



ECOBUSS

Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga

- Analisis Perilaku Kewirausahaan dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Kecil Menengah Bawang Goreng Di Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo** 53-59
Arif Syaifudin, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yadika Bangil, Indonesia
- Pengaruh Pengaruh Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja (Studi Pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo)** 60-67
Suharno, Muhammad Syarif Hidayatullah Elmas, Seger Priantono
Universitas Panca Marga
- Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada UMKM “Kedai Hijau Coco” Pasuruan)** 68-74
Khamdan Suriyok, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yadika Bangil, Indonesia
- Pengaruh *Earning Per Share*, *Price To Book Value* dan *Net Profit Margin* Terhadap Harga Saham Perusahaan Transportasi yang Terdaftar di BEI Tahun 2016 – 2018** 75-80
Ma’rifatul Hayyinah, Renny Augustina, Universitas Panca Marga
- Pengaruh Biaya Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada UMKM Dua Putri Beton** 81-91
Dewi Intan Sari, Mitha Otik Wiraswati, Universitas Maarif Hasyim Latif
- Analisis Kompetensi dan Pengalaman Kerja, Adakah Pengaruhnya Terhadap Kinerja ? (Studi pada PT Amak Firdaus Utomo)** 92-98
Serlina Ika Wulandari, Mutinda Teguh Widayanto, RR Setyani Hidayati
Universitas Panca Marga
- Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Pemilihan Tempat Kos Mahasiswa di Tulungagung)** 99-102
Maria Agatha Sri Widyanti Hastuti, Muhammad Anasrulloh
Universitas Bhinneka PGRI



Jurnal Ilmiah E C O B U S S

(Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis)
ISSN Online : 2722-8622, Print : 2337 - 9340

Volume 8, Nomor 2, September 2020

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa, sehingga Jurnal Ilmiah Ecobuss Volume 8 Nomor 2 Edisi September 2020 bisa diterbitkan. Jurnal Ecobuss (Economic and Business) merupakan jurnal ilmiah ekonomi dan bisnis yang meliputi ilmu manajemen, akuntansi, bisnis/kewirausahaan, studi pembangunan maupun pendidikan ekonomi yang diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga Probolinggo. Jurnal ini adalah hasil penelitian dan hasil pemikiran dari Civitas Fakultas Ekonomi dan pihak luar yang berminat pada perkembangan ilmu ekonomi serta terbit secara berkala setiap bulan Maret dan bulan September.

Redaksi berharap agar Jurnal ini terus dapat dikembangkan sehingga bisa terakreditasi pada masa0masa mendatang. Untuk itu Redaksi mengundang para peneliti agar dapat memanfaatkan Jurnal ini untuk mempublikasikan hasil penelitian atau pemikirannya.

Terima kasih kepada semua pihak yang telah berpartisipasi pada penerbitan jurnal EcoBuss ini dan semoga jurnal ini bisa bermanfaat bagi semua pihak.

Probolinggo, September 2020

Tim Redaksi

Alamat Redaksi: Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga
Jl. Yos Sudarso Pabean, Dringu, Probolinggo 67271 Telp. 0335 – 422715



Jurnal Ilmiah E C O B U S S

(Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis)
ISSN Online : 2722-8622, Print : 2337 - 9340

Volume 8, Nomor 2, September 2020

DEWAN REDAKSI JURNAL ILMIAH ECOBUSS
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS PANCA MARGA

PENANGGUNG JAWAB

Khusnik Hudzafidah, S.E.,M.Si.

PIMPINAN EDITOR

Mutinda Teguh Widayanto

ANGGOTA EDITOR

Deni Juliasari, STIE Widyagama Lumajang
Ahmad Yusuf, Universitas Yudharta Pasuruan
Hery Koeshardjono, Universitas Panca Marga
Yekti Rahajeng, Universitas Panca Marga
Renny Augustina, Universitas Panca Marga
Raihan Wishal Nafis, Universitas Panca Marga

REVIEWER

Prof. Dr. Abdul Haris, Universitas Panca Marga
Cakti Indra Gunawan PhD, Universitas Tribhuwana Tunggaladewi
M Chairul Basrun Umanailo, Universitas Iqra Buru
Dr. Moh. Saiful Bahri, Universitas Panca Marga
Dr. Judi Suharsono, Universitas Panca Marga
Ratna Wijayanti Daniar Paramita, STIE Widyagama Lumajang
Dr. Yunianto, Universitas Merdeka Malang
Dr Sunaryanto, Universitas Negeri Malang

Alamat Redaksi: Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga
Jl. Yos Sudarso Pabean, Dringu, Probolinggo 67271 Telp. 0335 - 422715



DAFTAR ISI

	Halaman
Analisis Perilaku Kewirausahaan dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Kecil Menengah Bawang Goreng Di Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo Arif Syaifudin, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yadika Bangil, Indonesia	53-59
Pengaruh Pengaruh Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja (Studi Pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo) Suharno, Muhammad Syarif Hidayatullah Elmas, Seger Priantono Universitas Panca Marga	60-67
Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada UMKM “Kedai Hijau Coco” Pasuruan) Khamdan Suriyok, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yadika Bangil, Indonesia	68-74
Pengaruh <i>Earning Per Share</i>, <i>Price To Book Value</i> dan <i>Net Profit Margin</i> Terhadap Harga Saham Perusahaan Transportasi yang Terdaftar di BEI Tahun 2016 – 2018 Ma’rifatul Hayyinah, Renny Augustina, Universitas Panca Marga	75-80
Pengaruh Biaya Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada UMKM Dua Putri Beton Dewi Intan Sari, Mitha Otik Wiraswati, Universitas Maarif Hasyim Latif	81-91
Analisis Kompetensi dan Pengalaman Kerja, Adakah Pengaruhnya Terhadap Kinerja ? (Studi pada PT Amak Firdaus Utomo) Serlina Ika Wulandari, Mutinda Teguh Widayanto, RR Setyani Hidayati Universitas Panca Marga	92-98
Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Pemilihan Tempat Kos Mahasiswa di Tulungagung) Maria Agatha Sri Widyanti Hastuti, Muhammad Anasrulloh Universitas Bhinneka PGRI	99-102
Pengaruh Pendidikan Perkoperasian Terhadap Partisipasi Anggota Pada Koperasi Wanita di Kabupaten Tulungagung Muhammad Anasrulloh, Adib Minanur Rokhim, Anna Febrian Firotul M Universitas Bhinneka PGRI	103-110

Analisis Perilaku Kewirausahaan dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Kecil Menengah Bawang Goreng Di Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo

Arif Syaifudin

Prodi Manajemen STIE Yadika Bangil
e-mail : arif.syaifudin@stie-yadika.ac.id

Abstrak :

Penelitian digunakan untuk mengetahui pengaruh kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha, dan mengetahui keberhasilan usaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Dengan metode yang digunakan adalah *explanatory survey*. Yang menjadi variabel bebas (X) adalah perilaku kewirausahaan, sedangkan variabel terikat (Y) adalah keberhasilan usaha. Ukuran sampel penelitian adalah 30 responden yang merupakan para pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo. Teknik analisis menggunakan regresi linier sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha sebesar 33%. Hal ini menunjukkan bahwa para pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo harus mengoptimalkan perilaku kewirausahaan untuk meningkatkan keberhasilan usaha. Karena perilaku kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan usaha.

Kata Kunci : Perilaku Kewirausahaan, Keberhasilan Usaha

Abstract :

This research attempts to know how much the influence of entrepreneurship behavior towards the success of business and knowing the success business of entrepreneurship bawang goreng enterprise at Dringu Subdistrict Probolinggo. The research utilizes descriptive quantitative research. To add more, the method used in this research is explanatory survey. Independent variable (X) is the entrepreneurship behavior, whereas dependent variables (Y) is success of business. The research samples are 30 respondents who are bawang goreng entrepreneurs in Dringu Subdistrict Probolinggo. For the technique analysis, it is used simple linear regression analysis. The result of research shows that the influence of entrepreneurship behavior towards the success of business is 33%. From the result, it can be concluded that bawang goreng entrepreneurs in Dringu Subdistrict Probolinggo should optimize entrepreneurship behavior to increase the success of their businesses. It is due to the fact that entrepreneur behavior has a positive influence towards the success of business.

