikan dana yang dilakukan deposan dengan mengandalkan kredit yang diberikan sebagai sumber likuiditasnya. Rasio LDR ini merupakan indikator kerawanan dan kemampuan dari suatu bank. Batas aman dari LDR suatu bank adalah sekitar 80%. Namun batas toleransi berkisar antara 85%-100%.
4) *Loan to Asset Ratio* (LAR), yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat likuiditas bank yang menunjukkan kemampuan bank untuk memenuhi permintaan kredit dengan menggunakan total asset yang dimiliki bank. Semakin tinggi rasio ini, tingkat likuiditasnya semakin kecil karena jumlah asset yang diperlukan untuk membiayai kreditnya menjadi semakin besar.

Model Hipotesis



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Hipotesis Penelitian

H1 : Komponen pendapatan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA) pada perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017

H2 : BOPO berpengaruh negatif terhadap profitabilitas (ROA) pada perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017

H3 : CAR berpengaruh positif terhadap profitabilitas (ROA) pada pada perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017

H4 : LDR berpengaruh positif terhadap profitabilitas (ROA) pada pada perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017

H5 : NPL berpengaruh negatif terhadap profitabilitas (ROA) pada pada perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017

H6 : NIM berpengaruh positif terhadap profitabilitas (ROA) pada pada perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017

METODE

Jenis Penelitian

Jenis penelitian menggunakan penelitian kuantitatif, sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan korelasional. Pendekatan jenis ini bertujuan untuk melihat apakah antara dua variabel atau lebih memiliki hubungan atau korelasi atau tidak.

Variabel Penelitian dan Pengukurannya

Variabel dependent (Y)

Adalah variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel yang lain. Variabel yang dijelaskan/dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel dalam penelitian ini adalah aspek profitabilitas yang diukur dengan ROA.

Variable independent (X)

Adalah variabel yang diduga sebagai sebab di variabel independen dalam penelitian ini adalah komponen pendapatan utama bank. Pendapatan utama terdiri dari pendapatan oprasional dan pendapatan bunga.

1) Komponen pendapatan bunga terdiri dari :
   a) Kredit
   b) Obligasi pemerintah
   c) Efek-efek
   d) Pendapatan pada bank
   e) Giro pada bank BI
2) Komponen pendapatan oprasional terdiri dari :
   a) Fee Based Income
   b) Keuntungan selisih kurs
   c) Pendapatan lain-lain
   d) Penerimaan kembali asset yang tealh dihapus bukukan
   e) Laba dari penjualan efek.

Variable control

Variable control adalah variable kendali yang diusahakan untuk dinetralisasi oleh peneliti. Dalam penelitian ini varibel control yaitu:

1) Aspek permodalan yang dipakai adalah *Capital Adequacy Ratio* (CAR)
2) Kualitas aktiva produktif yang dipakai adalah *Non Performing Loan* (NPL)
3) Efisiensi bank diukur dengan metode Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO)
4) Aspek Likuiditas bank diukur dengan *Loan to Deposit Ratio* (LDR)
5) Aspek Manajemen bank diukur dengan *Net Interest Margin* (NIM)

Populasi Dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti (Sugiyono, 2010). Populasi penelitian ini adalah perusahaan perbankan terdaftar di Bursa Efek Jakarta Tahun 2014-2017.

Sampel adalah subset dari populasi, terdiri dari beberapa anggota populasi. Subset ini di ambil karena dalam banyak kasus tidak mungkin kita meneliti seluruh anggota populasi, oleh karena itu kita membentuk sebuah perwakilan yang disebut sampel (Ferdinand, 2006). Sampel dalam penelitian ini adalah perusahaan perbankan di Indonesia dengan menggunakan data keuangan 4 tahun terakhir (tahun 2014 sampai tahun 2017) dari sampel yang telah dipilih.

Definisi Oprasional Variabel

a. Profitabilitas, Profitabilitas diukur dengan menggunakan ROA. *Return On Assets* (ROA) yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \text{ x } 100\%$$

b. Pendapatan usaha bank (oprasional) adalah semua pendapatan yang merupakan hasil langsung dari kegiatan usaha bank.

c. *Capital adequacy Ratio* (CAR),yaitu rasio untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan resiko, misalnya kredit yang diberikan.

d. Non Performing Loan (NPL), Rasio ini menunjukkan bahwa kemampuan manajemen bank dalam mengelola kredit bermasalah yang diberikan oleh bank.

$$\text{NPL} = \frac{\text{Kredit Bermasalah}}{\text{Total Kredit}} \text{ x } 100\%$$

e. Rasio Beban Operasional (BOPO), yaitu perbandingan antara beban operasional dengan pendapatan operasional. Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi bank dalam melakukan kegiatan operasinya. (Ahmad Faisol, 2007).

$$\text{B}OPO = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Pendapatan Operasional}} \text{ x } 100\%$$

f. *Loan to Deposite Ratio* (LDR), yaitu rasio antara jumlah seluruh kredit yang diberikan bank dengan dana pihak ketiga bank. Dana pihak ketiga terdiri dari tabungan, deposito dan giro.

$$LDR = \frac{\text{Jumlah Kredit yang Diberikan}}{\text{Dana Pihak Ke - 3}} \text{ x } 100\%$$

g. *Net Interest Margin* (NIM), yaitu rasio antara pendapatan bunga bersih dengan aktiva produktif suatu bank.

$$\text{B}OPO = \frac{\text{Pendapatan Bunga}}{\text{Aktiva Produktif}} \text{ x } 100\%$$

Analisis Data

Analisis data yang dilakukan adalah analisis kuantitatif yang dinyatakan dengan angka-angka dan perhitungannya menggunakan metode standart yang dibantu dengan program *Statistical Package Social Sciences* (SPSS) versi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi. Analisis regresi digunakan untuk menguji pengaruh komponen pendapatan bunga dan komponen pendapatan operasional. Sebelum analisa regresi linier dilakukan, maka harus diuji dulu dengan uji asumsi klasik untuk memastikan apakah model regresi digunakan tidak terdapat masalah normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokolerasi. Jika terpenuhi maka model analisis layak untuk digunakan.

Uji Asumsi Klasik

Pengukuran asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokolerasi.

1) Uji normalitas

Menguji apakah dalam model regresi variabel independent dan variabel dependent atau keduanya terdistribusikan secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Untuk mendeteksi normalitas data dapat diuji dengan kolmogorof Smirnof.

2) Uji Multikolinearitas

Menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas atau tidak. Model yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang tinggi diantara variable bebas. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas didalam model regresi dapat diketahui dari nilai toleransi dan nilai *variance inflation factor* (VIF). Tolerance mengukur variabilitas variabel bebas yang terpilih yang tidak dapat dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Jadi nilai tolerance rendah sama dengan nilai VIF tinggi (karena VIF=1/tolerance) dan menunjukkan adanya kolinearitas yang tinggi. Nilai cut off yang umum dipakai adalah nilai tolerance 0,10 atau sama dengan nilai VIF diatas 10.

3) Uji Heteroskedastisitas

Menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual pengamatan 1 ke pengamatan yang lain tetap. Hal seperti itu juga disebut sebagai homokedastisitas dan dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Salah satu cara untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas dalam suatu model regresi linier berganda adalah dengan melihat grafik scatterplot atau nilai prediksi variabel terikat yaitu SRESID dengan residual error yaitu ZPRED. Jika tidak ada pola tertentu dan tidak menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

4) Uji Autokorelasi

Menguji apakah dalam suatu model regresi linier berganda terdapat korelasi antara residual pada periode t dengan residual periode t-1 (sebelumnya). Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi.

Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda yaitu suatu model linier regresi yang variable dependennya merupakan fungsi linier dari beberapa variabel bebas. Regresi linier berganda sangat bermanfaat untuk meneliti pengaruh beberapa variabel yang berkorelasi dengan variabel yang diuji. Teknik analisis ini sangat dibutuhkan dalam berbagai pengambilan keputusan baik dalam perumusan kebijakan manajemen maupun dalam telaah ilmiah. Hubungan fungsi antara satu variabel dependent dengan lebih dari satu variabel independent dapat dilakukan dengan analisis regresi linier berganda, dimana kinerja profitabilitas (ROA) sebagai variabel dependent sedangkan komponen pendapatan dan komponen biaya sebagai variabel independent dan NPL, LDR, BOPO, NIM sebagai variable control.

Persamaan regresi yang digunakan adalah sebagai berikut :

$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5 + b_6x_6 + b_7x_7 - e$

Keterangan:

Y = Variabel dependent perbankan

b0 = Konstanta

b1-b7 = Koefisien regresi variabel independent

x1-x7 = Variabel Independent

a. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan pengujian secara parsial (uji t) dan penyajian secara simultan (uji F).

a. Pengujian secara parsial (Uji t)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui secara parsial variabel bebas berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan uji dua arah dengan hipotesis sebagai berikut:

1) Ho = b1 = 0, artinya tidak ada pengaruh secara signifikan dari variable bebas terhadap variabel terikat.

2) Ho = b1 ≠ 0, artinya ada pengaruh secara signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

Untuk menilai t hitung digunakan rumus :

$$t_{hitung} = \frac{\text{koefisien regresi } b_1}{\text{koefisien regresi } b_2}$$

Kriteria pengujian yang digunakan sebagai berikut :

a) Ho diterima dan Ha ditolak apabila t hitung < t tabel. Artinya variabel bebas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat.

b) Ho diterima dan Ha ditolak apabila t hitung > t tabel. Artinya variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat.

b. Pengujian secara simultan (uji F)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui secara bersama-sama apakah variabel bebas berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variable terikat (Imam Ghozali:2007). Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan uji dua arah dengan hipotesis sebagai berikut:

1) Ho : b1 = b2 = b3 = b4 = b5 = b6 = b7 = 0, artinya tidak ada pengaruh secara signifikan dari variabel bebas secara bersama-sama.

2) Ho : b1 ≠ b2 ≠ b3 ≠ b4 ≠ b5 ≠ b6 ≠ b7 ≠ 0, artinya ada pengaruh secara signifikan dari variabel bebas secara bersama-sama.

Penentuan besarnya Fhit menggunakan rumus :

$$F_{hitung} = \frac{R^2/(k-1)}{(1-R^2)(n-k)}$$

Keterangan :

R = koefisien determinan

n = jumlah observasi

k = jumlah variabel

Kriteria pengujian yang digunakan sebagai berikut :

1) Ho diterima dan Ha ditolak apabila F hitung < F tabel. Artinya variabel bebas secara bersama-sama tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat.

2) Ho diterima dan Ha ditolak apabila F hitung > F tabel. Artinya variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variable terika

Jadwal Penelitian

KEGIATAN	Mei				Juni				Juli				Agustus			
Penyusunan Proposal																
Ujian Proposal																
Perbaikan Proposal																
Pengumpulan Data																
Pengolahan dan analisa data																
Penyusunan Skripsi																
Ujian Skripsi																

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, M.Faisal. 2204.*Manaejemen Perbankan (Teknik Analisis Kinerja Keuangan Bank)*. Malang. UMM Press.

Faisol, Ahmad. 2007. Analisis Kinerja Keuangan Bank Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk*, Jurnal Ilmiah Berkala Empat Bulanan,* Vol3 No 2, Januari 2007.

Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan. Edisi Pertama . Jakarta: Kencana*

Kasmir, 2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.

Kasmir, 2003. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.

Munawir, S. 2002. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Liberty.

Reksoprayitno, Soediyono. 1995. *Prinsip-Prinsip Dasar Manajemen Bank Umum*. Yogyakarta: BPFE - Yogyakarta.

Siamat, Dahlan. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Werdaningtyas, Hesti. 2002, Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Bank Take Over Pramerger Di Indonesia, *Jurnal Manajemen Indonesia,* Vol1, No 2, 2002.

Yuliani, 2007. Hubungan Efisiensi Operasional dengan Kinerja Profitabilitas Pada Sektor Perbankan Yang *Go Public* Di Bursa Efek Jakarta", *Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya,* Vol 5, No 10,Desember 2007.

SISTEM ANGSURAN BUNGA FLAT DAN BUNGA SLIDING DALAM MENGUKUR PROFITABILITAS BANK

Dion Yanuarmawan
Fitria Nur Hamidah
Jurusan Akuntansi Politeknik Kediri
Email :dionyanuarusman@gmail.com

Abstract: *The purpose of this study Analyze and conclude the calculation of flat and sliding using flase method in bank profitability, Studies at PT. BPR Gunung Ringgit Malang. Data analysis technique using Interview, directly PT. BPR Gunung Ringgit Malang Credit Section. Sampling in this research purposive sampling technique is income statement, customer data of flat and sleding credit, and cash flow statement. Based on the Income Statement in 2015, interest income with flat interest payment system is Rp. 2,918,666,748 whereas effective sliding interest payment system is Rp. 2,743,609,937. based on the Income Statement of 2015, interest income with a flat rate payment system of Rp. 3,780,543,752 while the effective sliding payment system is Rp. 3,540,814,991. the results of the above research from the income statement in 2015 and 2016 shows that PT. BPR Gunung Ringgit Malang greatly benefited from the use of installment payment system flat. Payments with a flat interest calculation system may be considered profitable for the bank, it can be seen in the income statement. Payments with the sliding interest calculation system, the amount of the interest installment will decrease according to the loan balance, except on the type of loan that is repayable at the end of the loan term.*

Keywords: *Flat, Sliding, Financial Reports*

PENDAHULUAN

Bank sebagai lembaga kepercayaan masyarakat dan bagian dari sistem moneter mempunyai kedudukan yang strategis sebagai penunjang pembangunan ekonomi. Kinerja individual bank dan sistem perbankan secara keseluruhan sangat ditentukan oleh perilaku bank dalam mengelola aset (penempatan dana) dan liabilitas (penghimpunan dana). Pengelolaan aset dan liabilitas bertujuan untuk memperoleh keuntungan dan meningkatkan nilai perusahaan dalam batasan tertentu serta memiliki keterkaitan yang erat dengan likuiditas bank. Menurut Keynes, terdapat tiga motivasi dalam memegang kas atau likuiditas, yaitu dalam rangka transaksi, berjaga-jaga (*precautionary*), dan spekulasi. Edgeworth berpandangan dengan prinsip *square root of law of precautionary*

reserves, cadangan likuiditas akan meningkat setara dengan akar jumlah transaksi (Sitompul dkk, 2012).

Perilaku bank dalam hal pengelolaan aset atau penempatan dana diartikan sebagai penempatan dana bank pada pihak lain, misalnya penempatan aset bank pada bank lain dalam bentuk tabungan, giro, ataupun deposito. Penempatan dana bank selain pada bank lain, juga dilakukan dengan menyalurkan dananya kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat dalam bentuk pemberian pinjaman secara kredit. Pinjaman kredit yang diberikan bank kepada masyarakat, menggunakan beberapa sistem dalam pembayarannya antara lain dengan sistem bunga *flat* dan *sliding*. Kedua sistem ini memiliki karakteristik dan cara perhitungan yang berbeda. Bank selaku pemberi kredit harus bisa menentukan dalam memberlakukan kedua sistem bunga ini terkait dengan profitabilitasnya. Pemilihan kedua sistem ini, menurut penulis, sangat penting untuk dilakukan Bank terkait dengan nantinya memberikan jasa pada nasabah simpanan baik tabungan, giro, maupun deposito. Bunga *flat* adalah sistem perhitungan suku bungayang besarannya mengacu pada pokok hutang awal. Bunga *flat* biasanya diperuntukkan untuk kredit jangka pendek. Sistem bunga *sliding* adalah kebalikan dari sistem bunga *flat*, yaitu porsi bunga dihitung berdasarkan pokok hutang tersisa. Beban bunga akan semakin menurun setiap bulan karena pokok utang juga berkurang seiring dengan cicilan pokok (Taufiqurrochman, 2013:14). Penelitian ini merupakan kelanjutan dari penelitian peneliti yang pertama dengan judul "Antara Flat dan Sliding". Peneliti kemudian mengembangkannya dengan melakukan kombinasi perhitungan antara *flat* dan *sliding* menjadi metode yang dinamakan dengan *flase*.

Berdasarkan uraian di atas, penulis berkeinginan melakukan penelitian dengan judul "*Flat* dan *Sliding* dalam Profitabilitas Bank (Studi di Bank Jatim Cabang Kota Kediri). *Flat* dan *Sliding* dalam penelitian ini merupakan penggunaan metode *flase* yang merupakan kombinasi perhitungan antara *flat* dan *sliding.*

KAJIAN PUSTAKA

Kredit

Menurut Undang-Undang Perbankan No 10 tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan

itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Kredit merupakan bentuk pemberian kepercayaan dari seseorang atau lembaga, bahwa orang yang diberi kepercayaan tersebut pada waktunya nanti akan memenuhi segala kewajiban atas apa yang telah dipercayakan sesuai apa yang telah disepakati (Budiawan, 2008).

Suku Bunga.

Suku bunga merupakan salah satu variabel dalam perekonomian yang senantiasa diamati secara cermat karena dampaknya yang luas. Suku bunga mempengaruhi secara langsung kehidupan masyarakat keseharian dan mempunya dampak penting terhadap kesehatan perekonomian. Suku bunga mempengaruhi keputusan seseorang atau rumah tangga dalam mengkonsumsi, membeli rumah, membeli obligasi, atau menaruhnya dalam rekening tabungan. Suku bunga juga mempengaruhi keputusan ekonomis bagi pengusaha atau pimpinan perusahaan apakah akan melakukan investasi pada proyek baru atau perluasan kapasitas, jadi dapat kita ketahui bersama ketika suku bunga tinggi, otomatis orang akan lebih suka menyimpan uang mereka di bank karena ia akan mendapat bunga yang tinggi. Sebaliknya jika suku bunga rendah masyarakat cenderung tidak tertarik lagi untuk menyimpan uangnya di bank dan akan menarik dana mereka yang ada di bank. Ternyata tingkat suku bunga sangat mempunyai pengaruh penting terhadap minat masyarakat terhadap dunia perbankan (Taufiqurrochman, 2013:12).

Miller menyatakan bahwa bunga adalah sejumlah dana, dinilai dari uang, yang diterima si pemberi pinjaman (kreditur) , sedangkan suku bunga adalah rasio dari bunga terhadap jumlah pinjaman. Harga sewa dari uang itulah yang disebut suku bunga dan biasanya dinyatakan sebagai presentase tahunan sari jumlah nominal yang dipinjam, jadi suku bunga adalah harga dari meminjam uang untuk menggunakan daya belinya. Suku bunga merupakan salah satu variabel dalam perekonomian yang senantiasa diamati secara cermat karena dampaknya yang luas. Bunga mempengaruhi secara langsung hehidupan masyarakat keseharain dan mempunyai dampak penting terhadap kesehatan perekonomian

mulai dari segi konsumsi, kredit, obligasi, serta tabungan (Taufiqurrochman, 2013:13).

Sistem Bunga *Flat*.

Bunga *Flat* adalah sistem perhitungan suku bunga yang besarannya mengacu pada pokok hutang awal. Bunga flat biasanya diperuntukkan untuk kredit jangka pendek. Bunga flat diterapkan untuk kredit barang konsumsi seperti *handphone*, *home appliances*, mobil atau Kredit Tanpa Agunan (KTA). Menggunakan sistem bunga flat ini maka porsi bunga dan pokok dalam angsuran bulanan akan tetap sama. Rumus perhitungannya adalah :

Bunga per bulan = (P x i x t) : jb

Keterangan :

P = Pokok pinjaman awal.
I = Suku bunga per tahun.
T = Jumlah tahun jangka waktu kredit.
Jb =Jumlah bulan dalam jangka waktu kredit.