Key Words : Entrepreneurship Behavior, the Success of Business

PENDAHULUAN

Salah satu masalah besar yang dihadapi bangsa Indonesia adalah persoalan pengangguran. Terkait hal itu, mengingat semakin terbatasnya daya serap tenaga kerja dan minimnya lapangan di Indonesia, banyak pihak meyakini bahwa cara terbaik untuk

menurunkan tingkat pengangguran di Indonesia adalah dengan menciptakan wirausahawan. Berkaca dari negara maju, untuk menjadi negara dengan perekonomian kuat, Indonesia membutuhkan wirausahawan dalam jumlah besar. Mayoritas wirausaha di Indonesia banyak didominasi oleh sektor

usaha kecil menengah (UKM), terlebih lagi ketika dihadapkan pada kawasan pedesaan, dimana kegiatan perekonomian masyarakat banyak disokong oleh kegiatan usaha yang masih didominasi oleh usaha-usaha skala mikro dan kecil. Kewirausahaan menunjuk pada semangat, sikap dan perilaku sebagai teladan dalam keberanian mengambil resiko yang telah diperhitungkan berdasar atas kemauan dan kemampuan sendiri. Penyebab dari kendala semacam inididuga kuat adalah lemahnya karakter perilaku kewirausahaan yang dimiliki dan belum kokohnya peran manajerial dalam mengelola usaha pada lingkungan yang sedang berubah. Kondisi usaha kecil menengah Indonesia yang demikian ini, jika kurang mendapat binaan yang serius di masa mendatang, khususnya dalam menghadapi pasar bebas yang akan berdampak serius bagi perkembangan usaha menengah daerah ataupun di Indonesia pada umumnya. Begitu pula UKM yang terdapat di Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo yang dikenal sebagai kampung bawang goreng karena mempunyai UKM yang tersebar di seluruh pelosok desa. Menurut salah satu pengusaha bawang goreng Hj. Nurul K, menyatakan bahwa para produsen bawang goreng selalu bersemangat dan bekerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik. Rata-rata setiap pengusaha bawang goreng mengutamakan untuk memperhatikan kualitas bawang gorengnya agar tidak kalah dengan bawang goreng lainnya, setiap pengusaha bawang goreng menangani dan mengawasi sendiri bisnisnya. Bawang goreng hitam juga masih diakui sebagai bawang goreng nasional. Menurut Hj. Nurul K setiap pengusaha bawang goreng memiliki perilaku dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah untuk produk bawang gorengnya kendati bawang goreng putih merajalela di pasaran, akan tetapi bawang goreng hitam Dringu

masih laku dan banyak diminati masyarakat Indonesia. Perilaku kewirausahaan inilah yang membuat usaha bawang goreng tetap berkembang dengan baik. Untuk memenuhi permintaan pesanan dan keberhasilan usaha yang dicapai para pengusaha bawang goreng menambah jam kerja tenaga kerjanya yang didominasi kaum pemuda. Keberhasilan ini sangat dirasakan oleh para pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo.

Tujuan dalam penelitian adalah untuk menganalisa pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan suatu usaha pada UKM pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo. Dan untuk menganalisa keberhasilan UKM pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan metode *explanatory research*. Dalam penelitian ini yang menjadi pusat peneliti yaitu perilaku kewirausahaan pelaku UKM dan keberhasilan usaha UKM tersebut. Kemudian peneliti mendefinisikan serta memformulasikan masalah peneliti dengan jelas dan mudah dimengerti. Populasi dalam penelitian ini adalah 30 pemilik atau pelaku UKM pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu obserasi, anget, dokumentasi dan wawancara. Dan etode analisa data yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana.

HASIL
Uji Normalitas

Tabel Hasil Uji Normalitas

Variabel	Nilai JB	Kesimpulan
Perilaku Kewirausahaan, Keberhasilan Usaha	0,7486 23	Normal

Sumber : Hasil olah data EViews

Hasil uji normalitas dengan menggunakan uji *Jarque-Bera* dapat diketahui bahwa residual model penelitian mempunyai nilai signifikansi lebih 0,05 ($\text{sig} > 0,05$). Hasil pengujian dengan menggunakan *Jarque-Bera* menunjukkan angka $0,754879 > 0,05$. Sehingga dapat dikatakan bahwa semua variabel penelitian berdistribusi normal.

Uji Heteroskedastisitas

Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas dan untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas dengan menggunakan uji *White*.

Obs*R-square	Sig.	Kesimpulan
4.568.325	0.118	Non Heteroskedastisitas

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber : Hasil olah data EViews

Tabel diatas menunjukkan bahwa uji *white* menghasilkan kesimpulan tidak ada masalah heteroskedastisitas, hal ini dibuktikan dengan nilai signifikasinya sebesar 0,118 lebih besar dari 0,05.

Uji Autokorelasi

Autokorelasi adalah korelasi atau hubungan yang terjadi antara anggota-anggota dari serangkaian ruang.

Hasil Uji Autokorelasi

Hasil <i>Durbin-Watson stat.</i>	Kesimpulan
1.907406	Non Autokorelasi

Sumber : Hasil olah data EViews

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa uji statistik *Durbin-Watson stat* menghasilkan kesimpulan tidak ada masalah autokorelasi. Hal ini dapat dibuktikan dari hasil perhitungan nilai *Durbin-Watson stat* sebesar 1,907406 yang berarti menunjukkan tidak terdapat autokorelasi karena berada ada daerah $1,54 < 1,907406 < 2,46$.

Uji Linieritas

Uji linieritas digunakan untuk mengetahui kebenaran bentuk model empiris yang digunakan dan menguji variabel yang relevan untuk dimasukkan dalam model empiris. Untuk uji linieritas dalam penelitian ini digunakan Uji Ramsey (*Ramsey RESET test*) dimana kriterianya bila probabilitas F hitung $> \alpha$ (5%), maka spesifikasi model sudah benar. berdasarkan uji linieritas menggunakan Ramsey Reset tes menunjukkan bahwa dalam model lolos uji linieritas, karena nilai probability F.Statistik bernilai $0.4569 > 0.05$.

Uji Analisis Regresi Sederhana

Dari hasil olah data tersebut dapat digunakan untuk menyusun model persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$Y = 1.822 + 0.519X + e$$

Uji Hipotesis

Uji t

Berdasarkan hasil analisis regresi diatas pengujian hipotesis yang terdiri dari uji t. uji t merupakan pengujian untuk menunjukkan pengaruh secara individu variabel bebas yang ada di dalam model terhadap variabel terikat. Apabila nilai t

hitung lebih besar dari t tabel dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 (sig < 0,05), maka dapat disimpulkan variabel bebas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Diketahui bahwa hasil uji t untuk variabel perilaku kewirausahaan diperoleh nilai t hitung sebesar 0,0017 dan nilai signifikansi sebesar 0,0000 pada $\alpha = 5\%$. Artinya pada model regresi dinyatakan lolos uji t karena nilai signifikansi < 0,05. Berarti bahwa besarnya perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo.

Koefisien Determinasi

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa secara perilaku kewirausahaan pengusaha bawang goreng mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha UKM. Berdasarkan konsep perilaku kewirausahaan kuantitatif, koefisien determinasi menunjukkan nilai sebesar 0,33. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan dan keberhasilan usaha berpengaruh sebesar 33 persen terhadap keberhasilann usaha UKM. Sedangkan sisanya sebesar 67 persen dipengaruhi oleh faktor lain diluar model penelitian.

PEMBAHASAN

Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha UKM Bawang Goreng

Dari analisis data dengan menggunakan regresi sederhana maka dapat dijelaskan dengan menggunakan persamaan $LN Y = 1.822 + 0.519 LN X$

Nilai konstanta sebesar 1.822 dapat diartikan apabila variabel perilaku kewirausahaan dianggap konstan atau tidak mengalami perubahan, maka keberhasilan usaha (Y) akan bernilai sebesar 1.822. dengan asumsi variabel yang lain dianggap tetap dan sebaliknya. Sedangkan apabila terjadi peningkatan pada variabel perilaku kewirausahaan

sebesar satu, maka akan mengakibatkan peningkatan pada keberhasilan usaha sebesar 0,519. Dengan asumsi variabel yang lain dianggap tetap dan sebaliknya.

Hal tersebut terlihat dalam perilaku kewirausahaan para pengusaha UKM bawang goreng yang diantaranya seperti kepribadian yang bisa dilihat dan diamati dari sei kreativitas, disiplin diri, kepercayaan diri, keberanian menghadapi resiko, memiliki dorongan dan kemauan kuat, hubungan yang dapat dilihat dari indikator komunikasi dan hubungan antarpersonal, kepemimpinan dan manajemen pengusaha, pemasaran yang dapat dilihat dari kemampuan dalam menentukan produk dan harga, periklanan, dan promosi.

Jika hasil analisis regresi sederhana dikaitkan dengan hasil wawancara dengan para pengusaha bawang goreng Hj. Nurul K, H.Muh. Syaifudin, H, Maghfur, H. Untung dan pengusaha lainnya, maka perilaku kewirausahaan memang sangat dibutuhkan dalam mengembangkan usaha dan menjalankan usaha dengan baik untuk mencapai tujuan dari usaha yakni keberhasilan usaha. Sikap percaya diri, berani mengabil resiko, sikap pemimpin yang benar dan selalu optimis memandang masa depan akan selalu dibutuhkan para pengusaha bawang goreng untuk mencapai keberhasilan usahanya. Para pengusaha bawang goreng memiliki kemampuan inovatif yang sangat baik dan para pengusaha mampu menerima dan menerapkan teknologi baru dalam usaha yang dijalankan untuk kemajuan usahanya.

Sedangkan keuntungan dan kerugian dalam menjalankan usaha bawang goreng berdasarkan hasil wawancara dengan para pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu mengatakan bahwa, banyak keuntungannya daripada kerugiannya. Keuntungannya, harga bawang goreng selalu mengalami kenaikan yang cukup signifikan dan hampir tidak pernah turun.

Kerugiannya yakni pelanggan yang menunggak pembayarannya. Tapi dari pengusaha juga tidak diam karena pengusaha langsung menagih tagihan kerumah pelanggan, dan tidak menerima pembelian secara kredit dengan orang tersebut, hal ini mencerminkan perilaku kewirausahaan yang baik.

Gambaran Keberhasilan Usaha UKM Bawang Goreng Di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo

Dalam penelitian ini perilaku kewirausahaan diukur dengan indikator yang meliputi kepercayaan diri, berorientasi pada tugas dan hasil, keberanian mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan dan berorientasi pada masa depan. Peningkatan akumulasi modal dapat dilihat dari pendapatan yang semakin meningkat dengan harga yang relatif bertambah naik setiap tahunnya. Peningkatan tenaga kerja juga bertambah dan menghasilkan produksi bertambah dan volume penjualan juga meningkat.