Sistem Bunga *Sliding.*

Sistem bunga *sliding* adalah kebalikan dari sistem bunga flat, yaitu porsi bunga dihitung berdasarkan pokok hutang tersisa. Beban bunga akan semakin menurun setiap bulan karena pokok utang juga berkurang seiring dengan cicilan pokok. Rumus perhitungan bunga adalah :

Bunga = SP x i x (30/360)

Keterangan :

SP = Saldo pokok pinjaman sebelumnya.
i = Suku bunga per tahun.
30 = Jumlah hari dalam 1 bulan.
360 = Jumlah hari dalam 1 tahun

Profitabilitas

Menurut Simorangkir, profitabilitas adalah kemampuan suatu bank dalam memperoleh laba (Nuzula dkk, 2014:5). Profitabilitas yang tinggi akan menguntungkan bank karena 2 (dua) hal yaitu dapat menarik calon investor untuk menanamkan modal atau cadangannya dengan

membeli saham yang diterbitkan bank dan dapat menambah cadangan bisnis perbankan sehingga kredibilitas nasabah terhadap bank tersebut akan bertambah besar (Nuzula dkk, 2014:5-6).

Rasio profitabilitas yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan aktiva perusahaan atau merupakan kemampan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Rasio-rasio profitabilitas yang digunakan adalah indikator dalam perhitungan "kesehatan bank menurut surat edaran Bank Indonesia No.13/24/DPNP tanggal 25 Oktober 2011 tentang Penilaian Tingkat Kesehatan Bank.

METODE

SUMBER DATA

Penulis menggunakan metode deskriptif kuantitatif dikarenakan penulis ingin menganalisis dan menyimpulkan perhitungan *flat* dan *sleding* dengan menggunakan metode *flase* dalam profitabilitas bank, Studi di PT. BPR Gunung Ringgit Kota Malang. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah pihak PT. BPR Gunung Ringgit Kota Malang Bagian Kredit yang memberlakukan sistem bunga *flat* dan sistem bunga *sliding*. Data primer ini bertujuan untuk mengetahui informasi apakah pihak telah memahami keuntungan dan kerugian penggunaan kedua sistem bunga tersebut terhadap laporan keuangannya terutama pada laporan laba ruginya. Data sekunder dalam penelitian ini berupa laporan keuangan yang berkaitan dengan profitabilitas perusahaan yang telah dipublikasikan untuk diinformasikan kepada masyarakat umum atau publik.

TEKNIS ANALISIS DATA

1. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data dan ikut merasakan suka dukanya. Observasi partisipan ini, maka data yang diperoleh peneliti lebih lengkap, tajam dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.
2. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan lisan secara langsung kepada pihak PT.

BPR Gunung Ringgit Kota Malang Bagian Kredit. Wawancara memegang peranan penting dalam mengumpulkan informasi untuk studi kasus karena wawancara memungkinkan peneliti untuk merekam opini, perasaan dan emosi pertisipan berkenaan dengan fenomena yang dipelajari.

3. Analisis dokumen, dokumen yang dikumpulkan untuk studi kasus mengenai segala hal yang berkaitan dengan dokumen administratif PT. BPR Gunung Ringgit Kota Malang Bagian Kredit mengenai buku catatan kas masuk, kas keluar dan dokumen pendukung lainnya. Analisis dokumen dapat digunakan untuk membantu menarik kesimpulan berdasarkan keadaan yang ada sebenarnya dilapangan.
4. Dokumentasi, yaitu metode mencari data yang berasal dari catatan, dokumen, ataupun tulisan lain yang berkaitan dengan variabel penelitian kita. Penggunaan metode ini, peneliti memegang *checklist* untuk mencari variabel yang sudah ditentukan, untuk mencatat hal lain, peneliti dapat menggunakan kalimat bebas.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek atau subyek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk di pelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan yang telah dipublikasikan untuk diinformasikan kepada masyarakat umum atau publik (Sugiyono, 2009:57)

Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2009:122), hal ini dilakukan dengan memilih sampel dengan tujuan tertentu secara subjektif sesuai kriteria-kriteria yang ditetapkan dan harus dipenuhi oleh sampel. Kriteria dalam pengambilan sampel secara *purposive sampling* dalam penelitian ini adalah laporan laba rugi, data nasabah kredit flat dan sleding, dan laporan arus kas (laporan keuangan yang berkaitan dengan profitabilitas perusahaan yang telah dipublikasikan untuk diinformasikan kepada masyarakat umum atau publik).

HASIL PENELITIAN

Penelitian mengenai "Metode Bunga *Flat* dan *Sleding* dalam Mengukur Profitabilitas Bank" yang dilakukan peneliti kepada PT. BPR Gunung Ringgit Kota Malang. Sistem angsuran, tingkat suku bunga serta jenis kredit yang diberikan PT. BPR Gunung Ringgit Kota Malang adalah :

1. Sistem angsuran
   a. Angsuran Flat.
      Sistem angsuran yang pokok dan bunga di angsur tetap setiap bulan dimana pokok merupakan pembagian pinjaman dengan jangka waktu dan bunga merupakan perkalian pinjaman dengan suku bunga.
   b. Angsuran Sliding Balance payment
      Sistem angsuran yang pokok tidak diatur setiap bulan dan beban bunga dari perkalian suku bunga dengan sisa pokok pinjaman (saldo/baki debet).
   c. Angsuran Sliding efektif.
      Sistem angsuran yang pokoknya tetap yang merupakan hasil dari pinjaman dibaji dengan jangka waktu dan bunga hasil dari perkalian tingkat suku bunga dengan saldo pinjaman setiap bulan dan beban bunga.
   d. Angsuran Anuitas.
      Sistem angsuran tetap yang beban pokok dan bunganya diatur sesuai angsuran tiap bulannya.
2. Jenis Kredit.
   a. Kredit Bulanan Barang.
      Produk kredit yang menggunakan barang bergerak sebagai jaminannya. Disini pihak masyarakat bisa mendapatkan fasilitas kredit yang ditawarkan dengan menyerahkan jaminan surat Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) kendaraan bermotor roda 2 (dua) maupun 4 (empat).

   b. Kredit Bulanan Tanah .
      Produk kredit yang menggunakan jaminan barang tidak bergerak dalam hal ini berupa sebidang tanah kosong ataupun sudah berdiri bangunan diatasnya.
   c. Kredit Andalan Masyarakat.
      Produk kredit yang menggunakan jaminan barang bergerak sebagai jaminan, namun bedanya dengan jenis pinjaman bulanan

barang terletak pada suku bunga yang ditawarkan sebesar 1,75 % perbulan

d. Sistem Angsuran Kredit Murah (SAKURA)
   Produk kredit yang menggunakan jaminan barang bergerak dan tidak bergerak sebagai jaminan, namun bedanya dengan jenis pinjaman bulanan barang terletak pada suku bunga yang ditawarkan sebesar 1.5 % perbulan dengan pembatasan plafon kredit maksimal Rp. 10.000.000 (Sepuluh Juta Rupiah).
e. Kredit Instansi.
   Produk kredit yang ditawarkan kepada sebuah instansi atau perusahaan dimana pihak bank membuat sebuah MoU untuk melakukan kerjasama pemberian kredit dan untuk angsurannya pihak perusahaan langsung memotong para karyawan yang mengambil kredit pada pihak bank.
f. Kredit Bulanan Kepercayaan.
   Merupakan fasilitas kredit yang ditawarkan kepada masyarakat dimana jaminan yang digunakan bisa menggunakan bilyet deposito milik bank sendiri guna untuk mendapatkan pinjaman.
g. Kredit Bulanan Lunak.
   Produk kredit sifatnya lunak dan khususu hanya diperuntukan bagi semua karyawan dan karyawati PT. BPR Gunung Ringgit yang masa kerjanya lebih dari 1 tahun.

Tabel 4.1 Sistem Angsuran dan Tingkat suku Bunga

Sistem Angsuran	**Prosentase bunga perbulan**
Sistem Angsuran Flat	1,5 % s/d 2 %
Sistem Angsuran Sleding Balance Payment	3 %
Sistem Angsuran Sleding Effektif	2,8 %
Sistem Angsuran Anuitas	1,2 % s/d 1,65%

Berdasarkan table di atas, sistem angsuran yang terdapat pada PT. BPR Gunung Ringgit Malang ada 4 (empat) macam yaitu Sistem Angsuran *Flat*, *Sleding Balance Payment*, *Sleding Effektif*, dan *Anuitas*. Prosentase bunga perbulan paling tinggi terdapat pada sistem angsuran

Sleding Balance Payment sebesar 3% per bulan atau 36 % per tahun dan yang terendah terdapat dalam sistem angsuran *anuitas* sebesar 1,2 % per bulan atau 14,4 % per tahun; sebesar 1,65% per bulan atau 19,8% per tahun.

Berdasarkan Laporan Laba Rugi tahun 2015, pendapatan bunga dengan sistem pembayaran bunga flat sebesar Rp. 2,918,666,748 sedangkan sistem pembayaran bunga sleding efektif sebesar Rp. 2,743,609,937. Hal ini menunjukkan bahwasanya penyumbang pendapatan terbesar untuk laba atau keuntungan PT. BPR Gunung Ringgit Malang di tahun 2016 terdapat pada sistem pembayaran bunga flat, dikarenakan pada tiap promosi yang dilakukan oleh pihak perusahaan yang diutamakan adalah sistem pembayaran flat untuk nasabah.

Sedangkan berdasarkan Laporan Laba Rugi tahun 2015, pendapatan bunga dengan sistem pembayaran bunga flat sebesar Rp. 3,780,543,752 sedangkan sistem pembayaran bunga sleding efektif sebesar Rp. 3,540,814,991. Hal ini menunjukkan bahwasanya penyumbang pendapatan terbesar untuk laba atau keuntungan PT. BPR Gunung Ringgit Malang di tahun 2016 terdapat pada sistem pembayaran bunga *flat*, dikarenakan pada tiap promosi yang dilakukan oleh pihak perusahaan yang diutamakan adalah sistem pembayaran *flat* untuk nasabah.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian diatas, terutama dilihat dari laporan laba rugi tahun 2015 dan 2016 menunjukkan bahwa PT. BPR Gunung Ringgit Malang sangat diuntungkan dengan penggunaan sistem pembayaran angsuran secara *flat*. Pembayaran angsuran secara *flat* bila dipandang dari sudut pemberi modal memang sangat menguntungkan, karena dengan nilai angsuran bunga atau jasa yang tetap. Beda kalau kita menggunakan pembayaran angsuran secara *sliding*, dimana nilai angsuran bunga atau pokoknya selalu mengalami penurunan. Penurunan nilai angsuran bunga atau jasa tergantung dari besarnya angsuran pokok yang diangsurkan setiap bulannya, semakin besar angsuran pokok yang diangsur maka akan semakin kecil angsuran bunganya. Masyarakat masih belum banyak mengetahu tentang hal tersebut, dikarenakan masyarakat cenderung memilih tingkat suku bunga pinjaman yang

rendah, padahal tingkat suku besar tersebut memberikan pendapatan yang besar bagi pihak bank.

Pelunasan pada Sistem Bunga *Flat* dan Sistem Bunga *Sleding*.

Sistem pelunasan bunga *flat* dapat dilakukan dengan 2 (dua) cara yaitu terjadwal dan tidak terjadwal. Pelunasan bunga *flat* yang terjadwal dilakukan dengan ditentukannya jadwal pelunasannya, kalau jadwal pelunasan pinjaman dengan jangka waktu misalnya 24 bulan maka jadwalnya seperti tabel di bawah ini

Tabel 4.2 Jadwal Pelunasan Sistem Bunga *Flat* Jangka Waktu 10 Bulan

Bulan	Bunga yang harus dibayar	Bulan	Bunga yang harus dibayar	Bulan	Bunga yang harus dibayar
1	2 X	4	4 X	7	3 X
2	3 X	5	4 X	8	3 X
3	3 X	6	4 X	9	2 X
				10	1 X

Berdasarkan tabel di atas, jika debitur ingin melunasi pinjamannya di bulan ke-4 maka yang akan dihitung adalah jumlah sisa saldo pinjaman ditambah dengan bunga yang harus dibayar. Saldo pinjaman di bulan ke-3 adalah Rp. 5.600.000 ditambah dengan angsuran bunganya sebesar Rp. 72.000, sebelum ditambahkan dengan angsuran bunganya harus dikalikan terlebih dahulu dengan jumlah bunga yang harus dibayar. Artinya angsuran bunga sebesar Rp. 72.000 dikalikan dengan 4X menjadi Rp. 288.000 sehingga total pelunasannya sebesar Rp. 5.888.000. (5.600.000+288.000).

Pelunasan bunga *flat* yang tidak terjadwal dilakukan dengan mengkalikan tingkat suku bunga *flat* dengan konstanta 1,88 maka pehitungan pelunasannya adalah mengkalikan 0,9x 1,88=1,69 artinya yang digunakan untuk mengitung pelunasan bunga *flat* adalah 1,69% per bulan yang telah disledingkan. Berikut tabel pelunasannya.

Tabel 4.3 Pelunasan Sistem Bunga *Flat* yang Di*sleding*kan

No.	Pokok	Bunga *Flat* (0,9%)	Bunga Flat yang Di*sleding*kan (1,69%)	Selisih Perhitungan *Flat* dengan *Sleding*	Baki Debet
1.	800.000	72.000	132.200	60.200	7.200.000
2.	800.000	72.000	121.680	49.680	6.400.000
3.	800.000	72.000	108.160	36.160	5.600.000
4.	800.000	72.000	94.640	-	-

Berdasarkan tabel di atas, jika pelunasan dilakukan dengan *flat* yang tidak terjadwal maka nasabah akan membayar total pelunasan sebesar Rp 5.840.680 (5.600.000+94.640+36.160+49.680+60.200).
Sistem pelunasan bunga *sliding* berbeda dengan sistem pelunasan bunga *flat*, perbedaannya terletak pada pembayaran nilai bunganya pada saat pelunasan pinjaman. Pelunasan bunga *sleding* untuk nilai bunga yang harus dibayar adalah nilai bunga pada saat pelunasan, jika kita asumsikan tingkat suku bunga sleding sebesar 3% p.m atau 36% p.a. Berikut penjelasannya pada tabel di bawah ini

Tabel 4.4 Pelunasan Sistem Bunga *Sleding*

No.	Pokok	Bunga *Sleding* (3%)	Total Angsuran	Baki Debet
1.	800.000	240.000	1.040.000	7.200.000
2.	800.000	216.000	1.016.000	6.400.000
3.	800.000	192.000	992.000	5.600.000
4.	5.600.000	168.000	5.768.000	-

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa untuk pelunasan pinjamannya nasabah atau debitur hanya dikenakan nilai bunga pada bulan pinjaman tersebut dilakukan pelunasan tanpa dikenakan nilai bunga untuk bulan-bulan selanjutnya. Pada tabel di atas, peneliti untuk bunga dengan sistem pembayaran sliding efektif menggunakan tingkat

suku bunga yang ada di PT. BPR Gunung Ringgit Malang, sedangkan untuk yang penjelasan pelunasan di no.1 menggunakan tingkat suku bunga yang diasumsikan oleh peneliti sehingga terdapat perbedaan. Menurut peneliti, sistem bunga sleding lebih menguntungkan pihak nasabah tapi merugikan bagi pihak perusahaan dikarenakan penerimaan pendapatan yang berkurang. Artinya beban bunga yang akan ditanggung oleh pihak nasabah pada saat pelunasan pinjamannya, nilai bunganya lebih kecil. Pada pihak bank artinya pendapatan bunga yang seharusnya diterima selama 10 bulan tidak terealisasi.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pada bab di atas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu pembayaran dengan sistem perhitungan bunga *flat,* bunga kredit yang dikenakan kepada debitur setiap bulan (periode) jumlahnya tetap, walaupun jumlah pokok kredit telah menurun karena telah diangsur setiap bulan. Pembayaran dengan sistem perhitungan bunga *flat* boleh dikatakan cukup menguntungkan bagi pihak bank, hal tersebut dapat dilihat dalam laporan laba rugi.

Pembayaran dengan sistem perhitungan bunga *sliding*, jumlah angsuran bunganya akan mengalami penurunan sesuai dengan saldo pinjaman, kecuali pada jenis kredit yang pembayarannya sekaligus pada akhir masa pinjaman. Pada kredit yang utang pokoknya harus diangsur, dengan adanya pembayaran atau angsuran pokok, maka utang pokok yang dikenakan atau yang diperhitungkan bunganya juga akan berkurang sesuai dengan banyaknya angsuran atau cicilan yang telah dibayar. Pembayaran dengan sistem perhitungan *sleding*, untuk perhitungan bunga atau jasanya harus dilakukan tiap-tiap bulan sesuai dengan saldo pinjaman yang tersisa.

Pembayaran angsuran kredit dengan sistem bunga *flat* akan lebih menguntungkan kreditur karena apabila debitur melakukan pelunasan pinjamannya, debitur tetap dikenakan bunga atau jasa berikutnya mekipun tidak secara penuh pengenaannya.

DAFTAR PUSTAKA

Budiman, Johny dan Yeny Fyfy Susanti. 2014. Analisis Komparatif Penerapan Suku Bunga KPR Bank di Batam. Jurnal Manajemen. Vol.14 No.1 November 2014. Universitas Internasional batam.

Ghozi, Saiful. 2017. Menghitung Bunga KUR dan Nilai Kesetimbangan Hutang Menggunakan Aplikasi Geogebra. *Jurnal AdMathEdu*. Volume 7 No.1 Juni 2017. Program Studi Perbankan dan Keuangan. Politeknik Negeri Balikpapan.

Ismail. 2009. *Akuntansi Bank : Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*. Kencana Indonesia. Jakarta.

Mahadipa, Aullya. 2011. Analisis Sistem Pembayaran Kredit Pemilikan Mobil dengan Metode Bunga Flat dan Bunga Efektif. *Skripsi*. Jurusan Matematika. Fakultas Matematika dan Pengetahuan Alam. Universitas Jember.

Nuraeni, Siti. 2012. Analisis Perbandingan Tingkat Suku Bunga Efektif dan Tingkat Suku Bunga Flat Terhadap Pendapatan Operasional Bank (Studi Kasus pada Bank bjb Cabang Tasikmalaya*. Jurnal Volume 1 Tahun 2012*. Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi. Universitas Siliwangi.

Pinilih, Sri Retno. 2013. Metode Perhitungan Suku Bunga Angsuran pada Kredit Sepeda Motor di PT.BPR Nguter Surakarta. *Tugas Akhir*. Program DIII Keuangan dan Perbankan. Fakultas Ekonomi Sebelas Maret, Surakarta.

Sitompul, Zulkarnain, Gantiah Wuryandani, Ramlan Ginting, dan Dudy Iskandar. 2012. Perilaku Bank Dalam Penghimpunan dan Penempatan Dana : Implikasi Terhadap Likuiditas. *Working Paper*. Bank Indonesia. Jakarta.

Taufiqurrochman, Cecep. 2013. Seluk Beluk Tentang Konsep Bunga Kredit Bank. *Jurnal Kebangsaan*. Vol.2 No.3 Januari 2013. STIE Ekuitas Bandung Indonesia.