Untuk permodalan UKM bawang goreng lebih memilih pada modal pribadi atau memilih untuk menggunakan hutang dagang dari pemasok bahan baku dan menahan sebagian laba yang telah dihasilkan dari pada menggunakan alternatif hutang.

Untuk tingkat keberhasilan pengusaha bawang goreng dari angket yang sudah disebar, hasil penelitian pada indikator pendapatan tingkat keberhasilan usaha pengusaha bawang goreng sebesar 78% dan output produksi tingkat keberhasilan usaha pengusaha bawang goreng sebesar 90%. Dapat disimpulkan mayoritas keberhasilan usaha responden atau para pengusaha bawang goreng produk dan pendapatan usahanya selalu meningkat dan pengusaha sering menambahkan produk-produk baru dalam usahanya, meskipun sering mendapatkan banyak produk gagal dalam sekali produksi.

Dalam penelitian kali ini peneliti menemukan beberapa kendala pengusaha UKM bawang goreng dalam mengembangkan usahanya, diantaranya :

1. Sistem penjualan yang digunakan bersifat konsinyasi ataupun tempo, sehingga UKM perlu mencari dana tambahan dari sumber dana pribadi ataupun sumber-sumber lain agar bisa tetap berproduksi.
2. Banyak agen pelanggan yang tidak bisa membayar tagihan tepat pada waktunya, hal ini disebabkan sifat produk yang cenderung musiman. Karena pemberian / penitipan barang dagangan kepada pelanggan ataupun agen-agen UKM yang ada di dalam kota maupun luar kota, sepenuhnya atas dasar kepercayaan. Sehingga banyak piutang tak tertagih yang dialami oleh UKM, disamping karena sifat produk yang sudah mulai banyak pesaing, para agen dan pelanggan tidak merasa terbebani apabila nantinya barang yang dititipkan tidak laku, karena tidak adanya uang muka ataupun jaminan yang diberikan para / pelanggan, dan kadangkala melakukan penipuan.
3. Bahan baku kain bidur yang impor dari luar negeri harganya selalu naik.
4. Tenaga kerja kurang membuat produksi berlangsung lama, dan kalau ada pesanan banyak, tenaga kerja selalu tidak sanggup dan sering tidak menerima pesanan dalam jumlah banyak. Kebanyakan tenaga kerja adalah remaja-remaja setempat yang rata-rata masih sekolah.

Dengan perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh para pengusaha bawang goreng dapat menghasilkan perkembangan usaha dan keberhasilan usaha dengan baik. Rata-rata para pengusaha bawang goreng tidak pernah memimpin usaha lain sebelum usaha bawang goreng, artinya bahwa para pengusaha bawang goreng murni sebagai pengusaha bawang goreng. Walaupun

usaha tersebut kebanyakan adalah usaha turun menurun.

Informasi dan keterampilan yang diperlukan untuk membuka usaha bawang goreng menurut para pengusaha bawang goreng menyatakan baik orang pendidikan atau nonpendidikan bisa membuka usaha bawang goreng, baik bisa menjahit atau tidak bisa jahit bisa berwirausaha bawang goreng, cukup mengetahui proses produksinya, memasarkannya dan tentu perlu sikap wirausaha yang baik dan benar supaya bisa memanage usaha dengan baik. Hal itu terbukti pada salah satu tenaga kerja pengusaha bawang goreng yang awalnya banyak yang tidak bisa jahit dan karena selalu belajar menjahit, membuat bawang goreng akan terlihat mudah dan cepat diselesaikan. Modal untuk membuka usaha bawang goreng bisa dibidang cukup banyak. Dan dari hasil wawancara kurang lebih 4 sampai 5 tahun usaha bawang goreng untuk mencapai "*break event point*". Kebanyakan pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu mempromosikan produk atau bawang gorengnya dengan mengikuti pameran UKM dari pemerintah atau pihak-pihak swasta. Tidak banyak juga yang mempromosikan produknya melalui media masa dan sebagian sudah menerapkan sistem *online pre-order*. Model persaingan antara pengusaha bawang goreng yakni dengan menjaga kualitas, persaingan sehat, tidak menaruh produk di toko yang sama yang ada merk lainnya, hal ini karena kebanyakan pengusaha bawang goreng adalah masih keluarga atau teman dan tetap menjaga silaturahmi.

Menurut hasil wawancara dengan para pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Hj. Nurul K, H. Muh. Syaifudin, H. Maghfur, H. Untung dan pengusaha lainnya mengenai keberhasilan usahanya, rata-rata para pengusaha merasakan keberhasilan usaha yang selalu meningkat dari tahun ke tahun. Dari awal membuka usaha

sampai sekarang, banyak mengalami kemajuan walaupun pernah mengalami penurunan dan kehilangan pegawai, tetapi tidak terlalu mempengaruhi macetnya perkembangan usahanya. Rencana para pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo dalam mengembangkan usaha di masa depan menurut hasil wawancara yakni memperbanyak kemasan bawang goreng dari media dan sumber apapun yang bisa jadi referensi. Hal tersenut termasuk perilaku kewirausahaan pengusaha yang senantiasa inovatif dan kreatif dalam mengembangkan usahanya. Disisi lain para pengusaha bawang goreng berusaha tetap menjaga kualitas dan meneruskan usahanya lewat anak-anak atau generasi berikutnya. Kebanyakan usaha bawang goreng ini adalah usaha turun menurun dan inspirasi usahanya adalah orang tuanya yang tidak lain adalah perintis usahanya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dapat disimpulkan (1) terdapat pengaruh positif dan signifikan antara perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada UKM pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo. (2) keberhasilan usaha pada Usaha Kecil Menengah pengusaha bawang goreng di Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo dapat dikatakan berkembang dengan baik, hal tersebut terlihat dari bertambahnya jumlah output produksi dan pendapatann setiap pengusaha yang selalu meningkat. Setiap pengusaha mampu menerima dan menerapkan teknologi baru dalam usaha yang dijalankan untuk kemajuan usahanya. Disisi lain harga bawang goreng selalu mengalami kenaikan.

Saran

Diharapkan peneliti selanjutnya lebih meluaskan variabel-variabelnya

sehingga hasilnya lebih bagus dari pada peneliti sebelumnya.

REFERENSI

- [1] B. Alma, *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- [2] Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- [3] S. d. Ajiya, *Cara Cerdas Menguasai Eviews*, Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- [4] B. P. Statistik, "JATIM Dalam Angka.," Surabaya, 2012.
- [5] B. P. Statistik, "Probolinggo Dalam Angka," Surabaya, 2012.
- [6] A. d. Fadiati, *Menjadi Wirausaha Sukses*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2011.
- [7] K. N. K. d. UKM, *Undang-Undang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) UU RI No.20 Tahun 2008*, Jakarta: Sinar Grafika, 2009.
- [8] Lindrayanti, "Sikap Kewirausahaan Dalam Hubungannya Dengan Keberhasilan Usaha Pedagang Buah Di Pasar Guntur Garut," Skripsi Upi, Bandung, 2003.
- [9] A. H. Manurung, "Wirausaha : Bisnis UKM," Jakarta, 2005.
- [10] A. Mudjiarto dan Wahid, "Membangun Keperibadian Dan Kewirausahaan," Yogyakarta, 2006.
- [11] I. Nuritha, "Identifikasi Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha Minimarket Waralaba di Kabupaten Jember dengan Sistem Informasi Geografis," Jurnal Sistem Informasi, Program Studi Sistem Informasi, Universitas Jember (UNEJ) I (1), pp. 825-835, 2013.
- [12] d. Rahmana Arief, "Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan," 27 November 2012. [Online]. Available: (http://ejournal.umm.ac.id/index.php/industri/article/viewFile/635/658_umm_scientific_journal.pdf).
- [13] R. Yohanes, "Pengaruh Budaya Etnis dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Agribisnis di Provinsi Papua Fakultas Ekonomi, Universitas Cenderawasih, Papua," JURNAL MANAJEMEN DAN KEWIRAUSAHAAN, VOL.12, NO. 2, SEPTEMBER 2010, pp. 133-141, 2010.
- [14] S. Sukirno, *Pengantar Mikroekonomi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.
- [15] Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- [16] Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat, 2003.

Pengaruh Pengaruh Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja (Studi Pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo)

Suharno, Muhammad Syarif Hidayatullah Elmas*, Seger Priantono,
Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga
*e-mail : elmas@upm.ac.id

Abstrak:

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan administrasi kepegawaian terhadap kinerja pegawai pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo, dan untuk mengetahui pengaruh kepuasan kerja pegawai terhadap kinerja pegawai pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kausal. Metode pengumpulan data dengan kuesioner, sampel sebanyak 47 orang pegawai Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo dengan metode pengambilan sampel yaitu sampel jenuh. Metode analisis data berupa analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel X_1 (Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian) nilai t_{hitung} (7,624) > t_{tabel} (2,321) dengan nilai $sig. = 0,000 < \alpha = 0,05$, hal ini membuktikan bahwa kualitas pelayanan administrasi kepegawaian mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel kinerja pegawai pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo. Variabel X_2 (Kepuasan Kerja Pegawai) nilai t_{hitung} (3,725) > t_{tabel} (2,321) dengan nilai $sig. = 0,001 < \alpha = 0,05$, hal ini membuktikan bahwa kepuasan kerja pegawai mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel kinerja pegawai pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo.