Iqbal, Zamir dan M. Umer Chapra. 2002. *Pengharaman Bunga Bank; Rasionalkah?.* Edisi terjemah. Jakarta. SEBI

Lewis, Mervin K. dan Latifa M. Algaoud. 2003. *Perbankan Syariah; Prinsip, Praktik dan Prospek*. Edisi terjemah. Jakarta. Serambi.

Suharto, dkk. 2001. *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. Jakarta. Djambatan.

Undang-undang No.7/1992 tentang Perbankan.

Undang-undang No.10/1998, tentang Perubahan UU No.7/1992 tentang Perbankan.

Undang-undang No.3/2004 tentang Perubahan UU No.23/1999 tentang Bank Indonesia.

LIQUIDITY RISK MANAGEMENT PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA

Nila Aulina
Rita Yuliana
Muhammad Syam Kusufi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trunojoyo Madura
email: nillaaulina17@gmail.com

Abstract: *This study aims to provide empirical evidence on the influence of financial performance; SIZE, ROA, ROE and CAR on liquidity risk in Islamic banks as well as on conventional banks which is used as controls. This research is a quantitative research using sampling technique and equality of size in taking the data. The data is obtained by the secondary data of annual reports of sharia banks and conventional banks listed in Indonesian Banking Directory for the period 2013 until 2016. The data technique of analysis data used with multiple linear regression applys SPSS 20 software. The results show that empirical evidence which are SIZE and ROE have a negative effect on liquidity risk of sharia banks and conventional banks. These findings confirm the theory of asset liability management. ROA has no effect on liquidity risk and CAR has positive effect on liquidity risk of sharia banks and conventional banks.*

Keywords: *Liquidity Risk*, SIZE, ROA, ROE, CAR, *Asset Liability Management.*

PENDAHULUAN

Perbankan merupakan inti dari sistem keuangan setiap Negara dan sebagai salah satu agen pembangunan. Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan itu sendiri yaitu sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kemasyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Fungsi inilah yang lazim disebut sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediary function*) (Anshori, 2008:3). Sebagai lembaga kepercayaan masyarakat, bank harus menghadapi beragam risiko dalam program usahanya (Greuning dan Bratanovic, 2011:3). Salah satu risiko yang krusial adalah risiko keuangan yang didalamnya ada risiko likuiditas. Suatu risiko yang timbul karena bank tidak dapat memenuhi kewajiban jangka pendek pada masyarakat saat dibutuhkan, yang disebabkan karena bank kekurangan likuiditas (Latumaerissa, 2014:8).

Kasus *liquidity risk* pada global Bank Century adalah contoh terjadinya ketidakpatuhan terhadap hukum perbankan yang berlaku, khususnya hukum manajemen risiko dan manajemen perbankan pada umumnya. Kegagalan ini disebabkan karena Bank Century kekurangan dana atau cadangan dana di Bank Indonesia sudah dibawah saldo minimum. Perkembangan perbankan di Indonesia pada tahun 1998 menunjukkan bahwa 16 bank telah dilikuidasi sehingga mengakibatkan penurunan tingkat kepercayaan masyarakat pada sistem perbankan (Lembaga Penjamin Simpanan, 2018). Sepanjang tahun 2006 sampai September 2017 terdapat 82 kasus bank yang dilikuidasi baik dalam proses maupun telah

selesai dilikuidasi (Lembaga Penjamin Simpanan, 2018). Salah satu alasannya adalah kondisi finansial yang memburuk seperti menurunnya permodalan, likuiditas, dan rentabilitas serta asetnya semakin tidak berkualitas.

Hal inilah yang menjadikan perlunya *liquidity risk management* dalam perbankan. Tujuan utama dari penerapan manajemen risiko likuiditas adalah memastikan kecukupan dana secara harian baik pada saat kondisi normal maupun kondisi krisis dalam pemenuhan kewajiban secara tepat waktu dari berbagai sumber dana yang tersedia, termasuk memastikan ketersediaan aset *likuid* berkualitas tinggi (Surat Edaran No. 11/16/DPNP 2009). Sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No. 11/25/PBI/2009 bahwa bank wajib menerapkan manajemen risiko secara efektif, baik untuk bank secara individual maupun untuk bank secara konsolidasi dengan perusahaan anak serta baik bank konvensional maupun bank syariah.

Secara teori, manajemen risiko likuiditas dapat diamati dengan menganalisis kinerja laporan keuangan dan kebijakan manajemen risiko likuiditasnya. Menurut Sawir (2004:101) perusahaan yang besar pada dasarnya memiliki finansial yang lebih besar untuk menunjang kinerja. Ukuran bank dianggap mampu mempengaruhi likuiditas, karena semakin besar ukuran bank dapat menentukan kemudahan perusahaan memperoleh dana dari pihak luar. Kemudian *Return on Asset* (ROA) merupakan refleksi tingkat profitabilitas suatu bank. ROA menunjukkan efektifitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari pengelolaan aset yang dimiliki. Tingginya nilai ROA suatu bank menunjukkan baiknya tingkat likuditas.

Selanjutnya adalah *Return on Equity* (ROE) yang menunjukkan kemampuan manajemen bank dalam mengelola modal bank untuk mendapatkan *net income*. Semakin tinggi *return*, berarti deviden yang dibagikan atau laba yang ditahan juga semakin besar. Laba yang ditanamkan kembali sebagai laba ditahan inilah yang menjadi sumber likuiditas bank, sehingga semakin besar laba ditahan maka bank semakin *liquid*. Kemudian menurut Sulhan dan Siswanto, (2008:77) *Capital Adequacy Ratio* (CAR) merupakan rasio yang menunjukkan besarnya kecukupan modal yang dimiliki bank. Modal yang cukup berfungsi untuk menutupi kerugian akibat aktiva produktif yang bermasalah. Semakin efisien modal bank yang digunakan akan meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam menyimpan dan menanamkan dananya. Sehingga, semakin tinggi CAR semakin baik kondisi sebuah bank dalam mempertahankan modalnya dan dapat mengontrol risiko-risiko yang dapat mempengaruhi besarnya modal bank dan likuiditas bank.

Hasil penelitian terdahulu dengan variabel yang digunakan yaitu *Size*, ROA, ROE dan CAR menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Hasil penelitian Iqbal (2012) menunjukkan hubungan *size* dengan *liquidity risk* adalah positif pada bank syariah dan bank konvensional. Penelitian Ramzan dan Zafar (2014) menunjukkan hasil positif pada bank syariah. Berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan Ghenimi dan Omri (2015), menunjukkan bahwa hubungan *size* dengan *liquidity risk* adalah negatif. Penelitian Ghenimi dan Omri (2012) menunjukkan hubungan ROA dengan *liquidity risk* bank adalah negatif pada bank syariah dan bank konvensional,

sedangkan menurut penelitian Santoso dan Sukihanjani (2013) dan Iqbal (2012) memiliki hubungan positif terhadap risiko likuiditas.

Penelitian oleh Ghenimi dan Omri (2012) dan Iqbal (2012), menunjukkan hubungan ROE dengan *liquidity risk* memiliki pengaruh positif pada bank syariah dan bank konvensional, sedangkan menurut penelitian Santoso dan Sukihanjani (2013) menunjukkan hasil negatif terhadap risiko likuiditas. Penelitian tentang CAR oleh Akhtar *et. al,* (2011) menunjukkan hubungan CAR dengan *liquidity risk* bank negatif pada bank konvensional dan menurut Muharam dan Kurnia (2013) berpengaruh negatif pada bank syariah dan bank konvensional. Sedangkan penelitian oleh Iqbal (2012), Santoso dan Sukihanjani (2013), Ghenimi dan Omri (2015) menunjukkan hasil berpengaruh positif.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka tujuan yang diangkat dalam penelitian ini adalah menguji dan menganalisis pengaruh Size, ROA, ROE dan CAR terhadap risiko likuiditas. Penelitian ini berfokus di Indonesia karena mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim, dan memiliki dua jenis bank umum yakni bank umum syariah dan bank umum konvensional (sebagai kontrol).

KAJIAN PUSTAKA

Teori *Asset Liability Management*

Menurut Raflus (1996) pada dasarnya adalah suatu proses perencanaan dan pengawasan operasi perbankan yang dilakukan secara terkoordinasi dan konsekuen dengan selalu memperhatikan perkembangan faktor-faktor yang mempengaruhi operasi bank, baik yang berasal dari luar ataupun faktor struktural dari dalam bank (Siamat, 2005:324). *Asset liability Management* dapat juga diartikan sebagai koordinasi hubungan timbal balik yang dilakukan secara terpadu antara kedua sisi neraca bank berdasarkan keputusan dan rencana jangka pendek (Siamat, 2005: 324). Dari pemaparan tersebut dapat diinterprestasikan bahwa dalam pengambilan kebijakan pengelolaan sisi aset bank, harus memperhitungkan kondisi liabilitas dan demikian pula sebaliknya. Pengelolaan ini tentunya akan berpengaruh terhadap kinerja keuangan dari sebuah perusahaan.

Teori ini menganggap keputusan pengelolaan sisi aset dan liabilitas bank harus dilakukan dalam kerangka keseluruhan kepentingan pengelolaan kedua sisi neraca guna mencapai pendapatan yang maksimal sementara risiko dapat diperhitungkan sebelumnya (Siamat, 2005:324). Salah satu risiko tersebut adalah risiko likuiditas (Greuning dan Bratanovic, 2011:3). Hasil akhir dari manajemen aset dan liabilitas itu akan bermuara kepada kemampuan untuk menutup kerugian dan penyediaan kecukupan modal, *trend* pendapatan yang semakin baik dan kompetitif terhadap *peer group*-nya serta kualitas dan komposisi pendapatan bersih (*net income*) yang semakin baik (Antonio, 2001:183).

Perbankan

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan fungsi perantara (*intermediary*) dalam penghimpunan dana masyarakat serta menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (Arif,

2012:99). Beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga (Muhammad, 2011:15), serta memiliki orientasi pencapaian kesejahteraan (Soemitra, 2009:67). Sedangkan bank konvensional menggunakan prinsip bunga, yaitu sebagai dasar penentuan harga. Penentuan bunga yang dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung, Persentasenya didasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan (Antonio, 2001:61).

Akad pada bank berdasarkan prinsip syariah berbeda dengan bank berdasarkan prinsip konvensional. Akad bank syariah harus memenuhi aspek hukum positif dan aspek hukum yang sesuai syariat islam (Arif, 2012:113). Antonio (2001:29) menyebutkan dalam bank syariah, akad yang dilakukan memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum islam.

Likuiditas Bank

Menurut Oliver G. Wood, likuiditas bank adalah kemampuan bank untuk memenuhi semua penarikan dana oleh nasabah deposan, kewajiban yang telah jatuh tempo, dan memenuhi permintaan kredit tanpa ada penundaan (Siamat, 2005:336). Menurut Antonio (2001:178) likuiditas secara luas dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dana (*cash flow*) dengan segera dan dengan biaya yang sesuai. Likuiditas yang tersedia harus cukup, tidak boleh terlalu kecil sehingga mengganggu kebutuhan operasional sehari-hari, tetapi juga tidak boleh terlalu besar karena akan menurunkan efisiensi dan berdampak pada rendahnya tingkat profitabilitas.

Kondisi likuiditas bank syariah banyak bergantung pada (Antonio, 2001:182):

a. Tingkat kelabilan (*volatility*) dari simpanan (*deposit*) nasabah; kepercayaan pada dana-dana *non profit and loss sharing.*
b. Kompetensi teknis yang berhubungan dengan pengaturan struktur liabilitas.
c. Ketersediaan aset yang siap dikonversikan menjadi kas.
d. Akses kepada pasar antar bank dan sumber dana lainnya, termasuk fasilitas *lender of resort* dari bank sentral.

Manajemen Risiko Likuiditas

Menurut Peraturan Bank Indonesia No. 13/23/PBI/2011 manajemen risiko adalah serangkaian metodologi dan prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha bank.

Menurut Fahmi (2013:3) manfaat manajemen risiko adalah:

a. Perusahaan memiliki ukuran kuat sebagai pijakan dalam mengambil setiap keputusan, sehingga para manajer menjadi lebih berhati-hati dan selalu menempatkan ukuran-ukuran dalam berbagai keputusan.
b. Mampu memberi arah bagi suatu perusahaan dalam melihat pengaruh-pengaruh yang mungkin timbul baik secara jangka pendek dan jangka panjang

c. Mendorong para manajer dalam mengambil keputusan untuk selalu menghindari risiko dan menghindari dari pengaruh terjadinya kerugian khususnya kerugian dari segi finansial.
d. Dengan adanya konsep manajemen risiko (*risk manajement concept*) yang dirancang secara detail maka artinya perusahaan telah membangun arah dan mekanisme secara *sustainable* (berkelanjutan).

Tujuan utama dari penerapan Manajemen Risiko untuk Risiko Likuiditas menurut SE 11/16/DPNP 2009 adalah untuk memastikan kecukupan dana secara harian baik pada saat kondisi normal maupun kondisi krisis dalam pemenuhan kewajiban secara tepat waktu dari berbagai sumber dana yang tersedia, termasuk memastikan ketersediaan *asset likuid* berkualitas tinggi. Bank sangat mungkin mengalami keadaan tidak *likuid* (Siahaan, 2007:135).

Risiko Likuiditas

Risiko Likuiditas menurut Peraturan Bank Indonesia 11/25/PBI/2009 adalah risiko akibat ketidakmampuan bank untuk memenuhi kewajiban yang jatuh tempo dari sumber pendanaan arus kas dan/atau dari *asset likuid* berkualitas tinggi yang dapat diagunkan tanpa menggaggu aktivitas dan kondisi keuangan bank. Risiko likuiditas adalah risiko yang paling penting dihadapi bank syariah karena (Greuning dan Bratanovic, 2011:146):

a. Terbatasnya ketersediaan pasar uang berbasis syariat dan pasar antar bank.
b. Instrument-instrumen keuangan yang dapat diperdagangkan dalam pasar sekunder sangat terbatas dan hukum syariat menentukan batasan-batasan tertentu.
c. Kurangnya akses pinjaman berjangka satu malam atau berjangka waktu pendek melalui pasar antar bank yang maju dan efisien.

Cara menghitung risiko likuiditas adalah total modal dibagi total aset, seperti halnya pada penelitian Santoso dan Sukihanjani (2013) adalah:

$$\textit{Risiko Likuiditas} = \frac{\textit{Total Modal}}{\textit{Total Aset}}$$

Ukuran bank

Aset merupakan aktiva yang digunakan untuk aktivitas operasional perusahaan. Ukuran bank dianggap mampu mempengaruhi likuiditas, karena semakin besar ukuran bank dapat menentukan kemudahan bank memperoleh dana dari pihak luar (Sawir, 2004:101). Bank yang lebih besar ukuran asetnya lebih menguntungkan dari pada bank yang ukuran asetnya kecil, karena ukuran bank yang lebih besar mempunyai tingkat efisiensi yang lebih tinggi (Kosmidou dan Zopounidis, 2008).

Pada penelitian ini pengukuran ukuran bank diukur dari total aset yang dimiliki bank. Dikarenakan besarnya total aset masing-masing perusahaan berbeda bahkan mempunyai selisih yang besar, maka ukuran bank dihitung dengan *logaritma natural* dari total aset.

$$\textit{Ukuran Bank (size of bank)} = LN(\textit{Total Aset})$$

Return on Asset

ROA menunjukkan efektifitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan mengoptimalkan aset yang dimiliki. Semakin besar ROA suatu bank, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank tersebut dan semakin baik pula posisi bank tersebut dari segi penggunaan aset (Utari, 2011). Jika ROA semakin besar maka semakin besar pula tingkat keuntungan yang diperoleh bank, dengan laba yang besar akan meningkatkan modal sehingga bank dapat menyalurkan kredit lebih banyak dan dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya (Santoso dan Sukihanjani, 2013).

Pada penelitian ini ROA diukur dengan laba sebelum pajak di bagi total aset. Seperti halnya dalam penelitian Santoso dan Sukihanjani (2013), sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak}}{\text{Total Aset}}$$

Return on Equity

ROE menunjukkan kemampuan manajemen bank dalam mengelola modal yang tersedia untuk mendapatkan *net income*. Semakin tinggi *return*, berarti deviden yang dibagikan atau laba yang ditahan juga semakin besar. Hal ini akan memperkuat posisi keuangan perusahaan dalam menghadapi kesulitan keuangan di waktu mendatang (Riyanto, 1997:51). Laba yang ditanamkan kembali sebagai laba ditahan inilah yang menjadi sumber likuiditas perusahaan, sehingga semakin besar laba ditahan maka perusahaan semakin *liquid*.

pada penelitian ini ROE diukur dengan laba setelah pajak di bagi ekuitas (modal). Seperti halnya dalam penelitian yang dilakukan oleh Santoso dan Sukihanjani (2013), Iqbal (2012) Widowati dan Yudono (2015) sebagai berikut:

$$ROE = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Modal}}$$

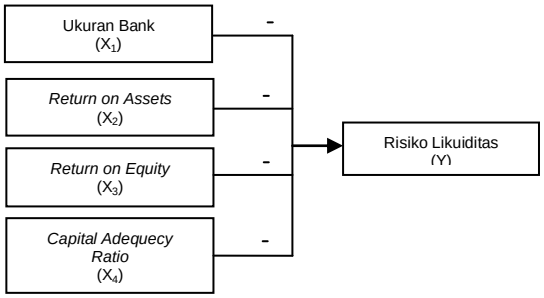
Capital Adequancy Ratio

Capital Adequacy Ratio (CAR) merupakan rasio yang menunjukkan besarnya kecukupan modal yang dimiliki bank. Modal yang cukup berfungsi untuk menutupi kerugian akibat aktiva produktif yang bermasalah. Semakin efisien modal bank yang digunakan akan meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam menyimpan dan menanamkan dananya (Sulhan dan Siswanto, 2008:77). Jadi semakin cukup modal yang tersedia pada bank, maka bank semakin *likuid* dan semakin kecil risiko likuiditasnya.

Pada penelitian ini perhitungan CAR diukur dengan modal dibagi Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR). Seperti halnya dalam penelitian yang dilakukan oleh Santoso dan Sukihanjani (2013), Ramzan dan Zafar (2014), Iqbal (2012) Akhtar *et al.* (2011) dan Widowati dan Yudono (2015), sebagai berikut:

$$CAR = \frac{\text{Modal}}{\text{ATMR}}$$

Kerangka Pemikiran



Hipotesis Penelitian

H_1: Ukuran Bank berpengaruh negatif terhadap risiko likuiditas.
H_2: *Return on Assets* berpengaruh negatif terhadap risiko likuiditas.
H_3: *Returrn on Equity* berpengaruh negatif terhadap risiko likuiditas.
H_4: *Capital Adequacy Ratio* berpengaruh negatif terhadap risiko likuiditas.

METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian kuantitatif, karena data yang diolah dan dianalisis pada penelitian ini adalah data kuantitatif. Dimana data kuantitatif dilakukan dengan mengadakan pengujian hipotesis, pengukuran data dan pembuatan kesimpulan (Sugiyono, 2009: 27).

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah bank syariah dan bank konvensional yang terdaftar di Direktori Perbankan Indonesia tahun 2013-1016. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling* dengan kriteria sebagai berikut: a) Bank umum yang terdaftar di Direktori Perbankan Indonesia sampai tahun 2016. b) Bank umum yang menyampaikan datanya secara lengkap sesuai informasi yang diperlukan untuk penelitian, yaitu *annual report* berbahasa Indonesia. c) Laporan keuangan dengan tahun buku yang berakhir tanggal, 31 Desember yang telah di audit dan disajikan dalam mata uang Rupiah. d) Laporan keuangan yang tidak memiliki pos negatif di setiap rasio keuangan selama periode penelitian.

Setelah melalui proses penyeleksian berdasarkan kriteria *purposive sampling* yang telah ditetapkan peneliti, maka akan didapati sampel bank syariah dan sampel bank konvensional. Kemudian tahap akhir pemgambilan sampel yang digunakan pada bank konvensional menggunakan dasar kesetaraan *size.*

Jenis dan Sumber Data

Jenis data adalah data sekunder. Data Sekunder Penelitian ini berupa laporan keuangan bank syariah dan bank konvensional periode tahun 2013-2016. Sumber data diperoleh dari *website* resmi dari masing-masing bank syariah dan bank konvensional.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan regresi linier berganda yang sebelumnya perlu dilakukan uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji

multikoloniearitas, dan uji heteroskedastisitas) serta uji hipotesis (meliputi koefisien determinan, uji F dan uji statistik t).

HASIL PENELITIAN

Berdasarkan kriteria *purposive sampling* yang telah ditetapkan peneliti, maka terdapat 32 sampel bank syariah dan 272 sampel bank konvensional. Pada penelitian ini sampel bank konvensional menggunakan dasar kesetaraan *size,* yakni dengan me-*logaritma natural* total aset bank konvensional dan bank syariah yang lolos *purposive sampling.* Kemudian memilih satu sampel bank konvensional yang hasil *Logaritma natural*-nya paling mendekati sampel bank syariah.

Berdasarkan kriteria yang telah ditentukan, maka bank syariah dan bank konvensional yang dapat diteliti masing-masing sebanyak 32 sampel. Sampel tersebut telah memenuhi kriteria penelitian ini. Tetapi setelah pengolahan awal uji asumsi klasik, diperoleh hasil bank syariah tidak lolos uji normalitas (data tidak normal). Karena nilai signifikansi 0,011<0,05. Langkah selanjutnya adalah mendeteksi adanya data *outlier*. Maka diperlukan penghapusan data yang tergolong *outlier*. Total sampel penelitian ini adalah 32 sampel, karena kurang dari 80, maka standar skor yang digunakan adalah ≥2,5 dinyatakan *outlier* (Ghozali, 2016:41).

Setelah mengetahui data *outlier* dan dilakukan penghapusan maka data penelitian terdapat 28 sampel pada bank syariah dan 31 sampel bank konvensional. Selanjutnya data tersebut dilakukan uji normalitas kembali, dan data dapat lolos dari uji normalitas atau data terdistribusi normal serta dapat dilakukan uji asumsi klasik.

Statistik Deskriptif

Tabel 1.1
Statistik Deskriptif Bank Syariah
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
RisikoLikuiditas	28	.062	.242	.11282	.048377
SIZE	28	28.728	31.998	30.33554	1.067651
ROA	28	.0008	.0199	.008007	.0050356
ROE	28	.0044	.1534	.058154	.0407522
CAR	28	.1110	.3670	.180650	.0639426
Valid N (listwise)	28				

Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Tabel 1.2
Statistik Deskriptif Bank Konvensional
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
RisikoLikuiditas	31	0.083	0.206	0.14006	0.031346
SIZE	31	28.320	31.923	30.31881	1.070801
ROA	31	0.0017	0.0510	0.020368	0.0126785
ROE	31	0.0090	0.3160	0.135484	0.0869062
CAR	31	0.0812	0.2815	0.198656	0.0487955
Valid N (listwise)	31				

Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Berdasarkan Tabel 1.1 menunjukkan bahwa jumlah data masing-masing variabel pada bank syariah adalah 28 data. Sedangkan berdasarkan Tabel 1.2 menunjukkan jumlah data masing-masing variabel bank konvensional adalah 31 data. Data menunjukkan terdistribusi dengan baik karena pada kedua model tingkat penyimpangan lebih kecil dari rata-rata.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 1.3
Uji Normalitas Bank Syariah
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		28
Normal Parameters[a,b]	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.01267541
Most Extreme Differences	Absolute	.096
	Positive	.096
	Negative	-.093
Kolmogorov-Smirnov Z		.506
Asymp. Sig. (2-tailed)		.960

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.
Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Tabel 1.4
Uji Normalitas Bank Konvensional
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		31
Normal Parameters[a,b]	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.01960520
Most Extreme Differences	Absolute	.090
	Positive	.090
	Negative	-.053
Kolmogorov-Smirnov Z		.500
Asymp. Sig. (2-tailed)		.964

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.
Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal (Ghozali 2016:154). Berdasarkan Tabel 1.3 dan Tabel 1.4 hasil uji normalitas dengan *one-sample kolmogorov-smirnov test* bank syariah dan bank konvensional, nilai koefisien *Asymp. Sig*. (2-*tailed*) masing-masing sebesar 0,960 dan 0,964 sedangkan tingkat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa data terdistribusi normal karena nilai *Asymp. Sig*. (2-*tailed*) lebih besar dari 0,05.

Uji Multikolonieritas

Tabel 1.5
Uji Multikolinearitas Bank Syariah
coefficients[a]

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
SIZE	.588	1.700
ROA	.149	6.713
ROE	.159	6.277
CAR	.366	2.732

a. Dependent Variabel:RisikoLikuiditas
Sumber: *output SPSS 20* (2018)

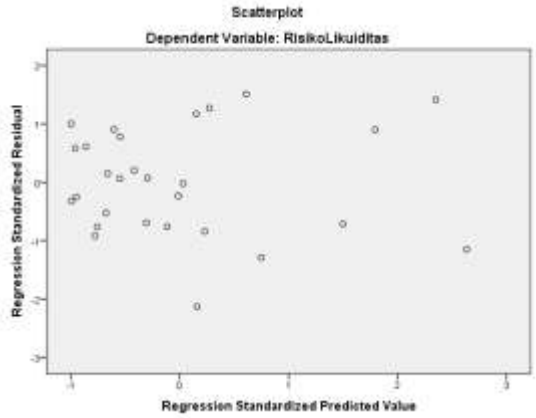
Tabel 1.6
Uji Multikolinearitas Bank Konvensional
coefficients[a]

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
SIZE	.960	1.042
ROA	.151	6.621
ROE	.169	5.910
CAR	.697	1.434

a. Dependent Variabel:RisikoLikuiditas
Sumber: *output SPSS 20* (2018)

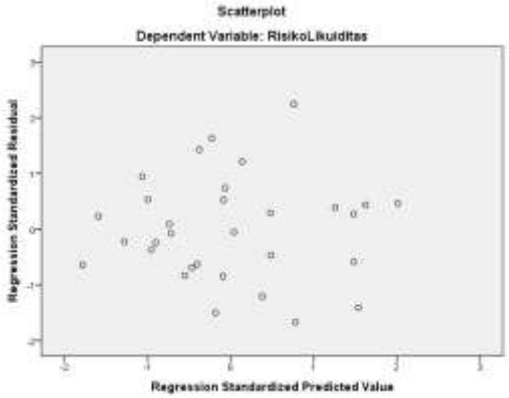
Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen (Ghozali, 2016:103). Berdasarkan Tabel 1.5 dan Tabel 1.6 hasil uji multikolonieritas menunjukkan nilai *tolerance* tidak ada yang kurang dari 0,10. Serta berdasarkan nilai VIF tidak ada yang memiliki nilai lebih dari 10. Jadi, dapat diartikan bahwa pada bank syariah dan bank konvensional, tidak memiliki korelasi antar variabel independen (tidak terjadi multikolinearitas).

Uji Heterokedastisitas



Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Grafik 1.1
Scatterplot Bank Syariah



Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Grafik 1.2
Scatterplot Bank konvensional

Uji heterokedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain (Ghozali, 2016:134). Berdasarkan Grafik 1.1 dan Grafik 1.2 hasil uji dengan *Scatterplot* menunjukkan titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk pola yang jelas, serta dalam penyebaran titik-titik tersebut menyebar dibawah dan diatas angka 0 pada sumbu Y. Hal tersebut mengidentifikasikan bahwa pada perbankan syariah dan perbankan konvensional tidak terjadi heteroskesdastisitas pada model regresi, sehingga model ini layak untuk dipakai.

PEMBAHASAN

Uji Koefisien Determinasi (R Square)

Tabel 1.7
Koefisien Determinan Bank Syariah

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.965	.931	.919	.013733

Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Tabel 1.8
Koefisien Determinan Bank Konvensional

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.780	.609	.549	.021059

Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Koefisien determinasi (*R square*) untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2016:95). Berdasarkan Tabel 1.7 hasil *R square* bank syariah sebesar nilai 0,931 dan berdasarkan Tabel 1.8 hasil *R square* bank konvensional sebesar 0,609. Secara

berurutan hal ini berarti bahwa 93,1% dan 60,9% variasi risiko likuiditas dapat dijelaskan oleh variasi ke empat variabel independen SIZE, ROA, ROE, dan CAR. Sisanya sebesar 6,9% dan 39,1% dijelaskan oleh faktor lain diluar model.

Uji F

Tabel 1.9
Hasil Uji F Bank Syariah

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.059	4	.015	78.006	.000
	Residual	.004	23	.000		
	Total	.063	27			

Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Tabel 1.10
Hasil Uji F Bank Konvensional

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.018	4	.004	10.117	.000[b]
	Residual	.012	26	.000		
	Total	.029	30			

Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau terikat (Ghozali, 2016:99). Berdasarkan Tabel 1.9 Hasil uji F pada bank syariah sebesar 78,006 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Sedangkan berdasarkan Tabel 1.10 hasil uji F pada bank konvensional sebesar 10,117 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Karena dalam hal ini nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka model regresi dapat memprediksi variabel dependen yaitu risiko likuiditas.

Uji Hipotesis

Analisis Regresi Linier Berganda

Fokus utama analisis regresi dalam penelitian ini adalah pada bank syariah, namun analisis regresi juga dilakukan pada bank konvensional.

Tabel 1.11
Hasil Uji Regresi Berganda Bank Syariah
coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.262	.102		2.574	.017
	SIZE	-.008	.003	-.180	-2.530	.019
	ROA	2.295	1.360	.239	1.688	.105
	ROE	-.298	.162	-.251	-1.832	.080
	CAR	.538	.068	.711	7.874	.000

a. Dependent Variabel:RisikoLikuiditas

Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Persamaan Regresi pada Bank Syariah;
LR = 0,262 -0,008 SIZE +2,295 ROA -0,298 ROE +0,538 CAR +e

Tabel 1.12
Hasil Uji Regresi Berganda Bank Konvensional

coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.327	.112		2.935	.007
	SIZE	-.008	.004	-.287	-2.295	.030
	ROA	.881	.780	.356	1.129	.269
	ROE	-.200	.108	-.555	-1.862	.074
	CAR	.386	.094	.601	4.095	.000

a. Dependent Variable: RisikoLikuiditas

Sumber: *output SPSS 20* (2018)

Persamaan Regresi dari Bank Konvensional;;
LR = 0,327 -0,008 SIZE +0,881 ROA -0,200 ROE +0,386 CAR +e

Berdasarkan hasil pengolahan data SPSS pada Tabel 1.11 uji regresi linier berganda pada bank syariah;

- Ukuran Bank/*Size* (X_1), P_{value} (0.019)<0.10, nilai koefisien regresi (β) -0.008 menunjukkan arah negatif, maka H_1 diterima.
- *Return on Assets*(X_2), P_{value} (0.105)>0.10, nilai koefisien regresi (β) 2.295 menunjukkan arah positif, maka H_2 ditolak.
- *Return on Equity*(X_3), P_{value} (0.080)<0.10, nilai koefisien regresi (β) -0.298 menunjukkan arah negatif, maka H_3 diterima.
- *Capital Adequacy Ratio*(X_4), P_{value} (0.000)<0.10, nilai koefisien regresi (β) 0.538 menunjukkan arah positif, maka H_4 ditolak.

Berdasarkan hasil pengolahan data SPSS pada Tabel 1.12 uji regresi linier berganda pada bank konvensional;

- Ukuran Bank/*Size* (X_1), P_{value} (0.030)<0.10, nilai koefisien regresi (β) -0.008 menunjukkan arah negatif, maka H_1 diterima.
- *Return on Assets*(X_2), P_{value} (0.269)>0.10, nilai koefisien regresi (β) 0.881 menunjukkan arah positif. maka H_2 ditolak.
- *Return on Equity*(X_3), P_{value} (0.074)<0.10, nilai koefisien regresi (β) -0.200 menunjukkan arah negatif. maka H_3 diterima.
- *Capital Adequacy Ratio*(X_4), P_{value} (0.000) <0.10, nilai koefisien regresi (β) 0.386 menunjukkan arah positif. maka H_4 ditolak.

Pengaruh Ukuran Bank (*size*) terhadap Risiko Likuiditas

H_1 diterima. *Size* berpengaruh negatif terhadap risiko likuiditas. Hasil ini mendukung penelitian Ghenimi dan Omri (2015). Ukuran bank (*size*) menggambarkan besar kecilnya perusahaan. Semakin besar ukuran bank maka bank semakin *likuid*, atau semakin kecil risiko likuiditasnya. Namun hasil ini tidak sesuai dengan penelitian Iqbal (2012), Ramzan dan Zafar (2014), bahwa ukuran bank berpengaruh positif terhadap risiko likuiditas.

Hasil penelitian menunjukkan bank syariah dengan ukuran aset sebanding pada bank konvensional, memiliki kecukupan likuiditas untuk memenuhi kewajiban

jangka pendeknya. Sehingga semakin besar ukuran bank, maka akan menurunkan risiko likuiditas. Karena apabila semakin besar bank maka semakin banyak juga aset yang dimiliki sehingga tidak perlu khawatir dengan beban yang akan jatuh tempo.

Dengan demikian penelitian ini sejalan dengan teori *Asset/Liability Management* bahwa pengelolaan aset dan liabilitas harus seimbang untuk menghindari risiko-risiko yang akan dihadapi. Sesuai pernyataan Siamat (2005:324) pengelolaan sisi aset dan liabilitas bank harus dilakukan dalam kerangka keseluruhan kepentingan pengelolaan kedua sisi neraca guna mencapai pendapatan yang maksimal sementara risiko dapat diperhitungkan sebelumnya.

Berdasarkan data dari Direktori Perbankan Indonesia, jumlah bank syariah cenderung meningkat. Pada tahun 2013 bank syariah sebanyak 11 bank meningkat menjadi 13 bank pada tahun 2016. Sedangkan bank konvensional pada tahun 2013 sebanyak 109 bank dan sampai tahun 2016 berjumlah 105 bank. Kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah mendukung pertumbuhannya diusia yang masih muda. Pertumbuhan jumlah bank syariah dan penurunan jumlah bank konvensional akan berpengaruh terhadap total aset secara keseluruhan. Pertumbuhan jumlah bank syariah menunjukkan bertambah banyaknya kantor cabang bank syariah di Indonesia. Hal ini didukung juga dengan Indonesia yang mayoritas penduduknya adalah muslim. Sehingga persebaran kantor cabang turut meningkatkan ketersediaan dana dari masyarakat.

Berdasarkan data empiris yang diperoleh peneliti dan dari pembahasan diatas. Dapat disimpulkan bahwa bank syariah memiliki kemampuan setara dengan bank konvensional dalam kinerja pengelolaan aset sehingga mampu menurunkan risiko likuiditas yang dihadapi. Karena memiliki kecukupan likuiditas untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Hal ini berarti bank syariah yang usianya masih muda mampu bersaing dengan bank konvensional (aset sebanding) yang telah lama beroperasi di Indonesia.

Pengaruh *Return on Asset* (ROA) terhadap Risiko Likuiditas

H_2 ditolak. ROA tidak berpengaruh terhadap risiko likuiditas. Hasil ini mendukung penelitian Akhtar (2011) bahwa ROA tidak berpengaruh terhadap risiko likuiditas bank konvensional. Serta penelitian yang dilakukan Widowati dan Yudono (2015), Ramzan dan Zafar (2012) bahwa ROA tidak berpengaruh terhadap risiko likuiditas pada kedua model. Namun hasil ini bertentangan dengan teori *Asset/Liability Management*, dan hipotesis penelitian ini. Serta tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ghenimi dan Omri (2015) yang menyatakan bahwa variabel ROA berpengaruh negatif terhadap risiko likuiditas.

ROA tidak berpengaruh terhadap risiko likuiditas. Menurut Ikhwal (2016) ROA memiliki kelemahan yaitu cenderung untuk berfokus pada jangka pendek dan bukan tujuan jangka panjang. Berdasarkan Surat Edaran No 11/16/DPNP tahun 2009 dalam manajemen risiko untuk risiko likuiditas perlu menilai kebutuhan likuiditas jangka pendek dan jangka panjang untuk menghindari masalah risiko likuiditas dalam perbankan.

Menurut peneliti ada faktor lain yang mempengaruhi risiko likuiditas pada perbankan. Berdasarkan tujuan manajemen dana yaitu untuk memperoleh profit yang optimal. Menurut Santoso dan Sukihanjani (2013) hal itu bisa direalisasi dengan memberikan pembiayaan yang sebesar-besarnya. Namun di sisi lain bank harus menyediakan dana kas untuk memenuhi kewajiban yang harus segera dibayar untuk menghindari terjadinya likuidasi. Serta perbankan juga dipengaruhi oleh perekonomian yang ada dalam suatu Negara. Karena perlambatan atau percepatan ekonomi akan berdampak pada kemampuan membayar hutang debitur kepada bank. Dengan demikian faktor lain yang mampu mempengaruhi risiko likuiditas adalah mekanisme pembiayaan atau kredit serta faktor makroekonomi seperti inflasi yang ada dalam suatu Negara.

Pengaruh *Return on Equity* (ROE) terhadap Risiko Likuiditas

H_3 diterima. ROE berpengaruh negatif terhadap risiko likuiditas berarti semakin besar ROE, maka akan menurunkan risiko likuiditas. Hasil tersebut mengidikasikan bahwa semakin meningkatnya ROE, likuiditas perbankan juga akan semakin meningkat. ROE menunjukkan kemampuan manajemen bank dalam mengelola modal bank untuk mendapatkan *net income*. Semakin tinggi *return*, berarti deviden yang dibagikan atau laba yang ditahan juga semakin besar. Hal ini akan memperkuat posisi keuangan perusahaan dalam menghadapi kesulitan keuangan di waktu mendatang (Riyanto, 1997:51). Laba yang ditanamkan kembali sebagai laba ditahan inilah yang menjadi sumber likuiditas perusahaan, sehingga semakin besar laba ditahan maka perusahaan semakin *liquid*. Semakin *liquid* sebuah bank maka risiko yang dihadapi akan semakin kecil. Suatu angka ROE yang bagus akan membawa keberhasilan bagi perusahaan yang mengakibatkan tingginya harga saham dan membuat perusahaan dapat dengan mudah menarik dana baru. Semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank maka kemungkinan suatu bank dalam kondisi bermasalah semakin kecil.