Kata Kunci : Kualitas Pelayanan, Kepuasan Kerja, Kinerja Pegawai

Abstract

This study aims to determine the effect of the quality of personnel administration services on employee performance in the Probolinggo City Treasury and Regional Treasury and to determine the effect of employee job satisfaction on employee performance in the Probolinggo City Treasury and Regional Treasury. This type of research is causal research. Methods of data collection using a questionnaire, a sample of 47 employees of the Probolinggo City Treasury and Regional Treasury with the sampling method is saturated sample. The data analysis method is multiple linear regression analysis. The results showed that the variable X_1 (Quality of Personnel Administration Services) t_{count} (7.624) > t_{table} (2.321) with a $sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$, this proves that the quality of personnel administration services has a significant influence on employee performance variables in the Treasury and Regional Treasury Sector of the City of Probolinggo. Variable X_2 (Employee Job Satisfaction) t_{count} (3,725) > t_{table} (2,321) with $sig. = 0.001 < \alpha = 0.05$, this proves that employee job satisfaction has a significant influence on employee performance variables in the Regional Treasury and Cash Sector Probolinggo City.

Keywords: Service Quality, Job Satisfaction, Employee Performance

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi informasi seolah-olah membuat semua orang dapat mengetahui apa saja yang ingin mereka ketahui dengan segera. Sementara itu seiring dengan lajunya gerak pembangunan, organisasi-organisasi publik maupun swasta semakin banyak yang mampu memanfaatkan teknologi informasi baru yang dapat

menunjang efektivitas, produktivitas dan efisiensi kinerja pegawai. Kinerja dalam organisasi merupakan jawaban dari berhasil atau tidaknya tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Kinerja merupakan implementasi dari rencana yang telah disusun sebelumnya (Ma'arif, Sukmawati, dan Damayanthi, 2013). Perlunya penerapan Sistem Informasi

Manajemen Kepegawaian adalah untuk memantapkan administrasi kepegawaian sebagai upaya memenuhi kebutuhan informasi data pegawai yang cepat, tepat, akuntabel, dan *up to date*. Dengan mengkonversi data manual menjadi data digital ke dalam suatu database dan aplikasi terkomputerisasi dalam satu payung sistem yang disebut system informasi kepegawaian berbasis website yang ditujukan untuk penggunaan secara *mobile* dan *flexibel*. Untuk meningkatkan kinerja organisasi melalui kinerja pegawai, maka faktor-faktor yang perlu diperhatikan dengan sungguh-sungguh (Fachreza¹, Musnadi, Majid. 2018) mengingat pentingnya pengelolaan data pegawai, maka pentingnya peningkatan kualitas pengelolaan kepegawaian melalui Sistem Informasi Manajemen Kepegawaian (SIMPEG). SIMPEG merupakan salah satu prioritas dalam tahapan pengembangan *e-government* di Indonesia pada umumnya. Dalam lingkungan yang semakin kompetitif global saat ini, peningkatan produktivitas organisasi adalah penting. Keberhasilan negara dalam ekonomi global, akan tergantung sepenuhnya dari kinerja organisasi, baik organisasi publik maupun swasta.

Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo adalah salah satu instansi di dalam Badan Pendapatan Pengelolaan Keuangan dan Aset Daerah yang mulai mengembangkan teknologi *e-government*. Hal itu sejalan dengan meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap transparansi informasi publik. Dengan mengimplementasikan *e-government*, untuk menyelesaikan permasalahan kepegawaian juga telah dilakukan langkah nyata yang dimulai sejak tahun 2012 sudah membuat rancangan desain arsitektur Sistem Informasi Manajemen Kepegawaian (SIMPEG). Sistem Informasi Manajemen Kepegawaian (SIMPEG) sudah diterapkan mulai dari pusat hingga daerah di lingkungan Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo. Dengan adanya Sistem Informasi Manajemen

Kepegawaian (SIMPEG), maka data-data yang berhubungan dengan pegawai negeri sipil akan lebih terintegrasi dengan baik.

Dengan adanya pengembangan *E-Gov*, dilakukan penataan pada sistem manajemen dan juga pada proses kerja di lingkungan pemerintah dengan mengoptimalkan pemanfaatan teknologi informasi. Langkah nyata dalam pengimplementasian *E-Gov* adalah dengan menyelesaikan permasalahan kepegawaian dengan dibentuknya Sistem Informasi Manajemen Kepegawaian (SIMPEG). Berdasarkan hasil awal observasi awal di Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo tersebut diketahui bahwa masih terdapat beberapa masalah pada tertib administrasi dan pelaporan yang belum maksimal yang mana ketersediaan data tergantung pengiriman data dari unit-unit utama yang pada umumnya tidak lengkap dan proses pengiriman data ke Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah cukup lama. Permasalahan lain adalah minimnya sarana prasarana atau perangkat teknologi informasi SIMPEG, serta rendahnya kualitas informasi kepegawaian yang akan diolah menjadi data kepegawaian dengan menggunakan SIMPEG. Salah satu unsur pendukung peningkatan kinerja pegawai adalah faktor kepuasan kerja. Upaya meningkatkan kepuasan kerja dengan jalan memberikan dorongan untuk bekerja, meningkatkan kualitas sumber daya manusianya, dan menekan rasa malas bekerja pegawai. Kelancaran pada proses pengembangan sumberdaya manusia di sektor publik tidak terlepas dari efektivitas dalam bidang administrasi kepegawaian yang kaitannya dengan sistem informasi manajemen kepegawaian. Proses administrasi bagi pegawai negeri sipil yang jumlahnya cukup besar, memerlukan dukungan sistem informasi yang memadai.

Sistem Informasi Manajemen Kepegawaian (SIMPEG) yang diimplementasikan secara maksimal di Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo hendaknya dapat mengatasi berbagai permasalahan tersebut. Berhasil

atau tidaknya kinerja Sistem Informasi Manajemen Kepegawaian (SIMPEG) secara tidak langsung merupakan sebuah cermin dari berhasil atau tidaknya pelayanan kepegawaian di Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini dilakukan dengan memberi judul **“Pengaruh Pengaruh Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja (Studi pada Pegawai Pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo)”**.

Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan administrasi kepegawaian terhadap kinerja pegawai pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo.
2. Untuk mengetahui pengaruh kepuasan kerja pegawai terhadap kinerja pegawai pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo.

METODE

Dalam penelitian ini digunakan jenis penelitian kausal-komparatif, sebagaimana menurut Azwar (2012:9) bahwa “Melalui suatu penelitian kausal-komparatif, hubungan sebab-akibat dapat diselidiki lewat pengamatan terhadap konsekuensi yang sudah terjadi dan menengok ulang data yang ada untuk menemukan faktor-faktor penyebab yang mungkin terdapat disana”.

Populasi dalam penelitian ini adalah pegawai Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo pengguna administrasi kepegawaian yang berjumlah 47 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik pengambilan sampel jenuh yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel (Sugiyono, 2011:85). Jadi sampel yang digunakan sebanyak 47 orang pegawai..

Sumber data dalam penelitian berasal dari sumber data primer. Menurut Sugiyono

(2011:137) “Sumber primer adalah sumber data yang diberikan langsung mmemberikan data kepada pengumpul data”. Sumber primer diperoleh langsung dari pegawai Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo yang dijadikan responden penelitian, melalui kuesioner tentang kualitas pelayanan administrasi kepegawaian, kepuasan kerja pegawai, dan kinerja pegawai. Bagian Metode berisi desain penelitian yang digunakan (metode, model penelitian, jenis data, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengukuran variabel, waktu dan tempat penelitian, kerangka berpikir) serta hal-hal yang berkaitan dengan cara penelitian.

HASIL

Deskripsi Responden

1. Jenis kelamin responden laki-laki berjumlah 27 orang (57%) dan responden perempuan berjumlah 20 orang (43%), disimpulkan bahwa yang menjadi responden dalam penelitian ini lebih banyak laki-laki daripada perempuan.
2. Usia responden sebanyak 2 orang (4%) berusia 20 – 30 tahun, responden sebanyak 28 orang (60%) berusia antara 31 – 40 tahun, responden sebanyak 17 orang (36%) berusia di atas 40 tahun, disimpulkan bahwa yang menjadi responden pada penelitian ini terbanyak pegawai berusia antara 31 – 40 tahun.
3. Pendidikan akhir responden sebanyak 32 orang (68%) lulusan SMA, responden sebanyak 5 orang (11%) berpendidikan D3 (Diploma), responden sebanyak 10 orang (21%) berpendidikan Sarjana, disimpulkan bahwa responden terbanyak dengan tingkat pendidikan SMA.
4. Masa kerja responden sebanyak 8 orang (17%) dengan masa kerja dengan masa kerja antara 6 – 10 tahun, responden sebanyak 26 orang (55%) dengan masa kerja antara 11 – 15 tahun,, dan responden sebanyak 13 orang (28%) dengan masa kerja lebih dari 15 tahun,

disimpulkan bahwa responden terbanyak adalah dengan masa kerja antara 11 – 15 tahun.