Penelitian ini sejalan dengan teori *Asset/Liability Management*. Manajemen Risiko merupakan instrumen penting untuk meningkatkan kualitas pengelolaan bank melalui dua aspek, yaitu melindungi modal dan mengoptimalkan *return* terhadap *risk*. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Akhtar *et al* (2011) bahwa pada bank syariah variabel ROE memiliki pengaruh negatif. Menurut Muharam dan Kurnia (2013) pada bank konvensional berpengaruh negatif. Serta penelitian yang dilakukan Santoso dan Sukihanjani (2013) bahwa variabel ROE berpengaruh negatif pada kedua model. Hasil ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan Iqbal (2012) dan Ghenimi dan Omri (2015) yang menunjukkan hasil ROE berpengaruh positif terhadap risiko likuiditas pada bank syariah dan bank konvensional.

Pada rasio ini menunjukkan hasil yang sama antara bank syariah dan bank konvensional. Berdasarkan pengelolaan bank, prinsip bank syariah dan bank konvensional jauh berbeda. Pengelolaan bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil, yakni memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan

dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam transaksi. Sedangkan bank konvensional menggunakan sistem bunga yakni kegiatan bank konvensional dipengaruhi oleh suku Bunga dan inflasi.

Dengan prinsip berbeda ini, bank syariah dan bank konvensional yang beroperasi di Indonesia menghadapi tantangan dari keinginan para nasabah yang sama. Bukti empiris penelitian ini menunjukkan hasil yang sama yakni ROE berpengaruh negatif terhadap risiko likuiditas. Jadi, pada usia muda bank dengan prinsip bagi hasil menunjukkan kinerjanya yang setara atau mampu menyamai bank dengan prinsip bunga. Sehingga dapat disimpulkan bahwa bank syariah memiliki kinerja yang bagus dan mampu memberikan *return*. Dengan kepercayaan masyarakat yang terus menggunakan bank syariah sebagai sarana intermediasi keuangan, bank syariah akan terus tumbuh.

Pengaruh *Capital Adequancy Ratio* (CAR) terhadap Risiko Likuiditas

H_4 ditolak. Hasil ini mendukung penelitian Akhtar *et al* (2011), Santoso dan Sukihanjani (2013) bahwa CAR berpengaruh positif pada bank konvensional. Serta penelitian oleh Iqbal (2012), Ghenimi dan Omri (2015) bahwa pada bank syariah dan bank konvensional CAR sama-sama memiliki hasil positif terhadap risiko likuiditas.

Hasil penelitian ini tidak mendukung penelitian Muharam dan Kurnia (2012) bahwa CAR adalah rasio yang menunjukkan seberapa jauh aset bank yang berisiko (pinjaman, investasi, sekuritas) yang dibiayai dari dana modal sendiri bank. Artinya bank memiliki modal besar yang dengan modal tersebut digunakan untuk menutupi kebutuhan tanggal jatuh tempo dan bank akan memiliki sedikit masalah pada situasi yang berisiko.

Penelitian ini tidak sejalan dengan pernyataan Latumaerissa (2014:60) bahwa bank yang memiliki kecukupan modal mampu menyerap kerugian-kerugian yang timbul dari aktivitas yang dilakukannya. Sehingga kecukupan modal harus dikelola secara efektif dan efisien. Selanjutnya penelitian ini tidak mendukung teori *Asset/Liability Management* dalam pengambilan kebijakan pengelolaan sisi aset bank, harus memperhitungkan kondisi liabilitas dan demikian pula sebaliknya. Pengelolaan ini seharusnya akan berpengaruh terhadap kinerja keuangan dari sebuah perusahaan. Kinerja keuangan sendiri merupakan suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar.

Berdasarkan data empiris nilai CAR yang semakin tinggi meningkatkan risiko likuiditas menunjukkan manajemen risiko yang belum menyeluruh. Menurut Siamat (2005:224) Manajemen risiko mencakup dari a) pengawasan aktif dewan komisaris dan direksi, b) kecukupan kebijakan, prosedur dan penetapan limit, c) kecukupan proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan pengendalian risiko serta sistem informasi manajemen risiko dan d) sistem pengendalian intern yang menyeluruh.

Berkaitan dengan perhitungan CAR, Taswan (2006:85) menyebutkan dalam menghitung ATMR, terhadap masing-masing pos aktiva diberikan bobot risiko yang besarnya didasarkan pada kadar risiko yang terkandung pada aktiva itu sendiri atau

bobot risiko yang didasarkan pada golongan nasabah, penjamin serta agunan. Dalam pengelolaan modal, penentuannya perlu dilakukan perencanaan menyeluruh terhadap aspek keuangan bank. Proses perencanaan tersebut harus dimulai dari analisis kinerja bank yang bersangkutan. Kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan perlu menjadi pertimbangan manajemen bank (Taswan 2006:72).

Hal yang tidak kalah penting lainnya adalah kualitas sumber daya manusia yang akan menggerakkan bank. Kemampuan sumber daya manusia di bank tersebut perlu dipersiapkan. Apakah dengan adanya ekspansi bahwa SDM tidak kedodoran atau semakin ahli mengelola bank. Percuma saja penambahan modal bank tidak didukung oleh SDM yang berkualitas (Taswan, 2006:73). Kualitas Manajemen menjadi salah satu faktor yang dipertimbangkan dalam pemenuhan ketercukupan modal (Latumaerissa, 2014:60)

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pada variabel CAR, manajemen risiko likuiditas perlu memperhatikan banyak hal. Mulai dari peran dewan komisaris, sumber daya manusia, risiko bank yang dihadapi, serta kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang di hadapi masing-masing perbankan. Kemudian kaitannya dengan modal, menurut peneliti ada faktor yang mempengaruhi risiko likuiditas pada perbankan. Berdasarkan pengelolaan modal di sebuah perbankan maka akan berkaitan erat dengan dana pihak ketiga. Dana pihak ketiga ini bisa digunakan untuk menilai baik tidaknya posisi likuiditas bank. Rasio ini bisa disebut dengan *loan to deposit ratio* (LDR). Menurut Siamat (2005:344), rasio ini mampu memberikan indikasi mengenai jumlah dana pihak ketiga yang disalurkan dalam bentuk kredit. Rasio yang tinggi menggambarkan kurang baiknya posisi likuiditas bank. Dengan demikian faktor lain yang mampu mempengaruhi risiko likuiditas adalah *loan to deposit ratio* (LDR).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengujian dan analisis hasil penelitian dari variabel Ukuran Bank (Size), ROA, ROE dan CAR terhadap risiko likuiditas menghasilkan kesimpulan bahwa hanya variabel ukuran bank/*size* dan ROE yang berpengaruh negatif terhadap risiko likuiditas pada bank syariah dan bank konvensional, sehingga H_1 dan H_3 diterima. Hasil ini mendukung teori *asset liability management*. Sedangkan pada variabel ROA tidak berpengaruh terhadap risiko likuiditas pada bank syariah dan bank konvensional, maka H_2 ditolak. Dan pada variabel CAR berpengaruh positif terhadap risiko likuiditas pada bank syariah dan bank konvensional, maka H_4 ditolak.

DAFTAR PUSTAKA

Akhtar, Muhammad Farhan, Khizer Ali dan Shama Sadaqat. 2011. Liquidity Risk Management: a Comparative Study between Conventional and Islamic Banks of Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Research in Business* 1: 35-44.

Anshori, Abdul Ghofur. 2008. *Kapita Selekta Perbankan Syariah di Indonesia.* Yogyakarta:UII Press.

Antonio, Muhammad Syafii. 2001. *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.

Arif, Nur Rianto Al. 2012. *Lembaga Keuangan Syariah (Suatu Kajian Teoritis Praktis).* Bandung: CV Pustaka Setia.

Departemen Perizinan dan Informasi Perbankan Otoritas Jasa Keuangan. 2017. *Direktori Perbankan Indonesia. (online)* di www.ojk.go.id diakses pada 21 Oktober 2017

Fahmi, Irham. 2013. *Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)*. Bandung: Alfabeta.

Ghenimi, dan Omri. 2015. Liquidity Risk Management: A Comparative Study between Islamic and Conventional Banks. *Arabian Journal of Business and Management Review Arabian Journal of Business and Management Review* ISSN: 2223-5833 DOI: 10.4172/2223-5833.1000166

Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivatiete dengan Program IBM SPSS 23.* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Greuning, Hennie van, dan Bratanovic, Senja Brajovic. 2011. *Analisis Resiko Perbankan, Edisi 3.* Jakarta: Salemba Empat.

Ikhwal, Nuzul. 2016. Analisis ROA dan ROE terhadap Profitabilitas Bank di Bursa Efek Indonesia. Al-Masraf: *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan-Volume 1*, nomor 2, Juli-Desember 2016.

Iqbal, Anjum. 2012. Liquidity Risk Management: A ComparativeStudy between Conventional and Islamic Banks of Pakistan. Department of Management Sciences, COMSATS Institute of Information Technology, Abbottabad, Pakistan. *Global Journal of Management and Business Research* Volume 12 Issue 5 Version 1.0 March 2012. ISSN: 2249-4588 & Print ISSN: 0975-5853.

Kosmidou, Kyriaki and Zopounidis, Constantin 2008. Measurement of Bank Performance In Greece. *South-Eastern Europe Journal of Economics* 1(2008) 79-95.

Latumaerissa, Julius R. 2014. *Manajemen bank Umum.* Jakarta: Mitra Wacana Media.

Lembaga Penjamin Simpanan. 2018. *Daftar Bank yang Dilikuidasi. (online*) www.lps.go.id/bank-yang-dilikuidasi. Diakses pada 10 januari 2018.

Lembaga Penjamin Simpanan. 2018. *Sejarah Pendirian LPS. (online)* http://www.lps.go.id/web/guest/bank-yang-dilikuidasi/-/journal_content/56/10157/12612. Diakses pada 29 Januari 2018

Muhammad. 2011. *Manajemen Bank Syariah (Edisi Revisi Kedua).* Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Muharam, Harjum dan Kurnia, Hasna Penta. 2013. The Influence of Fundamental Factors to Liquidity Risk on Banking Industry:Comparative Study Between Islamic Bank and Convenstional Bank in Indonesia. Diponegoro *University. Conference in Bussines Accounting and Management (Cabm)* 2012 1 (2), 359-368, UNISSULA, Semarang Indonesia.

Peraturan bank Indonesia No 11/25/PBI/2009 tentang Penerapan Manajemen Resiko bagi Bank Umum.

Peraturan Bank Indonesia No 13/23/PBI/2011 tentang Penerapan Manajemen Resiko pada Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

Ramzan, Muhammad dan Muhammad Imran Zafar. 2014. Liquidity Risk Management in Islamic Banks: A Study of Islamic Banks of Pakistan. *Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business April 2014* Vol 5, No 12.

Riyanto, Bambang. 1997. *Dasar-Dasar pembelanjaan Perusahaan (Edisi keempat).* Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta.

Santoso, Arif Lukman dan Sukihanjani, Tekad. 2013. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Likuiditas Perbankan di Indonesia. Universitas Sebelas Maret. *Journal & Proceeding FEB Unsoed* Vol 3 No 1 (2013).

Sawir, Agnes. 2004. *Kebijakan Pendanaan dan Restrukturisasi Perusahaan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.

Siahaan, Hinsa. 2007. *Manajemen Risiko (Konsep, Kasus dan implementasi).* Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

Siamat, Dahlan. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan: Kebijakan Moneter dan Perbankan (edisi kelima).* Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga keuangan Syariah.* Jakarta: Fajar Interpratama Offset.

Sulhan dan Siswanto Ely. 2008. *Manajemen Bank: Konvensional & Syariah.* Malang: UIN Malang Press.

Sugiyono. 2009. *Statistik untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Surat Edaran 11/16/DPNP 2009 tentang Manajemen Risiko untuk Risiko Likuiditas.

Taswan. 2006. *Manajemen Perbankan: Konsep Teknik dan Aplikasi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN Yogyakarta.

Utari, Mita Puji. 2011. Analisis Pengaruh CAR, NPL, ROA, BOPO terhadap LDR. *Skripsi.* Diponegoro University institutional Repository.

Widowati, Cici dan Indratmo Yudono. 2015. Perbandingan Manajemen Risiko Likuiditas Bank Konvensional dengan Bank Syari'ah di Indonesia. *Jurnal dan Proceeding Feb, Universitas Jendral Sudirman.* Vol 5, No 1 (2015).

PENGARUH *GOOD CORPORATE GOVERNANCE* TERHADAP KINERJA KEUANGAN DI PERUSAHAAN PERBANKAN YANG TERDAFTAR DI BEI PADA TAHUN 2014-2016

WahyuRahmanto
JurusanAkuntansi, FakultasEkonomi, Universitas Islam Batik Surakarta
Email: Wahyubhabe@gmail.com

ABSTRACT*This research aims to test the influence of Good Corporate Governance financial performance against banking company listed on the Indonesia stock exchange (BEI) in 2014 up to 2016. Independent variables from this research are the number of the Board of Commissioners, Board of Directors, the size of the company and the independent Commissioner, while the variable dependency is the financial performance. The population in this research is the entire banking company registered in BEI years 2014 to 2016. While the study sample is determined by the method of purposive sampling so that the retrieved sample company with 35 105 observations. Types of data used are secondary data obtained from www.idx.co.id. Methods of analysis used are multiple regression analysis. Based on the results of the study showed that the number of Commissioners do not affect the company's financial performance, the Board of Directors does not have an effect on the financial performance of the company, the independent Commissioner has no effect to performance corporate finance and the size effect on the financial performance of the company .*

Keywords: Good Corporate Governance, DER, financial performance

PENDAHULUAN

Penggunaan*Good Corporate Governance* juga menjadi persoalan yang penting pada dunia perbankan sejakkritis keuangan yang menerkam Indonesia sejak 1997 sudahmelenyapkanberagammasalahperekonomian contohnyaperbankan yangberakibatdi ambangkerugian perbankan terparah dizaman perbankan nasional.Dengan di terapkan *Good Corporate Governance* pada suatu perusahaan tentunya dapat memberikan keyakinan atau kepercayaan untuk investor yang berinvestasi di perseroan yang menerapkan *Good Corporate Governance,* yang tentunya menambah modal pada perseroandalam menciptakan laba yaitutujuan utama dalam penilaian kinerja keuangan perseroan hal tersebut membuktikan bahwa *Good Corporate Governance* dapat mempengaruhi kinerja keuangan

perseroansalah satunya adalah kinerja keuangan. Kinerja keuangan adalahpatokanukuran tertentu yang bisa mengukur keberhasilan suatu perseroanyang menghasilkan laba Sucipto (2003).

*Good corporate governance*atau yang seringdisebutdenganlemahnyaimplementasiseuahperusahaanmerupakan faktorpenentukondisikeuanganperusahaan di suatuperiodetertentu. Penyebabnyatersebut yaituterlihat dari minimya laporan kinerja keuangan, terbatasnyailmu atas aktivitas pihaktatalaksana oleh dewan komisaris dan auditor, dan kurangya pelatihanmenambah tercipnya efisiensi di perseroan melalui persaing yang adil.Penyebab*Good Corporate Governance* yaitu yang pertamaterjadinya masalahfinansialdi perseroan.Secaralogisbahwa*Corporate Governance* merupakantolakukuruntukmengetahuikondisi di suatuperusahaan. Sejakdulu penerapan *Good Corporate Governance* juga menjadi permasalahan di suatupembisnisan.

Penulisan menggunakan obyek perusahaan perbankan di BEI karena penulis ingin sedikit menyumbang sedikit pengetahuan tentang pentingnya *Good Corporate Governance (GCG)* diterapkan pada perusahaan kepada para investor dalam pengambilan keputusan untuk menananmkan investasinya.

KAJIAN PUSTAKA

Good Corporate Governance

CorporateGovernance muncul karena terjadi permisahan antara kepemilikan dengan pengendalian perusahaan atau seringkali dikenal dengan istilah masalah keagenan. Permasalahan keagenan dalam hubungan antara pemilik modal dengan manajer adalah bagaimana sulitnya pemilik dalam memastikan bahwa dana yang ditanamkan tidak diambil alih atau diinvestasikan pada proyek yang tidak menguntungkan sehingga tidak mendatangkan return. *Corporate Governance* diperlukan untuk mengurangi permasalahan keagenan antara pemilik dan manajer (Macey dan O'Hara,2003).

Prinsip-Prinsip Good Corporate Governace

KomiteNasionalKebijakan Governance (KNKG) tahun 2006 mendefinisikan lima prinsip yang harusdilakukanolehsetiapperusahaanyaitu pertanggung jawaban

(*Responsibility),* akuntabilitas (*Accountability),* transparansi *(Transparency),* kemandirian*(Independancy),* keadilan (*Fairness).*

Mekanisme Good Corporate Governance

Man & Wong (2013) berpendapat mekanisme *Good Corporate Governance* digolongkan menjadi dua, yaitu

Mekanisme Eksternal :

Mekanisme eksternal ditentukan oleh faktor-faktor luar perusahaan yang bertujuan untuk mengatur perusahaan-perusahaan dalam mendukung kepentingan *stakeholder* dan termasuk undang-undang perlindungan hukum dan aturan pengambilihan.

Mekanisme Internal :

Mekanisme internal dipengaruhi oleh faktor internal perusahaan yang meliputi dewan komisaris, dewan direksi, ukuran perusahaan dan komisaris independen.

StrukturKepemilikanSaham

Pemegang saham memakai peran penting dalam mempromosikan tata kelola perusahaan. Dengan memilih dewan pengawasan dan menyetujui dewan direksi tidak hanya kepada para pemegang saham tetapi kepada deposan, yang memberikan pengaruh bagi modal pemilik. Deposan berbeda dari kreditur usaha normal karena seluruh fungsi intermediasi dalam perekonomian, termasuk pembayaran dan kliring (dan karenanya stabilitas sistem keuangan) yang dipertaruhkan.

DewanKomisaris

Dewan komisaris merupakan salah satu fungsi kontrol yang terdapat dalam suatu perusahaan. Fungsi kontrol yang dilakukan oleh dewan komisaris merupakan salah satu bentuk praktik dari teori agensi, di dalam suatu perusahaan, dewan komisaris mewakili mekanisme internal utam untuk melaksanakan fungsi pengawasan dari pricipal dan mengontrol perilaku oprtunis manajemen. Dewan komisaris menjembatani kepentingan pricipal dan manajer di dalam perusahaan.

Menurut Undang-Undang Perseroan Terbatas No. 40 tahun 2007, pada pasal 108 ayat 5 dijelaskan bahwa bagi perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas (PT), maka wajib memiliki paling sedikitnya 2 anggota dewan komisaris. Karena itu jumlah anggota komisaris disesuaikan dengan komisaris dengan kompleksitas perusahaan dengan tetap memperhatikan efektifitas dalam mengambil keputusan.

DewanDireksi

Menurut Komite Nasional Kebijakan Governance (KNKG) direksi sebagai organ perusahaan bertugas dan bertanggung jawab secara kolegial dalam mengelola perusahaan. Masing-masing anggota direksi dapat melaksanakan tugas dan mengambil kepusan sesuai dengan pembagian tugas dan mengambil keputusan sesuai dengan pengambilan tugas dan wewenangnya. Namun, pelaksanaan tugas oleh masing-masing anggota direksi tetap merupakan tanggung jawab bersama. Kedudukan masing-masing anggota direksi termasuk direktur utama adalah setara. Tugas direktur utama sebagai *primus inter pares* adalah mengoordinasikan kegiatan direksi.