Uji Kualitas Data

Dalam tahap ini, peneliti melakukan uji validitas dan reabilitas dari hasil kuesioner yang telah di sebar kepada responden (Damayanti, Hanafi, dan Cahyadi. 2018)

a. Uji Validitas

Dari hasil uji validitas setiap pernyataan dalam indikator dari masing-masing variabel yaitu kualitas pelayanan administrasi kepegawaian, kepuasan kerja pegawai, dan kinerja pegawai masuk dalam kategori valid karena nilai koefisien korelasi (r) yang diperoleh lebih besar dari r_{tabel} 0,294 (untuk level signifikan 5% r_{tabel} pada $n-2 = 47-2 = 45$ yaitu 0,294).

b. Uji Reliabilitas

Hasil pengujian reliabilitas sebagai berikut:

Tabel 1 : Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Critical Value	Ket.
Kualitas Pelayanan			
Administrasi Kepegawaian (X_1)	0.755	0,7	Reliabel
Kepuasan Kerja Pegawai (X_2)	0.769	0,7	Reliabel
Kinerja Pegawai (Y)	0.731	0,7	Reliabel

Sumber : Data primer diolah, 2020

Dari uji reliabilitas pada Tabel 1 menunjukkan bahwa semua variabel penelitian memperoleh nilai *Cronbach's Alpha* lebih dari 0,700, dari hasil uji reliabilitas ini dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua pernyataan (kuesioner) masing-masing variabel yang digunakan bersifat reliabel, dan dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Uji Asumsi Klasik

Tahap berikutnya adalah menguji asumsi klasik, di antaranya :

a. Uji Normalitas

Dari uji normalitas menunjukkan hasil sebagai berikut:

Tabel 2 : Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
Unstandardized Residual		
N		47
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.12168977
Most Extreme Differences	Absolute	.089
	Positive	.089
	Negative	-.083
Kolmogorov-Smirnov Z		.609
Asymp. Sig. (2-tailed)		.852
a. Test distribution is Normal.		
Sumber: Data diolah, 2020		

Dari tabel tersebut terlihat bahwa nilai probabilitasnya yaitu *Asymp.Sig (2-tailed)* bernilai 0,852 > 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa residual telah memenuhi asumsi distribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas sebagaimana tabel berikut:

Tabel 3 : Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
X_1	.964	1.037
X_2	.964	1.037

Sumber : Data primer diolah, 2020

Dari hasil uji multikolinearitas pada Tabel 3 dapat diketahui bahwa variabel kualitas pelayanan administrasi kepegawaian (X_1), dan kepuasan kerja pegawai (X_2) keduanya dengan nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 dan nilai VIF lebih kecil dari 10, hal ini berarti bahwa semua variabel bebas tidak terdapat masalah multikolinearitas.

c. Uji Autokorelasi

Data hasil uji autokorelasi sebagaimana Tabel berikut:

Tabel 4 : Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	RSquare	Model Summary ^b		Durbin-Watson
			Adjusted R Square	Sd Error of the Estimate	
1	.803 ^a	.645	.628	1.147	1.922

a. Predictors (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data primer diolah, 2020

Hasil uji autokorelasi diketahui bahwa nilai Durbin-Watson sebesar 1,922, karena nilai DW tes ini berkisar antara 1,6204 sampai 2,3796 (4 – DU pada k=3) maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah autokorelasi.

d. Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas di tabel berikut:

Tabel 5 : Hasil Uji Heteroskedastisitas

No	Variabel	Sig (2-tailed)	Lead Sig (one)	Kategori
1	X1 (Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian)	0,525	0,05	Tidak Heteroskedastis
2	X2 (Kepuasan Kerja Pegawai)	0,862	0,05	Tidak Heteroskedastis

Sumber: Data primer diolah, 2020

Hasil uji koefisien korelasi *Spearman's rho* antara variabel X₁ dan residualnya dengan nilai *sig. (2-tailed)* sebesar 0,525, variabel X₂ dan residualnya dengan nilai *sig. (2-tailed)* sebesar 0,862, karena nilai signifikansi lebih dari 0,05 dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antar variabel, hasil analisis dapat dilihat pada Tabel berikut ini:

Tabel 6 : Hasil Analisis Regresi Berganda

Model	Coefficients ^a			t	Sig.
	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients			
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	9,165	1,262		7,264	,000
X1	,283	,089	,665	7,288	,000
X2	,175	,047	,341	3,725	,001

a. Dependent Variable: y

Sumber: Data primer diolah, 2020

Berdasarkan Tabel 6 tersebut persamaan regresi berganda yang diperoleh yaitu $Y = 9,165 + 0,283X_1 + 0,175X_2$ makna dari persamaan regresi berganda ini sebagai berikut:

a. Konstanta a = 9,165

Nilai konstanta ini memberi pengertian bahwa tanpa adanya kualitas pelayanan administrasi kepegawaian, dan kepuasan kerja pegawai maka kinerja pegawai bernilai sebesar 9,165

b. Koefisien regresi b₁ (variabel kualitas pelayanan administrasi kepegawaian) = 0,283

Koefisien regresi ini memberi pengertian bahwa jika ada peningkatan kualitas pelayanan administrasi kepegawaian akan diikuti dengan peningkatan kinerja pegawai sebesar 0,283 apabila diikuti dengan peningkatan kepuasan kerja pegawai.

c. Koefisien regresi b₂ (variabel kepuasan kerja pegawai) = 0,175

Koefisien ini memberi pengertian bahwa jika ada peningkatan kepuasan kerja pegawai akan diikuti dengan peningkatan kinerja pegawai sebesar 0,175 apabila diikuti dengan peningkatan kualitas pelayanan administrasi kepegawaian.

Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis dalam penelitian ini dengan uji individual (uji t) dilakukan untuk menguji pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara terpisah atau parsial, hasil pengujian (Uji t) pada tingkat signifikansi 5%, $n = 47$ $df = n - k = 47 - 3 = 44$ maka nilai t_{tabel} 2,321, sebagai berikut:

Tabel 7 : Hasil Uji Hipotesis

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig
X_1 (Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian)	7,264	2,321	.000
X_2 (Kepuasan Kerja Pegawai)	3,725	2,321	.001

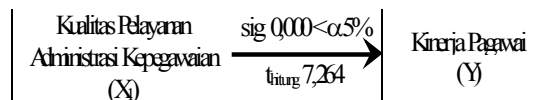
Sumber: Data diolah 2020

Data Tabel 7 dapat diketahui hasil uji hipotesis penelitian ini sebagai berikut:

1. Variabel X_1 (Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian) nilai t_{hitung} (7,264) > t_{tabel} (2,321) dengan nilai $sig. = 0,000 < \alpha = 0,05$, hal ini membuktikan bahwa kualitas pelayanan administrasi kepegawaian mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel kinerja pegawai pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo.
2. Variabel X_2 (Kepuasan Kerja Pegawai) nilai t_{hitung} (3,725) > t_{tabel} (2,321) dengan nilai $sig. = 0,001 < \alpha = 0,05$, hal ini membuktikan bahwa kepuasan kerja pegawai mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel kinerja pegawai pada Bidang Perbendaharaan dan Kas Daerah Kota Probolinggo.

Hasil Kerangka Berpikir dan Pembahasan

1. Pengaruh Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian Terhadap Kinerja Pegawai. Hasil pengujian pengaruh Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian Terhadap Kinerja Pegawai digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1 : Pengaruh Kualitas Pelayanan Administrasi Kepegawaian terhadap Kinerja Pegawai

Sumber : Data diolah 2020

Pada gambar 1 tersebut menunjukkan pengaruh kualitas pelayanan administrasi kepegawaian terhadap kinerja pegawai, dari hasil pengujian menunjukkan nilai t_{hitung} (7,264) > t_{tabel} (2,321) dengan nilai $sig. = 0,000 < \alpha = 0,05$, terbukti bahwa kualitas pelayanan administrasi kepegawaian mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel kinerja pegawai. Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Santhi, Nova Hari, dan Widya Hartati (2017) yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara kualitas pelayanan terhadap kinerja karyawan. Lebih lanjut Santhi dan Widya (2017) menyebutkan bahwa "Semakin tinggi tingkat kualitas pelayanan yang diberikan oleh karyawan dalam bekerja maka akan membentuk pola kerja yang baik". Memiliki kinerja yang baik akan mampu merubah kebiasaan-kebiasaan buruk didalam bekerja yang berdampak terhadap citra organisasi, oleh karena itu hal-hal yang sekiranya dapat merusak citra organisasi harus dihilangkan. Wujud nyata pelayanan sebagai substansi atau inti manfaat dari pelayanan yang diterima atau dirasakan oleh pegawai.

2. Pengaruh Kepuasan Kerja Pegawai Terhadap Kinerja Pegawai

diungkapkan dalam bentuk esai dalam satu paragraf, bukan dalam kalimat statistik dan bentuk numerikal.

REFERENSI

- Arifin, Adistyia Dewi, dan Laila Refiana Said. 2016. *Pengaruh Dimensi Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Dinas Pendapatan Daerah Provinsi Kalimantan Selatan*. Universitas Lambung Mangkurat. *Jurnal Wawasan Manajemen*, Vol. 4, Nomor 3. e-ISSN 2527-6034 p-ISSN 2337-5191. hal. 206 – 215
- Azwar, Saifuddin. 2012. *Metode Penelitian..* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Damayanti, Riski, Hanafi Agustina, dan Cahyadi Afriyadi. 2018. Pengaruh Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus Karyawan Non Medis Rs Islam Siti Khadijah Palembang). *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Terapan Tahun XV No 2*. Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya. p-ISSN : 0216-6836, e-ISSN : 2685-838X.
- Fachreza1, Musnadi Said, Majid M. Shabri Abd. 2018. Pengaruh Motivasi Kerja, Lingkungan Kerja, Dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan Dan Dampaknya Pada Kinerja Bank Aceh Syariah Di Kota Banda Aceh. *Jurnal Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unsyiah*. ISSN 2302-0199. Vol 2, No. 1. Hal 115-122.
- Ma'arif M.Syamsul, Sukmawati Anggraini, dan Damayanthi Dessy. 2013. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Pegawai: Studi di Perusahaan Daerah Pasar Tohaga Kabupaten Bogor. *Jurnal Aplikasi Manajemen*. ISSN 1693-5241. Vol 11, No. 2. Hal 242-249.
- Octavia, Ade, Suswitaroza dan Aulia Putri Anwar. 2011. *Analisis Kepuasan Pasien Rawat Inap Bangsal Jantung Di Rsud Raden Mattaheer Jambi*. Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jambi. Vol 1 No.1 ISSN: 2302-4682. Hal. 11 – 30
- Santhi, Nova Hari Santhi, dan Widya Hartati. 2017. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadapkinerja Dan Kepuasan Mahasiswa (Studi Kasus Pada Mahasiswa STIA Muhammadiyah Selong)*. STIA Muhammadiyah Selong. *Jurnal Humanitas*. p-ISSN 2407-4411, e-ISSN: 2502-406X. Vol. 4 No. 1, hal. 1-15
- Sari, Oxy Rindiantika, dan Heru Susilo. 2018. *Pengaruh Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Organizational Citizenship Behavior Sebagai Variabel Intervening (Studi pada Karyawan PTPN X – Unit Usaha Pabrik Gula Modjopanggoong Tulungagung)*. Universitas Brawijaya. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol. 64 No. 1. Hal 28-35.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Yusniawan, Riza dan Ipik Perman. 2018. *Pengaruh Remunerasi Dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Cirebon*. Reformasi: *Jurnal Ilmiah Administrasi*. p-ISSN 1978-2640, e-ISSN 2623-2545. Vol. 3, No. 1. Hal 38-58.

Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada UMKM “Kedai Hijau Coco” Pasuruan)

Khamdan Suriyok

Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yadika Bangil, Indonesia

*e-mail : hamdan.suriyok@stie-yadika.ac.id

Abstrak :

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh bauran promosi terhadap penjualan dan untuk mengetahui variabel yang pengaruhnya dominan terhadap penjualan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, analisis korelasi, dan analisis regresi. Hasil pengujian menunjukkan secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bauran promosi (X) terhadap penjualan (Y). Sedangkan dari hasil pengujian regresi parsial menunjukkan bahwa variabel bauran promosi yaitu periklanan (X1) mempunyai pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap penjualan (Y) sekaligus merupakan variabel yang berpengaruh dominan terhadap penjualan. Dan hasil pengujian regresi parsial menunjukkan bahwa variabel bauran promosi yaitu promosi penjualan (X2) mempunyai pengaruh yang tidak signifikan secara parsial terhadap penjualan.

Kata Kunci : Bauran Promosi, Periklanan, Promosi, Penjualan

Abstract :

The purpose of this study was to determine the effect of the promotion mix on sale and to determine the variables which have a dominant effect on sale. The data analysis technique used in this research is descriptive analysis, correlation analysis, and regression analysis. The test result show that the promotion mix variable, namely advertising (X1), has a partially significant effect on sale (Y) as well as a variable that has a dominant effect on sales. And the result of partial regression testing show that the promotion mix variable, namely sale promotion (X2), has a partially insignificant effect on sale

Keywords : Promotion Mix, Advertising, Promotion, Sale

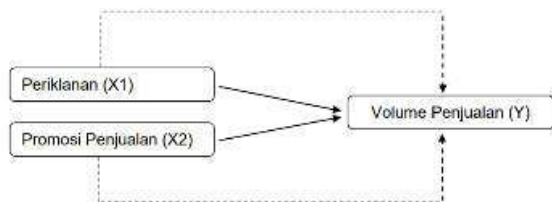
PENDAHULUAN

Sebagaimana kita ketahui bahwa produk yang dihasilkan oleh UKM tidak mungkin dapat mencari sendiri pembeli ataupun peminatnya. Oleh karena itu, UKM dalam kegiatan dalam kegiatan pemasaran produk harus membutuhkan konsumen mengenai produk yang dihasilkannya. Suatu produk tidak akan dibeli bahkan dikenal apabila konsumen tidak mengetahui bentuk, warna dan rasanya, dimana produk dapat diperoleh dan berapa harganya. Untuk itulah konsumen yang menjadi sasaran produk UKM perlu diberikan informasi yang jelas dalam bentuk promosi. Promosi yang dilakukan harus sesuai dengan keadaan UKM. Dimana harus diperhitungkan jumlah dana yang tersedia dengan besarnya manfaat yang

diperoleh kegiatan promosi yang dijalankan UKM. Disamping itu strategi yang diterapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Perlunya melakukan promosi tidak hanya dalam meningkatkan permintaan pasar, namun juga dalam mempertahankan pelanggan lama (meningkatkan loyalitas konsumen). dalam usahanya meningkatkan volume penjualan yang direncanakan, bauran promosi merupakan salah satu cara yang ditempuh oleh pihak UKM dalam menghadapi persaingan yang terjadi. Dengan melaksanakan bauran promosi yang efektif dan efisien, diharapkan perusahaan mampu mengkomunikasikan produk kepada pasar sasaran, memberi informasi tentang keistimewaan, kegunaan dan yang penting

adalah tentang keberadaannya dalam mengubah sikap ataupun untuk mendorong orang untuk bertindak (membeli). Keberhasilan promosi tentunya tidak lepas dari bagaimana promosi dikelola secara strategis. Pertimbangan-pertimbangan tersebut tentunya tidak dapat dipisahkan dari kendala dalam pelaksanaan. Salah satu faktor adalah biaya dari masing-masing unsur atau pengalokasian biaya yang terbatas untuk porsi yang seimbang dan ideal yang merupakan suatu pertimbangan yang perlu ditelaah lebih jauh terhadap pengaruh peningkatan penjualan.

Penelitian dilakukan untuk mengetahui (1) bagaimana pengaruh bauran promosi secara simultan terhadap penjualan pada UMKM “Kedai Hijau Coco”. (2) bagaimana pengaruh bauran promosi secara parsial terhadap penjualan pada UMKM “Kedai Hijau Coco”. (3) variabel bauran promosi manakah yang memiliki pengaruh dominan terhadap penjualan pada UMKM “Kedai Hijau Coco”.



Sumber : Hasil Pengolahan 2017

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian penjelasan (*Explanatory Research*). Lokasi yang dipilih yakni “Kedai Hijau Coco” Pasuruan yang berada di Jl. KH. Mansyur depan Kantor BPBD Kota Pasuruan Jawa Timur. Metode pengumpulan data yakni melalui wawancara, observasi, dokumentasi.

HASIL

Gambaran Umum Distribusi Item Biaya Periklanan (X1)

Tabel 1
Biaya Periklanan “Kedai Hijau Coco”

Tahun	Biaya Periklanan				Jumlah	Tingkat Perubahan	
	Radio	Spanduk	Brosur	Koran		Rp	%
2014	632.050	125.000	440.100	480.000	1.677.150	0	0
2015	391.550	195.000	279.300	590.400	1.456.250	(220.900)	0,87
2016	583.500	190.000	316.800	581.550	1.671.850	215.600	1,15

Sumber : “Kedai Hijau Coco” 2017
(Data Diolah)

Dalam tabel 1 diatas terlihat bahwa biaya yang dikeluarkandalam melakukan promosi dengan radio terlihat bahwa biaya yang dikeluarkan pada tahun 2015 lebih kecil dibandingkan dengan tahun 2014. Pada tahun 2014 biaya yang dikeluarkan sebanyak Rp 632.050 dengan perkiraan kontribusi pada media ini tahun yang bersangkutan sebesar 0,38 (38%). Sedangkan pada tahun 2015 biaya sebesar Rp 391.550 dengan kontribusi pada penjualan sebesar 0,27 (27%), dan pada tahun 2016 biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 583.500 dengan asumsi bahwa kontribusi pada penjualan sebesar 0,35 (35%).

Dalam mengupayakan peningkatan penjualan pada “Kedai Hijau Coco”, promosi dengan menggunakan spanduk dalam mengiklankan produknya untuk tiga tahun berjalan tidak terlalu banyak mengeluarkan biaya untuk beriklan melalui spanduk. Hal ini karena intensitas pemakaian spanduk terlalu banyak dalam periode satu tahun. Untuk tahun 2014 hanya tiga kali “Kedai Hijau Coco” menggunakan media spanduk untuk beriklan. Biaya yang dikeluarkan untuk tahun 2014 sebesar Rp 125.000 dengan asumsi kontribusi pada penjualan sebesar 0,07 (7%). Tahun 2015 biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 195.000 dengan asumsi kontribusi pada penjualan sebesar 0,13 (13%). Tahun 2016 terjadi sedikit penurunan biaya dari tahun sebelumnya sebesar Rp 190.000 dengan kontribusi sebesar 0,11 (11%).

Sejak tahun 2014 pemanfaatan brosur dalam beriklan untuk mempromosikan produk pada “Kedai Hijau Coco” telah dilakukan dengan baik dan bahkan berdasarkan perhitungan telah memberikan hasil yang cukup baik terhadap penjualan. Pada tahun 2014 biaya yang dikeluarkan untuk brosur sebesar Rp 440.100, tahun 2015 sebesar Rp 279.300 dan tahun 2016 sebesar Rp 316.800. Biaya-biaya tersebut masing-masing diasumsikan mampu mendorong penjualan pada tahun 2014 sebesar 0,26 (26%). Dan pada tahun 2015 sebesar 0,19% serta pada tahun 2016 sebesar 0,19 (19%).