Ukuran Perusahaan

Menurut Sujianto (2001), ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan oleh total aktiva, jumlah penjualan, rata-rata total aktiva. Jadi, ukuran perusahaan merupakan ukuran atau besarnya aset yang dana yang dimiliki untuk dimiliki oleh perusahaan. Semakin besar perusahaan cenderung mempunyai manajemen dan sumber dana yang dimiliki untuk melakukan *tax planning* yang baik, namun perusahaan tidak selalu dapat menggunakan sumber daya yang dimilikinya untuk melakukan *tax planning* dikarenakan ada kemungkinan menjadi sasaran dari keputusan dan kebijakan pemerintah (Ardyansyah, 2014)

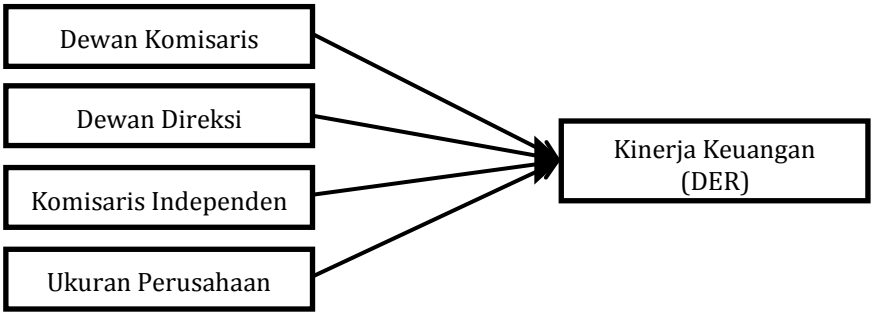
KomisarisIndependen

Komisaris Independen adalah anggota dewan komisaris yang tidak terfiliasi dengan direksi, anggota dewan komisaris lainnya, dan pemegang saham pengendalian, serta bebas dari hubungan bisnis atau hubungan lainnya yang dapat mempengaruhi kemampuannya untuk bertindak independen atau bertindak semata-mata demi kepentingan perusahaan.

Ada beberapa misi yang disembabkan komisaris independen untuk mewujudkan kehidupan bisnis yang sehat, bersih, dan bertanggung jawab. Pertama, mendorong terciptanya iklim yang objektib dan keadilan untuk semua kepentingan sebagai prinsip utama pembuatan keputusan manajerial. Kedua, mendorong diterapkan prinsip *Good Corporate Governance* di Indonesia. Ketiga, bertanggungjawab untuk mendorong diterapkan prinsip *Good Corporate Governance* melalui pemberdayaan dewan komisaris agar dapat melakukan tugas pengawasan dan

pemberian nasihat kepada manajer secara efektif dan lebih memberikan nilai tambah bagi perusahaan.

Model Hipotesis



HipotesisPenelitian

H1. Dewankomisaris (X1) Berpengaruhterhadapkinerjakeuangan (Y)
H2. Dewandireksi (X2) Berpengaruhterhadapkinerjakeuangan (Y)
H3. Komisarisindependen (X3) Berpengaruhterhadapkinerjakeuangan (Y)
H4. Ukuranperusahaan (X4) Berpengaruhterhadapkinerjakeuangan (Y)

METODE

Data diolahdenganmenggunakn SPSS 20 dananalisisdenganmenggunakanujiasumsiklasikdanujihipotesis (regresiberganda),bentukinformasi yang dipakaiyaitu data kuantitatif, asalinformasi yang dipakaiialahinformasi sekunder. Populasi pada penelitian ini yaitu perseroan yang tertera di Bursa Efek Indonesia (BEI) 2014-2016 yang memakai*purposivesampling*, dengankriteria (1) yang terdapat di Bursa Efek Indonesia (BEI); (2) yang mencantumkanlaporankeuangandengan rupiah; (3) Data untukpenelitian yang tersediatahun 2014-2016. Dari kriteriadiatasterdapat 35 perusahaan yang digunakanuntukpenelitian.

Sumber

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa laporan keuangan dan laporan tahunan perusahaan perbankan

yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2016. Data diperoleh dari situs resmi Bursa Efek Indonesia yaitu www.idx.co.id.

TeknikAnalisis Data

Teknik penyelidikaninformasi yang dipakaipadapenyelidikanini yaitusebagai berikut: Statistik Deskriptif di lakukan untuk mendapatkan gambaran variabel-variabel dalam suatu penelitian, Uji Asumsi Klasik (1) Uji Normalitasmelakukanuntukmemehamibahwa informasiyang diregresikan terdistribusi normal; (2) Uji Autokorelasi dilakukan untuk mengetahui tingkat hubungan antar residual dalam satu pengamatan; (3) Uji Multikoloniaritas bermaksud untuk mendapatiada atau tidaknya hubungan yang sama antar variabel bebas yang digunakan; (4) Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menganalisa, terjadinya ketidaksamaan antar residual.

Uraian regresi linier berganda ini untuk mendapatidampakvariabel bebaspadavariabel terikat.Model regresipadapenyelidikanini : Y = B = Bx1 – Bx2 – bx3 – BX4 + e

Uji F melakukan agar melihat dampak pengaruh antara variabel bebas dan variabel terikat secara simultan.

Uji t dilakukan hanya mengetahui pengaruh secara parsial variabel dependen terhadap variabel independen.

Uji koefisien determinasi dilakukan untuk menghitung proporsi variasi padavariabel bebas yang di jelaskan nol regresi

HASIL

Objek penelitian ini adalah perusahaan yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2014-2016 . Penelitian ini mengunakan metode *purposive sampling* sehingga di peroleh 35 perusahaan sebagai sample penelitian.

Analisis statistik Diskriptif

Hasil analisis statistik deskriptif yang meliputi nilai minimal, maksimal, rata-rata (*mean*) dan standar deviasi setiap variabel penelitian disajikan berikut:

Tabel 1.Statistik deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation
Kinerja Keuangan Perusahaan (Y)	105	1.49	18.20	693.72	6.6069	2.68033
Jumlah Dewan Komisaris (X1)	105	2.00	9.00	487.00	4.6381	1.79810
Dewan Direksi (X2)	105	3.00	11.00	666.00	6.3429	2.48777
Komisaris Independen (X3)	105	.33	.80	59.74	.5690	.10393
Ukuran Perusahaan (X4)	105	13.52	32.16	2127.53	20.2622	4.82163
Valid N (listwise)	105					

HasilUji:

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif diketahui kinerja keuangan perusahaan perbankan yang diterapkan dengan *debt equity ratio* (DER) mempunyai jumlah minimum (terkecil) yaitu sebesar 1,49 nilai tersebut artinya bahwa jumlah total hutang terendah adalah sebesar 1,49 kali dari total ekuitas perusahaan. Nilai maksimum (terbesar) yaitu sebesar 18,20 artinya bahwa total hutang terbesar perusahaan perusahaan sebesar 18,20. Jumlahpadaumunyayaitu6,6069 dan jumlahkriteria deviasinya sebesar 2,68033.

Buatan analisis statistik deskriptif diketahui *Good Corporate Governance* dengan proksi jumlah dewan komisaris (X_1) perusahaan mempunyai nilai minimum (terkecil) yaitu sebesar 2. Nilai maksimum (terbesar) yaitu sebesar 9. Rata-rata dari jumlah dewan komisaris yang dimiliki dalam sempel penelitian adalah sebesar 4,638 dengan standar deviasi 1,798.

Hasil analisis statistik deskriptif pada tabel 3 diketahui *Good Corporate Governance* dengan proksi dewan direksi (X_2) perusahaan memilikijumlah minimum (terkecil) yaitu sebesar 3. Nilai maksimum (terbesar) yaitu sebesar 11. Padaumunyadari dewan direksi yang mempunyaipadacontoh penelitian yaitu sebesar 6,3429 dengan kriteria deviasi 2,48777.

Hasil analisis statistik deskriptif diketahui Good Corporate Governancedengan proksi proporsi komisaris independen (X_3) perusahaan memilikijumlahminimum (terkecil) yaitu sebesar 0,33.

Jumlahtertinggi (terbesar) yaitu sebesar 0,80. Hal ini membuktikan bahwa perseroan dalam penyelidikanini mempunyai komisaris independen dengan paling rendah sebesar 33% dan paling tinggi sebesar 80%. Komisaris independenpadaumumnya diperoleh nilai sebesar 0,5690 dengan kriteria deviasi sebesar0,10393.

Variabel ukuran perusahaan (SIZE) dalam hal ini memakaikelas total asset pada ditransformasikan dalam bentuk logaritma natural. Jumlah minimum yang dimiliki oleh variabel ukuran perusahaan yaitu sebesar 13,52. nilai paling tinggi sebesar 32,16 dan nilai pada umunya jumlah asset yang dimiliki perseroan dalam bentuk transformasi logaritma natural adalah sebesar 20,2622 pada kriteria deviasi sebesar 4,82163.

Uji Asumsi Klasik

Hasil uji asumsi klasik yang meliputi uji Normalitas, Multikolinearitas, Heterokedasitas, dan Autokorelasi disajikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.Hasil Normalitas

NPar Tests

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		105
Normal Parameters[a,b]	Mean	0E-7
	Std. Deviation	2.54903349
Most Extreme Differences	Absolute	.122
	Positive	.122
	Negative	-.076
Kolmogorov-Smirnov Z		1.253
Asymp. Sig. (2-tailed)		.087

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.

HasilUji

Pada tabel 2 disimpulkanyaitu hasil pemeriksaannormalitaspada nilai residual di dapatkanjumlah0,087 > 0,05. Hal ini menyatakaninformasi residu produk estimasi membuktikanpenyebaran data yang normal. Sertamakadariituinformasipada penyelidikan ini memenuhi ketentuananalisis regresi.

Tabel 3.Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	10.852	2.323		4.672	.000		
	Jumlah Dewan Komisaris (X1)	.129	.228	.086	.564	.574	.386	2.591
	Dewan Direksi (X2)	-.048	.164	-.045	-.294	.769	.391	2.555
	Komisaris Independen (X3)	-2.139	2.579	-.083	-.830	.409	.904	1.106
	Ukuran Perusahaan (X4)	-.164	.055	-.295	-2.964	.004	.915	1.093

a. Dependent Variable: Kinerja Keuangan Perusahaan (Y)

HasilUji

Dari tabel 3menghasilkanyaitubuatan*VIF*per variabel berada di bawah ukuran10 dan memilikiukuran*tolerance* di atas 0,10. Hal ini membuktikanbahwa seluruh variabel yang dipakai bebas dari persoalan multikolinieritas atau tidak terbentukkorelasi antara variabel bebas.

Tabel 4.Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.545	1.401		3.958	.000
	Jumlah Dewan Komisaris (X1)	-.062	.138	-.070	-.451	.653
	Dewan Direksi (X2)	-.094	.099	-.147	-.949	.345
	Komisaris Independen (X3)	-2.667	1.556	-.174	-1.714	.090
	Ukuran Perusahaan (X4)	-.057	.033	-.174	-1.723	.088

a. Dependent Variable: AbsRes

HasilUji

Hasildaritabel4 bahwasetiapnilaiprobabilitassemuavariabel*independent* > 0,05. Keadaanmembuktikan per variabel-variabeltercatattidakmengandungpermasalahanheteroskedastisitas.

Tabel 5.Hasil Uji Autokorelasi

NPar Tests

Runs Test

	Unstandardized Residual
Test Value[a]	-.76215
Cases < Test Value	52
Cases >= Test Value	53
Total Cases	105
Number of Runs	54
Z	.099
Asymp. Sig. (2-tailed)	.921

a. Median

HasilUji

Dari tabel 5 diketahuipengujian auto korelasidengan metode Runs Test nilai residual diperolehnilai 0,921 > 0,05. Hal tersebutmenyatakanketeranganresiduhasilestimasimembuktikan model penelitianbebasautokorelasi. Dan begitubuktidalampenyelidikantersebutmemenuhistandaranalisisregresi.

Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda ini digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun hasil dari analisis regresi linier berganda dapat sebagai berikut:

Tabel 6.Hasil analisi Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.852	2.323		4.672	.000
	Jumlah Dewan Komisaris (X1)	.129	.228	.086	.564	.574
	Dewan Direksi (X2)	-.048	.164	-.045	-.294	.769
	Komisaris Independen (X3)	-2.139	2.579	-.083	-.830	.409
	Ukuran Perusahaan (X4)	-.164	.055	-.295	-2.964	.004

a. Dependent Variable: Kinerja Keuangan Perusahaan (Y)

HasilUji

Padatabel 8 menghasilkanpersamaanregresisebagaiberikut:

$Y = 10{,}852 + 0{,}129X_1 - 0{,}048X_2 - 2{,}139\ X_3 - 0{,}164X_4 + e$

Dari kesamaanregresi di atas, mengenaiinterpretasi yang sudahdinyatakanyaitusebagaiberikut:

1. Nilai konstanta berjumlah 10,852 artinya jumlah ini akan konstan atau tetap. Jika tidak ada nilai variabel jumlah dewan komisaris (X_1), variabel dewan direksi (X_2) variabel komisaris independen (X_3) dan variabel ukuran perusahaan (X_4) maka kinerja keuangan perusahan perbankan akan meningkat sebesar 10,852.
2. Nilai koefisien regresi untuk variabel jumlah dewan komisaris yaitu berjumlah 0,129. Artinya bila jumlah dewan komisaris betambah banyak maka akan bertambah meningkatkan kinerja keuangan perusahan perbankan sebesar 0,129 atau 12,9%.
3. Ukuran koefisien regresi untuk variabel dewan direksi adalah sebesar -0,048. Artinya bila dewan direksi bertambah banyak maka akan semakin menurunkan kinerja keuangan perusahan perbankan sebesar 0,048.
4. Nilai koefisien regresi untuk variabel komisaris independen yaitu berjumlah -2,139. Artinya jika proporsi komisaris independen bertambah tinggi maka hendak semakin menurunkan kinerja keuangan perusahan perbankan sebesar 2,139.
5. Nilai koefisien regresi untuk variabel ukuran perusahaan yaitu berjumlah -0,164. Artinya jika ukuran perusahaan bertambah besar rmaka akan semakin menurunkan kinerja keuangan perusahan perbankan sebesar 0,164.

Uji Kelayakan Model

Tabel 7.Hasil Uji F

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	71.405	4	17.851	2.642	.038[b]
	Residual	675.747	100	6.757		
	Total	747.152	104			

a. Dependent Variable: Kinerja Keuangan Perusahaan (Y)
b. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan (X4), Komisaris Independen (X3), Dewan Direksi (X2), Jumlah Dewan Komisaris (X1)

HasilUji

Padatabel7 membuktikanbahwanilaiF_{hitung}sebesar 2,642 >F_{tabel}(2,46) pada Sig berjumlah 0,038< 0,05. bermaksudisecarasimultanvariabel*Good Corporate Governance* yang meliputijumlahdewankomisaris (X_1), variabeldewandireksi (X_2) variabelkomisarisindependen (X_3) danvariabelukuranperusahaan (X_4) mempengaruhisignifikanterhadapkinerjakeuanganperusahanperbankan

yang terdaftar di BEI periode 2014-2016. Dari kejelasantersebutmenunjukkanbahwa model regresilayakmenggunakan (*goodness offit*).

Koefisiensi Determinasi (R^2)

Tabel 8.Hasil Koefisiensi Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.309[a]	.096	.059	2.59951

Sumber : Data diolah penulis

UjiR^2 dipakaiakanmenunjukkankejelasanpenyebabvariabelbebaskepadavariabelterikat. Buatananalisismenunjukkanjumlah*Adjusted-*R^2 sebesar 0,059 makadapat di interpretasikanbahwakeempatfaktor*Good Corporate Governance* yang meliputijumlahdewankomisaris (X_1), variabeldewandireksi (X_2) variabelkomisarisindependen (X_3) danvariabelukuranperusahaan (X_4) mampumenjelaskanterhadapvariasiperubahanvariabelkinerjakeuanganperusahanperbankan yang terdaftar di BEI periode 2014-2016 sebesar 5,9%, makatersisa 94,1% akanditelitivariabel yang lain di luar model penelitianini.

a. Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Hasil uji t menyatakanpadatabel 9 berikut ini

Tabel 9.Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	*p value*	Simpulan
JumlahDewanKomisaris (X1)	0,564	1,984	0,574	Tidak berpengaruh
DewanDireksi (X2)	-0,294	1,984	0,769	Tidak berpengaruh
KomisarisIndependen (X3)	-0,830	1,984	0,409	Tidak berpengaruh
Ukuran Perusahaan (X4)	-2,964	1,984	0,004	Berpengaruh

HASIL UJI

Di jelaskan tabel 10 dapat disimpulkan bahwa variabel jumlah dewan komisaris mempunyai nilai t hitung sebesar 0,564 > dari t_{tabel}

berjumlah 1,984 dengan jumlah signifikansi 0,574>0,05 bermaksud jumlah dewan komisaris tidak berakibat pada kinerja keuangan perusahaan perbankan.Oleh karenaitu, hipotesis pertama (H_1) ditolak.

Variabel dewan direksi mempunyai jumlah t hitung berjumlah -0,294 < dari t_{tabel} berjumlah -1,984 sedangkan jumlah signifikansi 0,769 > 0,05 yang bermaksud dewan direksi tidak mempengaruhi pada kinerja keuangan perusahaan perbankan. Makasebabini, hipotesiskedua (H_2) ditolak.

Variabelkomisarisindependenmempunyaijumlah t hitungsebesar -0,830 <darit_{tabel}sebesar -1,984 padajumlahsignifikansi 0,409 > 0,05 yang bermaksudkomisarisindependentidakmempengaruhipadakinerjafinansial perseroanperbankan. Olehkarenaitu, hipotesisketiga (H_3) ditolak.

Variabelukuranperusahaanmempunyaijumlah t hitungsebesar -2,964 >terhadapt_{tabel}sebesar -1,984 padajumlahsignifikansi 0,004 < 0,05 yang berartiukuranperusahaanberpengaruhterhadapkinerjakeuanganperusahaanperbankan. Olehkarenaitu, hipotesiskeempat (H_4) diterima.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut Penyebab jumlah dewan komisaris pada kinerja keuangan: Hasil analisis regresi diketahui bahwanilai t hitung sebesar 0,564 lebih kecil dari tabel sebesar 1,984 dengan nilai signifikansi 0,574>0,05 yang artinya jumlah dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan perbankan. Oleh karena itu, hipotesis pertama (H1) ditolak.Koefisien regresi variabel jumlah dewan komisaris adalah positif ini dapat diartikan bahwa semakin banyak jumlah dewan komisaris maka semakin ketat pengawasan dari dewan komisaris terhadap dewan direksi dan manajerial.

Penyebab dewan direksi pada kinerja keuangan: Hasil analisis regresi diketahui bahwanilai t hitung sebesar -0,294 lebih besar dari t_{tabel} sebesar -1,984 dengan nilai signifikansi 0,769>0,05 yang artinya dewan direksitidak berpengaruh terhadap kinerja keuanganperusahaan perbankan. Oleh karena itu, hipotesis kedua (H_2) ditolak. Koefisien regresi variabel dewan direksi adalah negatif ini dapat diartikan bahwa semakin banyak jumlah dewan direksijustru semakin menurunkan kinerja keuangan perusahaan perbankan.

Penyebab komisaris independen padakinerja keuangan: Hasil analisis regresi diketahui bahwanilai t hitung sebesar -0,830 makintinggi dari t_{tabel} sebesar -1,984 makadariitusignifikansi 0,409>0,05 yang berartikomisaris independen tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan perbankan. Oleh karena itu, hipotesis ketiga (H_3) ditolak. Koefisien regresi variabel komisaris independen adalah negatif ini dapat diartikan bahwa semakin banyak proporsi komisaris independenjustru semakin menurunkan kinerja keuangan perusahaan perbankan. Tidak berpengaruhnya proporsi komisaris independen terhadap kinerja keuangan perusahaan, hal ini menunjukkan bahwa besar kecilnya suatu proporsi komisaris independen dalam perusahaan perbankan tidak menjamin keefektifan dalam menjalankan tanggung jawabnya dalam mengelola perusahaan, sehingga proporsi komisaris independentidak mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan perbankan.