Selama tahun 2014 biaya yang dikeluarkan untuk mengiklankan produknya melalui media koran sebanyak Rp 480.000 dan pada tahun 2015 sebanyak Rp 590.000 serta pada tahun 2016 sebanyak Rp 581.550 biaya yang dikeluarkan ini mampu mendorong penjualan sebesar masing-masing pada tahun 2014 dan pada tahun 2015 sebesar 0,41 (41%) serta pada tahun 2016 sebanyak 0,35 (35%). Sebagaimana pada tabel 1, terlihat bahwa untuk tahun 2015 terjadi penurunan biaya sebesar 0,87 (87%) dibanding tahun 2014. Sementara pada tahun 2016 terjadi peningkatan biaya sebesar 1,15 (15%). Meskipun terjadi perubahan biaya yang cukup berarti pada keempat media tersebut dalam mendorong penjualan namun keadaan tersebut masih dianggap wajar.

Biaya Promosi Penjualan (X2)

Tabel 2

Biaya Promosi Penjualan “Kedai Hijau Coco”

Tahun	Biaya Promosi Penjualan			Kontribusi	Tingkat Perubahan	
	Diskon	Gratis pengiriman	Hadiah		Rp	%
2014	1.213.000	1.220.000	570.000	3.003.000	0	0
2015	1.549.410	1.443.000	570.000	3.562.410	559.410	1.19
2016	1.535.550	910.000	545.000	2.990.550	(571.860)	0.84

Sumber : “Kedai hijau Coco” 2017 (Data Diolah)

Sebagaimana strategi promosi yang lain, diskon cukup memberikan kontribusi dalam mendorong penjualan. Pada tabel diatas, dapat dipahami bahwa pada tahun 2014 biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 1.213.000, pada tahun 2015 biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 1.549.410 dan pada

tahun 2016 sebanyak Rp 1.535.550. dari sejumlah biaya tersebut asumsi yang dipakai dalam memepkirakan kemungkinan kontribusi dalam pejualan masing-masing sebanyak 0,40 (40%) untuk tahun 2014. Dan pada tahun 2015 mengalami sedikit peningkatan sebanyak 0,43(43%). Sedangkan pada tahun 2016 kontribusi dari diskon sedikit mengalami penurunan. Nilainya hanya mencapai 0,51 (51%).

Sifat gratis pengiriman yang dilaksanakan oleh “Kedai hijau Coco” lebih banyak bertindak sebagai pelengkap strategi promosi. Sehingga sampai pada tahun 2016 bidang promosi ini cukup memakan anggaran biaya. Pada tahun 2014 biaya yang dikeluarkan untuk pengiriman ini sebanyak Rp 1.220.000. sementara pada tahun 2015 biaya yang digunakan sebanyak Rp 1.443.000 dan pada tahun 2016 biayanya sebanyak Rp 910.000. kalau dilihat pada tahun 2016 sedikit mengalami penurunan biaya. Sehingga kontribusi pada tahun 2014 hingga 2016 adalah 0,41 (41%) untuk tahun 2014, 0,41 (41%) pada tahun 2015 dan 0,30 (30%) pada tahun 2016.

Konsep promosi ini dengan menggunakan media hadiah terbukti dapat mendorong penjualan secara signifikan. Dari gambaran keadaan penggunaan media hadiah hadiah yang tersebut terlihat bahwa ada indikasi penurunan biaya untuk pengembangan strategi promosi hadiah ini. Pemahaman yang bisa ditautkan dengan keadaan ini menggambarkan bahwa peranan media ini pada “Kedai Hijau Coco” cukup berdampak. Sebagaimana pada tabel 2 diatas, terlihat bahwa untuk tahun 2015 terjadi peningkatan biaya sebesar 1,19 (1,19%) dibanding tahun 2014. Sementara pada tahun 2016 terjadi penurunan biaya sebesar 0,84 (84%). Meskipun terjadi penurunan biaya yang cukup berarti pada ketiga media tersebut dalam mendorong penjualan namun keadaan tersebut masih dianggap wajar.

Penjualan

Tingkat penjualan yang dicapai oleh “Kedai Hijau Coco” terus mengalami peningkatan dari periode ke periode. Pada tahun 2014 tingkat penjualan yang dicapai adalah sebesar Rp 29.945.000, meningkat menjadi Rp 32.961.000 pada tahun 2015, dan pada tahun 2016 mencapai angka Rp 36.225.000. sehingga total yang dicapai dalam penjualan pada tiga tahun terakhir adalah sebesar Rp 99.131.000 dari total biaya tersebut keuntungan diasumsikan Rp 68.801.000 dimana rinciannya untuk tahun 2014 sebesar Rp 21.170.000. sementara untuk tahun 2015 keuntungan yang dicapai sebesar Rp 22.821.000 dan pada tahun 2016 sebesar Rp 24.810.000. dengan melihat proporsi penjualan dengan tingkat keuntungan yang diperoleh maka dapat dikatakan bahwa “Kedai Hijau Coco” dalam menjalankan usahanya tidak mengalami kesulitan yang berarti dalam menjual produknya.

ANALISA DAN INTERPRETASI DATA

Tabel 3

Rekapitulasi Uji Korelasi, Regresi Pada Bauran Promosi Terhadap Penjualan

Variabel		Koefisien Regresi	Beta	T hitung	Probabilitas	Keputusan Terhadap H ₀
Bebas	Terikat					
X1	Y	6.386	0.304	2.940	0.006	Ditolak
X2		1.413	0.150	1.578	0.125	Diterima
Konstanta		-1105298	-	-2.934	0.000	
R		= 0.923		F hitung		= 44.345
R Square		= 0.851		Probability F hitung		= 0.000
Adjusted R Square		= 0.832				

Keterangan :

(X1) = Variabel Periklanan

(X2) = Promosi Penjualan

Uji Regresi Berganda

Berdasarkan pada hasil analisis pada tabel diatas dapat dipahami bahwa hubungan dari masing-masing variabel bebas periklanan (X1), promosi penjualan (X2), terhadap penjualan menunjukkan hubungan yang sangat erat. Hal ini karena koefisien korelasinya 0,923. Dengan demikian variabel bauran promosi mempunyai keeratan hubungan yang sangat tinggi terhadap penjualan.

Uji Regresi Linier Berganda

Pengujian hipotesis seluruh variabel yang diteliti digunakan membuktikan terdapat pengaruh antara variabel bebas secara bersama-sama dengan salah satu variabel terikat. Untuk pengaruh secara simultan terlihat bahwa nilai $P=0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak. Hal ini berarti bahwa variabel periklanan (X1), promosi penjualan (X2), secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penjualan. Dengan demikian hipotesis diterima. Dengan adjust R Square 0,832 atau 83,2%. Artinya bahwa variabel penjualan (Y) dipengaruhi sebesar 83,2% oleh variabel bebas yang diteliti, sedangkan sisa sebesar 16,8% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel bebas yang diteliti. Dari tabel diketahui pula bahwa variabel bauran promosi secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel penjualan yang ditunjukkan oleh nilai F hitung sebesar 44,345 dengan probabilitas 0000. Jadi probabilitas F hitung $< 0,05$ ($P < 0,05$), artinya bahwa secara bersama-sama variabel iklan (X1), promosi penjualan (X2) berpengaruh signifikan terhadap variabel penjualan (Y). dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang menyatakan ada pengaruh secara bersama-sama antara variabel bauran promosi terhadap penjualan terbukti.

Uji Regresi Parsial

Uji regresi parsial digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat dan variabel bebas yang mempunyai keterkaitan dengan variabel terikat serta untuk mengetahui variabel bebas yang dominan terhadap terikat.

$$Y = -1105298 + 6.386 (X1) + 1.413 (X2)$$

Tabel 3 dapat diketahui bahwa hasil pengujian statistik yang dilakukan dipahami bahwa variabel yang paling dominan adalah variabel penjualan pribadi. Untuk lebih jelasnya hasil pengaruh masing-masing variabel dapat diimpresentasikan sebagai berikut :

Pengaruh Biaya Periklanan (X1) Terhadap Penjualan (Y)

Berdasarkan hasil pengujian statistik, pengaruh variabel biaya periklanan (X1) terhadap penjualan dinyatakan signifikan. Variabel biaya periklanan (X1) memiliki statistik sebesar 2,940. Nilai ini lebih besar dari tabel ($2,940 > 2,039$). Dengan demikian pengujian menunjukkan $X1 H_0$ ditolak, sehingga hasil pengujian ini menyatakan bahwa biaya periklanan berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan. Nilai parameter atau koefisien regresi b_1 sebesar 6,386 menunjukkan bahwa setiap variabel biaya periklanan meningkat 1 kali, maka penjualan meningkat sebesar 6,386 atau dengan kata lain setiap penambahan Rp 1 maka akan meningkatkan penjualan sebesar 6,386 kali.

Pengaruh Biaya Promosi (X2) Terhadap Penjualan

Variabel biaya promosi penjualan (X2) memiliki nilai statistik sebesar 1.578. nilai ini lebih kecil dari t tabel ($1,578 < 2,039$). Dengan demikian pengujian menunjukkan H_0 tidak ditolak. Hasil ini memeplihatkan bahwa variabel biaya promosi penjualan melalui diskon, pengadaan hiburan dan hadiah tidak berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan. Sehingga hipotesis ini tidak terbkti. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai parameter atau koefisien b_2 sebesar 1,413 setiap variabel biaya promosi penjualan meningkat 1 kali, maka penjualan akan meningkat sebesar 1,413 atau dengan kata lain setiap penambahan Rp 1 maka akan meningkatkan penjualan sebesar 1,4313 kali.