Penyebab ukuran perusahaan pada kinerja keuangan: Hasil analisis regresi di dapat pada t hitung berjumlah -2,964 > t_{tabel} sebesar -1,984 maka jumlah signifikansi 0,004<0,05 yang berarti ukuran perusahaan berakibat pada kinerja keuanganperusahaan perbankan. Maka sebab itu, hipotesis keempat (H_4) diterima. Koefisien regresi variabel ukuran perusahaan yaitu negatif ini dapat disimpulkan bahwa kalau tinggi ukuran perseroan perbankanjustru semakin menurunkan kinerja keuangan perseroan perbankan. Makadapat menyebabkan ukuran perusahaan yang tinggi tersebut tidak didukung pengelolaan yang akurat. Ukuran perusahaan tidak dapat untuk dipakai menjadi jaminan pada perusahaan yang tinggi mempunyai kinerja yang efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Beshtawi, S. H., Zraqar, O. M., & Al-Hiyasar, H. M. (2014). The Impact of Corporate Governance on Non Financial Performance in Jordanian Commercial Banks and Islamic Banks. *International Journal of Financial Research, Vol. 5, No. 3* , 54-67.

Ardiansyah, Muhammad. 2014. Pengaruh *Corporate Governance, Leverage* Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Akuntansi,* Universitas Maritim Raja Ali Haji.

Chi Keung Man and Brossa Wong. 2013. Corporate Governance and Earnings Management: A Survey. *The Journal of Applied Business Research, 29 (2),* pp:391-418.

Desiana, L., Mawardi, & Gustiana, S. (2016). PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCE TERHADAP PROFITABILITAS (ROE) PADA BANK UMUM SYARIAH DI INDONESIA PERIODE 2010-2015. *I-Finance, Vol 2, No.2* .

Eksandy, A. (2018). PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCE TERHADAP KINERJA KEUANGAN PADA PERBANKAN SYARI'AH INDONESIA. *Jurnal Akuntansi, Vol 5, No. 1,* .

Ghozali, Imam. 2011. "*Aplikasi Analis Multivariate Dengan program SPSS".* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hartono, D. F., & Nugrahanti, Y. W. (2014). PENGARUH MEKANISME CORPORATE GOVERNANCE TERHADAP KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN PERBANKAN. *Jurnal Dinamika Akuntansi Keuangan dan Perbankan, Vol 3, No.2* .

Irma, Yeni, Noorina, & Muktiyanto, H. A. (2015). THE EFFECT OF GOOD CORPORATE GOVERNANCE MECHANISM TO FIRM'S PERFORMANCE (EMPIRICAL STUDY OF MANUFACTURING FIRMS LISTED ON IDX). *I Jaber, Vol. 13, No. 7; , 4849-4866.*

Jensen, M. C and Mekling, W.H. 1976. Theory of the Firm : *Managerial Behavior, Agency Costa and Ownership Structure* . "Journal of Financial Economics", *Oktober, 1976, V. 3, No. 4, pp.305-360. Avalaiblefrom: http://papers.ssrn.com*

Kasim, E. Y. (2015). Effect of Implementation Of Good Corporate Governance And Internal Audit Of The Quaality Of Financial Resporting And Implcations Of Return Of Share. *Internatioal Journal of Scientific & Technology Research, Vol 4, Issue 09* , 89-98.

Kholidah, N., & Mildawati, T. (2017). Pengaruh Penerapan Prinsip-prinnsip Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Pegawai. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntani, Vol 6, No. 3,* , 1218-1236.

Lukas, S., & Basuki, B. (2015). THE IMPLEMENTATION OF GOOD CORPORATE GOVERNANCE AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF BANKING INDUSTRY LISTED IN IDX. *The International Journal of Accounting and Busines Society 47, Vol. 23, No. 1* , 47-72.

Macey, J.R. and M. O'Hara. 2003. The Corporate Governance of Banks. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review,* Vol. 9 No.1, pp. 91-107

Melawati, Nurlaela, S., & Wahyuningsih, E. M. (2016). PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCE,CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Bisnis, 1 (1),* , 79-94.

Prasasti, B., & Ardianto, J. (2011). Pengaruh Mekanisme Corporate Governace terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan yang Termasuk dalam Indeks Kompas 100 Tahun 2008-2009). *Ultima Accounting, Vol 3, No.1* .

Priyanto, Dwi. 2008. *Mandiri Belajar SPSS.* Yogyakarta: MediaKom.

Puniayasa, I. M., & Triaryati, N. (2016). PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCE, STRUKTUR KEPEMILIKAN DAN MODAL INTELEKTUAL TERHADAP KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN YANG MASUK DALAM INDEKS CGPI. *E-jurnal Manajemen Unud, Vol 5, No.8,* , 5305-5332.

Purwanto, W. (2015). Analysis of the Impact of Good Corporate Governance and Bank Fundamentals to the Financial Performance of Banking Institutions in the Indonesian Stock Exchange (BEI). *Research Journal of Finance and Accounting, Vol. 6, No. 8* .

Putri, R. K., & Muid, D. (2017). Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Perusahaan. *Diponegoro Journal Of Accounting* , 1-9.

Rofika. (2016). PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCE (GCG) DAN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR) TERHADAP NILAI PERUSAHAAN. *Jurnal Valuta, Vol 2, No. 1,* 27-36.

Salim, C. A., & Christiawan, Y. J. (2017). Pengaruh penerapan Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan dengan Ukuran Perusahaan dan Leverage sebagai Variabel Kontrol. *Busness Accounting Review* , 205-206.

Sucipto. 2003. "Penilaian Kinerja Keuangan." Jurnal Akuntansi. UniversitasSumatra Utara. Medan

Sujianto, Agus Eko. 2001. *Analis Variabel-Variabel Yang Memepengaruhi Struktur Keuangan Pada Perusahaan Manufaktur yang Go Public di Bursa Efek Jakarta.* Jurnal Ekonomi dan Manajemen. Vol. 2. No. 2.

Sulistyowati. (2017). PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCCE TERHADAP KINERJA KEUANGAN PADA PERUSAHAAN PERBANKAN. *Jurnal Limu dan Riset Akuntansi, Vol 6,No. 1* .

Susanti, Serli Ile Ari, 2011, "Pengaruh Kualitas Corporate Governance. Kualitas Audit dan Earnings Terhadap Kinerja Perusahaan", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol 5, No. 2, Hal. 145-161,* Jakarta.

Tertius, M. A., & Christiawan, Y. J. (2015). Pengaruh Good Corporate Governance terhadap Kinerja Perusahaan pada Sektor Keuangan. *Business Accounting Review, Vol 3,No. 1;* , 223-232.

Veno, A. (2015). Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Go Public. *BENEFIT Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol 19, No.1,* , 95-112..

Windasari, O. (2017). Pengaruh Good Corporate Governance, Profitabilitas dan Corporate Social Responsibility Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu dan RIset Akuntansi, Vol 6, No.10* .

Y.Kasim, E. (2015). Effect Of Implementation Of Good Corporate Governance And Internal Audit Of The Quality Of Financial Resporting And Implicationns Of Return Of Shares.*Internatioal Journal of Scientific & Technology Research, Vol 4, Issue 09, 89-98.*

ANALISIS PENGARUH RASIO KEUANGAN DAN DANA PIHAK KETIGA TERHADAP PROFITABILITAS MELALUI *FINANCING TO DEPOSIT RATIO* SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PERBANKAN SYARIAH

Leny Nur Fitria
PT Bank Rakyat Indonesia Syariah, Tbk
Lenynur13@gmail.com

Putri Kurnia Widiati
Universitas Terbuka Tuban
kurniawidiatiputri@gmail.com

Abstrak : Fungsi utama bank adalah sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary*) karena fungsi pokoknya melakukan intermediasi antara unit defisit dan unit surplus. Untuk semakin meningkatkan eksistensi Bank Syariah serta kepercayaan masyarakat Indonesia akan jasa Perbankan Syariah maka perlu peningkatan kinerja pada perbankan syariah tersebut. Indikator dari barometer meningkatnya kinerja keuangan perbankan syariah dapat diukur pada tingkat profitabilitasnya. Dari beberapa variabel yang saling memiliki keterkaitan satu sama lain serta ditemukannya beberapa penelitian mengenai CAR, BOPO, NPF dan DPK yang berpengaruh positif dan negatif terhadap ROA kemudian, diiringi dengan penelitian-penelitian yang menghasilkan FDR berpengaruh positif dan signifikan terhadap ROA maka penelitian ini menggunakan *Financing to Deposit* (FDR) sebagai variabel mediasi yang dapat digunakan untuk mengisi perbedaan hasil atau menjembatani ketidak konsistenan hasil dari penelitian.

Hasil dari penelitian ini adalah peningkatan DPK tidak digunakan untuk meningkatkan FDR tetapi lebih untuk menjaga tingkat likuiditasnya untuk mengantisipasi penarikan dana sewaktu- waktu oleh nasabah; semakin kecil BOPO menunjukkan semakin efisien bank dalam menjalankan aktifitas usahanya; Pembiayaan yang disalurkan oleh bank tersebut memberikan pendapatan margin kepada bank syariah yang selanjutnya akan meningkatkan ROA bank syariah; Jika profitabilitas Bank Umum Syariah yang dukur melalui variabel rasio-rasio keuangan dalam perbankan syariah itu sendiri tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan maka ada indikasi tingkat profitabilitas pada Bank Umum Syariah dipengaruhi oleh faktor-faktor lain antara lain faktor eksternal yaitu kondisi ekonomi negara, sosial dan politik

Kata kunci : Rasio keuangan, Dana Pihal ke Tiga, Profitabilitas, Financing to Deposit Ratio

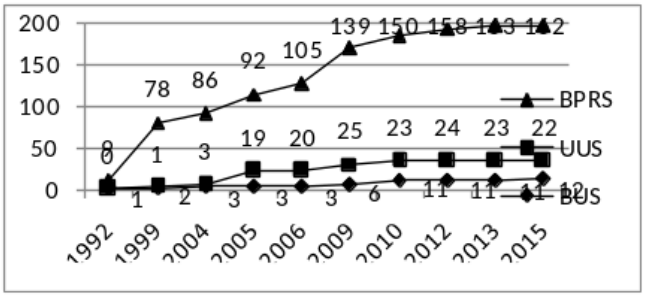
PENDAHULUAN

Di tengah kondisi ekonomi yang belum stabil, pada tahun 2016 ini sektor perbankan syariah di Indonesia diprediksi dapat tumbuh lebih tinggi. Diperkirakan, Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) masih mencatatkan pertumbuhan signifikan di tahun ini. Fungsi utama bank adalah sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary*) karena fungsi pokoknya melakukan intermediasi antara unit defisit dan unit surplus. Intermediasi keuangan adalah proses pembelian dana dari unit surplus (penabung) untuk selanjutnya disalurkan kembali kepada unit defisit (peminjam), yang terdiri dari sektor usaha, pemerintah, dan individu/rumah tangga. Penghimpunan dana yang dilakukan bank yaitu penghimpunan dana secara langsung berupa simpanan dana masyarakat (tabungan, giro, deposito) dan secara tidak langsung dari masyarakat (kertas berharga, penyertaan, pinjaman, kredit dari lembaga lain). Hal ini sesuai dengan pasal 1 butir 2 Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, yaitu fungsi perbankan yang utama adalah menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Kemudian bentuk penyaluran dana yang dilakukan bank ditujukan sebagai modal kerja, investasi, dan konsumsi (Wityasari, 2014:3).

Berdasarkan Gambar di bawah ini, membuktikan bahwa perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia menunjukkan peningkatan dari data terakhir pada tahun 2015 total jumlah BUS sebesar 12, UUS sebesar 22, BPRS sebesar 162. Sejak dikeluarkannya Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Dimana pada tahun 1992, hanya ada satu Bank Umum Syariah yang beroperasi di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia dan sembilan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Perkembangan kelembagaan bank syariah menunjukkan bahwa dilakukannya amandemen UU No. 7 tahun 1992 menjadi UU No. 10 tahun 1998 direspon positif oleh pelaku industri perbankan dengan adanya penambahan satu Bank Umum Syariah dan 1 Unit Usaha Syariah, serta 78 BPRS pada tahun 1999 (Pratiwi, 2012:3). Sehingga pada

tahun 2015, jumlah Bank Umum Syariah yang beroperasi menjadi 12, diikuti oleh 22 Unit Usaha Syariah, dan 162 BPRS.

Grafik Perkembangan Jaringan Kantor Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia pada tahun 1992 - 2015



Sumber : Data Olahan, OJK Statistik Perbankan Syariah

Grafik perkembangan Lembaga Keuangan Syariah berdasarkan jaringan kantornya dari awal berdiri pada tahun 1992 sampai tahun 2015 rata-rata mengalami kenaikan. Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 6 /POJK.03/2016 Tentang Kegiatan Usaha dan Jaringan Kantor Berdasarkan Modal Inti Bank Pasal 2 yang berbunyi "Bank hanya dapat melakukan Kegiatan Usaha dan memiliki Jaringan Kantor sesuai Modal Inti yang dimiliki". Jaringan kantor merupakan modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan jika semakin banyak jaringan kantor yang dimiliki maka bisa dipastikan modal yang dimiliki Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia semakin besar sehingga bisa diprediksi tingkat profitabilitas Lembaga Keuangan Syariah juga akan meningkat. Untuk semakin meningkatkan eksistensi Bank Syariah serta kepercayaan masyarakat Indonesia akan jasa Perbankan Syariah maka perlu peningkatan kinerja pada perbankan syariah tersebut. Indikator dari barometer meningkatnya kinerja keuangan perbankan syariah dapat diukur pada tingkat profitabilitasnya.

Karena dari beberapa variabel yang saling memiliki keterkaitan satu sama lain serta ditemukannya beberapa penelitian mengenai CAR, BOPO, NPF dan DPK yang berpengaruh positif dan negatif terhadap ROA kemudian, diiringi dengan penelitian-penelitian yang menghasilkan FDR berpengaruh

positif dan signifikan terhadap ROA maka penulis mencoba menggunakan *Financing to Deposit* (FDR) sebagai variabel mediasi yang dapat digunakan untuk mengisi perbedaan hasil atau menjembatani ketidak konsistenan hasil dari penelitian.

Banyak faktor yang mempengaruhi tingkat profitabilitas perbankan khususnya *Return on Asset* (ROA). Penelitian ini dibatasi pada rasio keuangan yang mempengaruhi ROA yaitu *Capital Adequacy Ratio* (CAR), *Financing to Deposit Ratio* (FDR), *Non Performing Fianacing* (NPF), Biaya Operasional Pendapatan Operasional (BOPO) dan Dana Pihak Ketiga (DPK). Dalam penelitian ini populasi 12 Bank Umum Syariah dan dibatasi pada 11 Bank Umum Syariah di Indonesia Perusahaan Bank Umum Syariah di Indonesia yang menyediakan laporan keuangan secara lengkap selama periode 2011-2015 yang telah di publikasikan di Bank Indonesia atau pada website masing-masing bank syariah tersebut dan Bank Umum Syariah di Indonesia yang memiliki data yang dibutuhkan terkait pengukuran variabel-variabel yang digunakan untuk penelitian selama periode 2011-2015.

KAJIAN TEORITIS

Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, definisi dari bank syariah adalah bank yang dalam menjalankan menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, bank syariah dibagi menjadi dua jenis yaitu bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Bank umum syariah adalah bank yang bergerak dalam bidang jasa lalu lintas pembayaran, sedangkan bank pembiayaan rakyat syariah tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Definisi tersebut merupakan pengembangan dari Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan yang mendefinisikan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainya dengan tujuan untuk meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Wardana, 2015:15).

Dalam perbankan syariah juga terdapat istilah *Revenue Sharing*, yaitu sistem bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana. Dalam perbankan, *Revenue Sharing* adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan pada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut (Wardana, 2015:24).

Menurut Soemitro (2009:73) dalam penghimpunan dan BUS dan UUS melakukan mobilisasi dan investasi tabungan dengan cara yang adil. Mobilisasi dana sangat penting karena Islam mengutuk penumpukan dan penimbunan harta dan mendorong penggunaannya secara produktif dalam rangka mencapai tujuan ekonomi dan sosial. Sumber dana bank syariah berasal dari modal disetor dan hasil mobilisasi kegiatan penghimpunan dana melalui rekenig giro, rekening tabungan, rekening investasi umum dan rekening investasi khusus. Di samping itu bank syariah juga dapat menerbitkan obligasi syariah sebagai alternatif pembiayaan jangka panjang.

Portofolio pembiayaan pada bank komersial menempati porsi terbesar, pada umumnya sekitar 55%-60% dari total aktiva. Dari pembiayaan yang dikeluarkan atau disalurkan bank diharapkan dapat mendapatkan hasil. Tingkat penghasilan dari pembiayaan (*yield on financing*) merupakan tingkat penghasilan tertinggi bagi bank (Pratiwi, 2005:30). Dengan demikian, sumber pendapatan bank syariah dapat diperoleh dari:

a. Bagi hasil atas kontrak *mudharabah* dan kontrak *musyarakah*.
b. Keuntungan atas kontrak jual-beli (*al bai'*).
c. Hasil sewa atas kontrak *ijarah* dan *ijarah wa iqtina*.
d. *Fee* dan biaya administrasi atas jasa-jasa lainnya.

Bank Indonesia lebih mementingkan penilaian besarnya *Return on Asset* (ROA) dan tidak memasukan unsur *Return On Equity* (ROE) dalam menentukan tingkat kesehatan bank. Hal ini dikarenakan Bank Indonesia yang berkedudukan sebagai pengawas dan pembina perbankan lebih mengutamakan nilai profitabilitas bank yang diukur dari aset yang sebagian

besar dananya berasal dari dana simpanan masyarakat. Oleh karena itulah ROA dipilih sebagai indikator dalam mengukur kinerja keuangan perbankan (Wardana, 2015:25).

Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia yang tercantum dalam Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 3/30/DPNP tanggal 14 Desember 2001, ROA merupakan rasio antara laba sebelum pajak terhadap rata-rata total aset, dengan rumus matematis sebagai berikut :

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak}}{\text{Total Aset}} \quad \ldots\ldots (2.1)$$

Sumber : Wardana (2015), Wityasari (2014) dan Direktori Perbankan Indonesia

Capital Adequacy Ratio adalah rasio yang memperlihatkan seberapa jauh seluruh aktiva bank yang mengandung risiko (kredit, penyertaan, surat berharga, tagihan pada bank lain) ikut dibiayai dari dana modal sendiri bank disamping memperoleh dana-dana dari sumber-sumber di luar bank, seperti dana dari masyarakat, pinjaman, dan lain-lain (Wardana, 20015:25). CAR merupakan indikator terhadap kemampuan bank untuk menutupi penurunan aktivanya sebagai akibat dari kerugian – kerugian bank yang disebabkan oleh aktiva yang berisiko.

$$\text{CAR} = \frac{\textit{Modal Bank}}{\textit{Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR)}} \quad \ldots\ldots (2.2)$$

Sumber : Wardana (2015), Wityasari (2014) dan Direktori Perbankan Indonesia

Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia yang tercantum dalam Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 3/30/DPNP tanggal 14 Desember 2001, BOPO merupakan rasio antara biaya operasional terhadap pendapatan operasional dengan rumus matematis sebagai berikut :

$$BOPO = \frac{\textit{Biaya Operasional}}{\textit{Pendapatan operasional}} \; x \; 100\%$$

Sumber : Wardana (2015), Wityasari (2014) dan Direktori Perbankan Indonesia

Menurut ketentuan Bank Indonesia yang tercantum dalam Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 3/30/DPNP tanggal 14 Desember 2001, NPL merupakan rasio antara kredit. bermasalah yang diberikan bank kepada pihak ketiga dengan total kredit yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga, dengan rumus sebagai berikut :

$$NPL = \frac{Kredit\ Bermasalah}{Total\ Kredit}\ x\ 100\% \qquad (2.5)$$

Sumber : Wardana (2015), Wityasari (2014) dan Direktori Perbankan Indonesia

Dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 15/2/PBI/2013 tertera bahwa nilai NPL maksimum adalah sebesar 5%. Hal ini dapat diartikan bahwa bank dianggap sehat apabila memiliki nilai rasio NPL kurang dari 5%. Karena pada bank syariah menggunakan prinsip pembiayaan, maka istilah *Non Performing Loan* (NPL) diganti dengan *Non Performing Financing* (NPF). Maka modifikasi rumus untuk bank syariah menjadi sebagai berikut :

$$NPF = \frac{Jumlah\ Pembiayaan\ Bermasalah}{Total\ Pembiayaan}\ x\ 100\% \qquad (2.6)$$

Sumber : Wardana (2015), Wityasari (2014) dan Direktori Perbankan Indonesia

Menurut Surat Edaran Bank Indonesia No. 6/23/DPNP tanggal 31 mei 2004 dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank dapat berupa giro, tabungan, dan deposito.

$$DPK = Ln\ Total\ Dana\ Pihak\ Ketiga \qquad \ldots\ldots \qquad (2.3)$$

Sumber : Wardana (2015), Wityasari (2014) dan Direktori Perbankan Indonesia

Berdasarkan pada ketentuan Bank Indonesia yang tercantum dalam Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 3/30/DPNP tanggal 14 Desember 2001, LDR merupakan rasio antara kredit terhadap dana pihak ke tiga, dengan rumus matematis sebagai berikut :

$$LDR = \frac{Kredit}{Dana\ Pihak\ ke\ Tiga}\ x\ 100\% \qquad (2.3)$$

Sumber : Wardana (2015), Wityasari (2014) dan Direktori Perbankan Indonesia

Financing to Deposit Ratio (FDR) adalah perbandingan antara pembiayaan yang diberikan oleh bank dengan pihak ketiga yang berhasil diusahakan oleh bank. Rasio FDR analog dengan rasio *Loan to Deposit Ratio* (LDR) yang ada pada bank konvensional, karena pada bank syariah tidak mengenal istilah kredit (*loan*) namun menggunakan pembiayaan (financing) (Wardana, 2015:28). Maka modifikasi rumus untuk bank syariah menjadi :

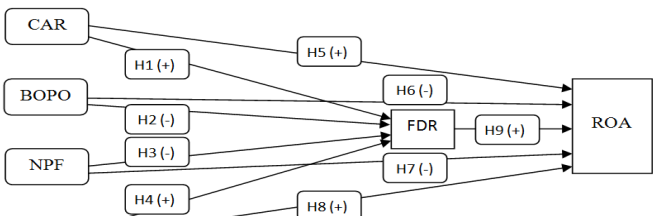
$$FDR = \frac{Pembiayaan}{Dana\ Pihak\ ke\ Tiga}\ x\ 100\% \qquad (2.4)$$

Sumber : Wardana (2015), Wityasari (2014) dan Direktori Perbankan Indonesia

HIPOTESIS PENELITIAN

Kerangka Hipotesis

Pengaruh CAR, BOPO, NPF, dan DPK, Terhadap ROA Melalui FDR



Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu, maka Hipotesis sementara yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1 : CAR berpengaruh positif signifikan terhadap FDR
H2 : BOPO berpengaruh negatif signifikan terhadap FDR
H3 : NPF berpengaruh negatif signifikan terhadap FDR
H4 : NPF berpengaruh negatif signifikan terhadap FDR
H5 : CAR berpengaruh positif signifikan terhadap ROA
H6 : BOPO berpengaruh negatif signifikan terhadap ROA
H7 : NPF berpengaruh negatif signifikan terhadap ROA
H8 : DPK berpengaruh positif signifikan terhadap (ROA)
H9 : FDR berpengaruh positif signifikan terhadap ROA.
H10 : CAR berpengaruh positif terhadap ROA melalui FDR
H11 : BOPO berpengaruh negatif terhadap ROA melalui FDR
H12 : NPF berpengaruh negatif terhadap ROA melalui FDR.
H13 : DPK berpengaruh positif terhadap ROA melalui FDR.

JENIS PENELITIAN

Jenis penelian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut Sugiyono, metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah

ditetapkan. Pendekatan deskriptif adalah untuk menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek dan subjek yang diteliti secara tepat.

POPULASI DAN SAMPEL

Populasi dari penelitian ini adalah Lembaga Keuangan Syariah yaitu Bank Umum Syariah di Indonesia yang tercatat di Bank Indonesia hingga tahun 2015. Jumlah Bank Umum Syariah menurut data adalah sebanyak 12 Bank Umum Syariah. Sampel pada penelitian ini adalah Bank Umum Syariah yang terpilih berdasarkan metode *purposive sampling*. Berdasarkan kriteria diatas, maka Bank Umum Syariah yang akan menjadi objek penelitian penulis adalah :

1. PT. Bank Muamalat Indonesia
2. PT. Bank Victoria Syariah
3. Bank Rakyat Indonesia Syariah
4. B.P.D. Jawa Barat Banten Syariah
5. Bank Negara Indonesia Syariah
6. Bank Syariah Mandiri
7. Bank Syariah Mega Indonesia
8. Bank Panin Syariah
9. PT. Bank Syariah Bukopin
10. PT. BCA Syariah
11. PT. Maybank Syariah Indonesia

Alasan mengapa dipilihnya 11 BUS sebagai objek penelitian ini yang pertama yaitu, ke 11 BUS tersebut bisa diketahui perbandingan perbedaan kinerja antar BUS di Indonesia, 4 diantaranya sudah termasuk Bank Devisa yaitu Bank Negara Indonesia Syariah, Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, Bank Syariah Mega Indonesia, dan ke 4 BUS tersebut sudah memiliki nama baik yang sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia (bi.go.id). Maka dari itu, ke 11 BUS tersebut yang terdaftar di Bank Indonesia dijadikan acuan sebagai tolak ukur pekembangan perbankan syariah di Indonesia.

HASIL PENELITIAN

Pengaruh Parsial CAR, BOPO, NPF, dan DPK terhadap FDR

Variabel CAR ini berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap FDR artinya data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel CAR secara individu pengaruh positif secara tidak signifikan terhadap FDR pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Kemudian, Hasil analisis pengaruh variabel Biaya Operasional per Pendapatan Operasional (BOPO) ini berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *Financing to Deposit Ratio* (FDR) berarti data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel Biaya Operasional per Pendapatan Operasional (BOPO) secara parsial atau individu tidak berpengaruh secara tidak signifikan terhadap FDR pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Hasil analisis pengaruh *Non Performing Financing* (NPF) menunjukkan pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap *Financing to Deposit Ratio* (FDR) berarti data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel NPF secara parsial atau individu berpengaruh secara tidak signifikan terhadap FDR pada Bank Umum Syariah di Indonesia.

Dimana hasil analisis didapat variabel DPK berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *Financing to Deposit Ratio* FDR artinya data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel DPK secara individu tidak berpengaruh secara tidak signifikan terhadap FDR pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan DPK tidak digunakan untuk meningkatkan FDR tetapi lebih untuk menjaga tingkat likuiditasnya untuk mengantisipasi penarikan dana sewaktu- waktu oleh nasabah.

Pengaruh Parsial CAR, BOPO, NPF dan DPK, terhadap ROA pada substruktur II

Variabel CAR ini berpengaruh positif dan signifikan terhadap ROA artinya data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa

variabel CAR secara individu berpengaruh secara signifikan terhadap ROA pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Selanjutnya, pada variabel BOPO berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ROA artinya data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel BOPO secara individu tidak berpengaruh secara tidak signifikan terhadap ROA pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Nilai negative yang ditunjukkan BOPO menunjukkan bahwa semakin kecil BOPO menunjukkan semakin efisien bank dalam menjalankan aktifitas usahanya, BOPO yang kecil menunjukkan bahwa biaya operasional bank lebih kecil dari pendapatan operasionalnya sehingga hal tersebut menunjukkan bahwa manajemen bank sangat efisien dalam menjalankan kegiatan operasionalnya (Ningsukma Hakim dan Haqiqi Rafsanjani, 2016:167).

Pada variabel NPF berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap ROA yang artinya data dari ke 11 sampel bank umum syariah ini menyatakan bahwa variabel NPF secara individu berpengaruh namun tidak signifikan terhadap ROA pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Hal ini dikarenakan pengaruh yang signifikan dari NPF terhadap ROA adalah berkaitan dengan penentuan tingkat kemacetan pembiayaan yang diberikan oleh sebuah bank. Hal ini karena pembiayaan merupakan sumber utama pendapatan bank Sri Muliawati dan Moh. Khoirudin (2015:47).

Kemudian, pada variabel Dana Pihak Ketiga memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap ROA artinya data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel DPK secara individu berpengaruh namun secara tidak signifikan terhadap ROA pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Jika pembiayaan yang disalurkan akan meningkat maka diharapkan profitabilitas perusahaan akan meningkat juga, namun perlu adanya antisipasi pada pembiayaan bermasalah.

Pada variabel FDR berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap ROA data dari ke 11 sampel bank umum syariah ini menyatakan bahwa variabel FDR secara individu berpengaruh namun tidak signifikan terhadap

ROA pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Kredit yang disalurkan oleh bank tersebut memberikan pendapatan bunga kepada bank yang selanjutnya akan meningkatkan ROA bank tersebut. Namun dalam perbankan syariah tidak memakai sitem bunga namun margin maka jika pembiayaan meningkat maka profitabilitas akan meningkat.

Pengaruh CAR, BOPO, NPF, DPK terhadap ROA melalui FDR

Dari hasil uji sobel pada variabel FDR tidak terdapat pengaruh mediasi antara CAR terhadap ROA. Data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel FDR yang digunakan sebagai variabel mediasi tidak mempengaruhi variabel CAR terhadap ROA pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Selanjutnya, hasil uji sobel pada variabel FDR tidak terdapat pengaruh mediasi antara BOPO terhadap ROA. Data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel FDR yang digunakan sebagai variabel intervening tidak mempengaruhi variabel BOPO terhadap ROA pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Kemudian, hasil uji sobel pada variabel FDR tidak terdapat pengaruh mediasi antara NPF terhadap ROA. Data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel FDR yang digunakan sebagai variabel intervening tidak mempengaruhi variabel NPF terhadap ROA pada Bank Umum Syariah di Indonesia.

Kemudian, hasil uji sobel pada variabel FDR tidak terdapat pengaruh mediasi antara DPK terhadap ROA. Data dari ke 11 sampel Bank Umum Syariah ini menyatakan bahwa variabel FDR yang digunakan sebagai variabel intervening tidak mempengaruhi variabel DPK terhadap ROA pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Secara teoritis ada berbagai faktor yang dapat mempengaruhi kinerja dari sebuah bank baik faktor dari dalam (*nternal*) bank itu sendiri. Faktor-faktor dari dalam (*internal*) tersebut antara lain kegiatan operasional bank, manajemen resiko, dan lain-lain. Sedangkan faktor dari luar bank yaitu meliputi kebijakan moneter, fluktuasi nilai tukar dan inflasi, *volatilitas* tingkat bunga, persaingan antar bank maupun lembaga keuangan *non* bank dan lain-lain. Jadi, dapat ditarik kesimpulan bahwasannya jika

profitabilitas Bank Umum Syariah yang dukur melalui variabel rasio-rasio keuangan dalam perbankan syariah itu sendiri tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan maka ada indikasi tingkat profitabilitas pada Bank Umum Syariah dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil pengujian substruktur I diketahui dengan uji t (uji secara parsial) dimana hasil analisis yang didapat variabel CAR ini berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap FDR, Hal ini dapat disebabkan oleh semakin besar kredit yang diberikan, risiko pembiayaan yang dihadapi perbankan syariah semakin besar pula, nilai ATMR juga akan mengalami kenaikan, maka nilai CAR bank akan turun (kecil). Hasil analisis yang didapat variabel BOPO secara parsial berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap FDR, semakin kecil BOPO menunjukkan semakin efisien bank dalam menjalankan aktifitas usahanya, BOPO yang kecil menunjukkan bahwa biaya operasional bank lebih kecil dari pendapatan operasionalnya sehingga hal tersebut menunjukkan bahwa manajemen bank sangat efisien dalam menjalankan aktivitas operasionalnya terutama pada pembiayaan. Hasil analisis didapat secara parsial variabel NPF berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap FDR, NPF yang kecil menunjukkan bahwa risiko kredit yang dihadapi perbankan syariah kecil sebagai hasil dari manajemen pembiayaan yang baik. Perbankan Syariah mampu menyalurkan Pembiayaan kepada pihak yang selektif dengan menggunakan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition*) untuk menurunkan risiko kredit macet atau bermasalah, sehingga tidak akan menggangu likuiditas dari bank tersebut.

Kemudian, hasil analisis secara parsial variabel DPK berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap FDR, Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan DPK tidak digunakan untuk meningkatkan FDR tetapi lebih untuk menjaga tingkat likuiditasnya untuk mengantisipasi penarikan dana sewaktu- waktu oleh nasabah.

2. Hasil pengujian substruktur II diketahui dengan uji t (uji secara parsial) dimana hasil analisis secara parsial variabel CAR ini berpengaruh positif dan signifikan terhadap ROA, Bank yang memilki CAR yang cukup tinggi akan melindungi bank dari risiko-risiko yang dihadapi oleh bank tersebut, sehingga bank dapat meningkatkan kinerjanya yang berakibat pada meningkatnya profitabilitas. Hasil analisis yang didapat dari BOPO secara parsial variabel ini berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ROA, semakin kecil BOPO menunjukkan semakin efisien bank dalam menjalankan aktifitas usahanya. Hasil analisis yang didapat dari NPF secara parsial variabel ini berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap ROA, hal ini dikarenakan NPF terhadap ROA adalah berkaitan dengan penentuan tingkat kemacetan pembiayaan yang diberikan oleh sebuah bank. variabel DPK berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap ROA, Semakin meningkat pangsa pasar dana pihak ketiga semakin meningkat pembiayaan yang diberikan. Yang terakhir hasil analisis yang didapat dari variabel FDR yang berarti secara parsial variabel ini berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap ROA, FDR yang semakin tinggi memiliki arti bahwa semakin banyak dana pihak ketiga yang disalurkan dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan yang disalurkan oleh bank tersebut memberikan pendapatan margin kepada bank syariah yang selanjutnya akan meningkatkan ROA bank syariah.
3. Pengaruh variabel mediasi *Financing to Deposit Ratio* (FDR*)* antara rasio keuangan dan *Return on Asset* (ROA).

Hasil uji sobel diketahui bahwa hasil analisis didapat dari Variabel FDR tidak terdapat pengaruh mediasi pada CAR terhadap ROA. Kemudian, hasil analisis didapat dari variabel FDR tidak terdapat pengaruh mediasi pada DPK terhadap ROA. Hasil uji sobel selanjutnya, diketahui bahwa hasil analisis didapat dari variabel FDR yang berarti tidak terdapat pengaruh mediasi pada BOPO terhadap ROA. Yang terakhir dimana hasil analisis dari variabel FDR tidak terdapat pengaruh mediasi pada NPF terhadap ROA. Jika profitabilitas Bank Umum Syariah yang dukur melalui variabel rasio-rasio keuangan dalam perbankan syariah itu sendiri tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan maka ada indikasi tingkat profitabilitas pada Bank Umum Syariah dipengaruhi oleh faktor-faktor lain antara lain faktor eksternal yaitu kondisi ekonomi negara, sosial dan politik

SARAN

Penelitian ini masih banyak kekurangan didalamnya setelah dilakukan analisis dan pembahasan maka terdapat beberapa saran yang diberikan :

1. Bagi perusahaan

   Dalam menyajikan laporan publikasi sebaiknya pihak Bank Umum Syariah di Indonesia menyajikannya dengan prosedur tertententu melalui kesepakatan seluruh Bank Umum Syariah di Indonesia. Dikarenakan ada beberapa perusahaan yang tidak mencantumkan suatu data tertentu dalam laporan publikasinya namun pada beberapa perusahaan yang lain mencantumkannya dan hal ini bisa menimbulkan adanya ketidak konsitenan dalam transparansi pada Bank Umum Syariah dan hal ini sangat penting mengingat prinsip perbankan syariah yaitu siddiq dan amanah.

2. Bagi peneliti selanjutnya

   Dalam penelitian ini pada variabel intervening FDR tidak terdapat pengaruh yang positif terhadap variabel eksogen antara lain CAR, DPK,

BOPO, NPF dan variabel endogen yaitu ROA. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya bisa menggunakan teknik analisis lain yang memungkinkan ditemukannya hasil yang berbeda atau dengan mengganti variabel intervening dengan variabel lain yang mempengaruhi kinerja perbankan syariah, menambah variabel penelitian tentang kinerja perbankan syariah atau memperluas objek penelitian tentang lembaga keuangan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Agbeja., Delakun., Olufemi. (2015). Capital Adequacy Ratio and Bank Profitability in Nigeria: A Linear Approach. *International Journal of Novel Research in Marketing Management and Economics* Vol. 2, Issue 3, pp: (91-99).

Buchory, Herry Achmad. (2014). Analysis Of The Effect Of Capital, Credit Risk And Profitability To Implementation Banking Intermediation Function (Study On Regional Development Bank All Over Indonesia Year 2012). *International Journal of Business, Economics and Law,* Vol. 4, Issue 1.

Gizaw, Million., Kebede, Matewos., Selvaraj, Sujata. (2015). The Impact Of Credit Risk On Profitability Performance Of Commercial Banks In Ethiopia. *African Journal Of Bussiness Management*, Vol. 9(2), pp. 59-66.

Pratiwi, Dhian Dayinta. (2011). **Pengaruh CAR, BOPO, NPF Dan FDR terhadap Return On Asset (ROA) Bank Umum Syariah (Studi Kasus Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Tahun 2005 –2010)**. *Skripsi* (dipublikasikan). Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro, Semarang.

Soemtiro, Andri. (2009). *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : PRENADAMEDIA GROUP.

Wityasari, Meryta. (2014). **Analisis Pengaruh CAR, Dana Pihak Ketiga (DPK), NPL Dan LDR Terhadap Profitabilitas Perbankan Dengan LDR Sebagai Variabel Intervening**. *Skiripsi* (dipublikasikan). Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, Semarang.

Wardana, Ridhlo Ilham Putra. (2015). **Analisis Pengaruh CAR, FDR, NPF, BOPO Dan SIZE Terhadap Profitabilitas Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2011-2014)**. *Skripsi* (dipublikasikan). Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro, Semarang.