PEMBAHASAN

Penjelasan dapat diartikulasikan bahwa item-item yang ada dala variabel biaya promosi penjualan tersebut belum mampu mendorong penjualan yang ada. Hal ini bukan berarti bawa peranan media-media tersebut tidak ada sama sekali. Namun lebih pada pemahaman bahwa untuk mendorong penjualan dalam menggunakan media promosi penjualan ini perlu melakukan kajian ulang terhadap efektifitas dari strategi yang dikembangkan. Pada variabel periklanan

dengan menggunakan tren perkembangan penjualan selama tiga tahun perkembangannya, dapat dipahami bahwa kontribusi dari sisi periklanan dalam mendorong penjualan cukup signifikan. Variasi biaya yang tergambar menunjukkan bahwa peran periklanan dalam penjualan sesungguhnya adalah elemen yang sangat membutuhkan inovasi strategi yang dinamis. Dalam perspektif penelitian ini, beberapa media yang digunakan sebagai indikator keberhasilan iklan ini antara kain seperti radio, spanduk, brosur, dan koran. Keempat media ini masing-masing memiliki peranan yang berbeda-beda berdasarkan pada fungsinya. Ukuran peranan dari masing-masing media tersebut diliha dari seberapa besar nilai kontribusinya dibanding dengan biaya yang dikeluarkan. Namun diantara ke empat media tersebut radio dan koran yang paling tinggi biayanya. Meskipun demikian proporsi kontribusi terhadap penjualan simetris dengan biayanya. Sementara itu pada sisi promosi penjualan tersebut belum mampu mendorong penjualan yang ada. Hal ini bukan berarti bahwa peranan media-media tersebut tidak ada sama sekali. Namun lebih pada pemahaman bahwa untuk mendorong penjualan dalam menggunakan media promosi penjualan perlu melakukan kajian ulang terhadap efektifitas dari strategi yang dikembangkan. Disisi yang lain kemungkinan media dalam promosi penjualan ini tidak berdampak jangka panjang dalam mempengaruhi para pembeli dalam mengkoonsumsi barang yang dijual. Karena sifat media yang ada tersebut cenderung lebih banyak mengutaakan pengorbanan dibanding dengan perhitungan bias kontribusi yang diperoleh. Karena sifat kegiatan ini cenderung lebih bersifat prestise. Sehingga tidak terlalu berdampak pada penjualan.

Dengan melihat dan memahami hasil kajian yang ada dalam pembahasan ini dapat dipahami bahwa periklanan adalah strategi yang paling efekti dalam meningkatkan penjualan. Degan asumsi bahwa model ini lebih baik dibandingkan dengan model-model promosi lainnya yang dikembangkan, namun

dengan tidak mengabaikan kemungkinan yang tercipta dari model-model strategi promosi yang lain.

Selanjutnya dengan melihat hasil analisis yang dilakukan dapat diinterpretasikan bahwa untuk variabel dari bauran promosi seperti iklan (X1), promosi penjualan (X2) berpengaruh secara bersama-sama maupun secara parsial terhadap penjualan (Y). selain itu dengan mendasar pula pada hasil penelitian yang dilakukan maka dipahami bahwa variabel yang dominan adalah variabel periklanan. Oleh karena itu bagi “Kedai Hijau Coco” perlu untuk memperhatikan dan terus melakukan inovasi dalam meningkatkan penjualan dengan lebih ditekankan pada strategi promosi melalui periklanan.

KESIMPULAN

Hasil analisis yang ada dalam penelitian ini mengindikasikan bahwa (1) Untuk pengaruh secara simultan terlihat bahwa nilai $P 0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak. Hal ini berarti bahwa variabel periklanan (X1), promosi penjualan (X2) secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penjualan. Dengan nilai adjust R square 0,832 atau 83,2%. Artinya bahwa variabel penjualan (Y) dipengaruhi sebesar 83,2%, sedangkan sisa sebesar 16,8% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel bebas yang diteliti. Jadi dapat diketahui bahwa dari nilai tersebut dapat memberi kontribusi terhadap variabel penjualan sangat erat, karena koefisien korelasinya 0,923. Dengan demikian variabel bauran promosi mempunyai keeratan hubungan yang sangat tinggi terhadap penjualan. (2) Variabel biaya periklanan (X1) memiliki nilai t statistik sebesar 2,940. Nilai ini lebih besar dari t tabel ($2,940 > 2,039$). Dengan demikian pengujian menunjukkan H_0 ditolak. Hasil ini memperlihatkan bahwa variabel biaya periklanan berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan sebesar 6,386. (3) Variabel biaya promosi penjualan (X2) memiliki nilai t statistik sebesar 1,578. Nilai ini lebih kecil dari t tabel ($1,578 < 2,039$). Dengan demikian pengujian menunjukkan H_0 diterima. Hasil ini memperlihatkan bahwa

variabel biaya promosi penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan sebesar 1,413. (4) Variabel bebas yang paling dominan mempengaruhi penjualan dilihat dari nilai koefisien beta yang distandarisasi paling besar, dan dapat diketahui bahwa variabel yang paling dominan adalah variabel biaya periklanan (X1) yang ditunjukkan dengan nilai koefisien regresi sebesar 6,386.

REFERENSI

- [1] B. Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: CV Alfabeta, 2015.
- [2] S. Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2012.
- [3] I. Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BPFE, 2010.
- [4] P. Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Revisi. Jilid II, Jakarta: PT. Prenhallindo, 2012.
- [5] P. Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Jakarta: PT. Ikrar Mandiriabadi, 2012.
- [6] P. Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jilid II, Jakarta: PT. Ikrar Mandiriabadi, 2012.
- [7] H. M. Lamb, *Pemasaran*. Buku Dua. Penerjemah David Oktarevia, Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- [8] M. Machfoedz, *Pengantar Pemasaran Modern*, Yogyakarta: UPP Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2015.
- [9] R. d. B. Suratno, *Pemasaran Barang dan Jasa*, Yogyakarta: Kanisius, 2011.
- [10] E. Singarimbun dan Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: PT. Pustaka LP3ES Indonesia, 2015.

- [11] S. Sigit, *Marketing*, Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UGM, 2012.
- [12] W. J. Stanton, *Prinsip – prinsip Pemasaran*. Jilid 2. Alih bahasa, Yohanes Lamarto, Jakarta: Erlangga, 2016.
- [13] Soedjoedono, *Metode Penelitian Administrasi*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- [14] B. D. S. I. Swastha, *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta: BPFE, 2011.
- [15] B. D. S. I. d. I. Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Lyberty, 2013.
- [16] F. Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi Offset, 2011.

Pengaruh *Earning Per Share, Price To Book Value* dan *Net Profit Margin* Terhadap Harga Saham Perusahaan Transportasi yang Terdaftar di BEI Tahun 2016 – 2018

Ma'rifatul Hayyinah, Renny Augustina*

Universitas Panca Marga Probolinggo

*e-mail: rennyaugustina70@gmail.com

Abstrak:

Penelitian ini dilakukan untuk menguji adanya pengaruh *Earning Per Share, Price to Book Value*, dan *Net Profit Margin* terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang terdaftar di BEI Tahun 2016 – 2018. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kausal. Metode pengumpulan data dengan dokumentasi. Dari jumlah populasi sebanyak 34 perusahaan, diperoleh sampel sebanyak 29 perusahaan transportasi yang terdaftar di BEI, dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Metode analisis data berupa analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Earning Per Share, Price to Book Value, dan Net Profit Margin* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel Harga Saham pada perusahaan transportasi yang terdaftar di BEI Tahun 2016 – 2018.

Kata Kunci : *Earning Per Share, Price to Book Value, Net Profit Margin*, Harga Saham

Abstract:

This research was conducted to test the influence of *Earning Per Share, Price to Book Value*, and *Net Profit Margin* on stock prices in transportation companies listed on the IDX in 2016 - 2018. The type of research used is causal research. Data collection method with documentation. From a total population of 34 companies, a sample of 29 transportation companies listed on the IDX was obtained, using *purposive sampling* technique. The data analysis method is multiple linear regression analysis. The results showed that *Earning Per Share, Price to Book Value, and Net Profit Margin* had a significant influence on the variable *Share Price* in transportation companies listed on the IDX in 2016 - 2018.

Keywords: *Earning Per Share, Price to Book Value, Net Profit Margin, Stock Price*

PENDAHULUAN

Tujuan utama dari setiap perusahaan adalah berupaya untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Berbagai usaha dilakukan oleh masing-masing perusahaan dalam upayanya untuk memperoleh profit yang ditargetkan. Setiap perusahaan berusaha untuk mencapai hasil yang paling optimal terkait perolehan keuntungan bagi perusahaan.

Selain bertujuan untuk memperoleh tingkat profit yang optimal, perusahaan juga berupaya akan dapat meningkatkan kemakmuran bagi para pemilik saham perusahaan, yaitu dengan cara memaksimalkan nilai perusahaan (Brigham dan Houston, 2010)[1]. Apabila nilai perusahaan tinggi, akan semakin tinggi pula tingkat kemakmuran yang dicapai oleh pemilik dan pemegang saham perusahaan. Hal tersebut dapat tercermin dari harga

saham perusahaan. Semakin tinggi harga saham perusahaan, maka menunjukkan makin tinggi pula nilai perusahaan. Dalam kondisi seperti ini, akan menarik investor untuk membeli dan memiliki saham dari perusahaan tersebut.

Harga saham di pasar bursa tidak selalu meningkat, harga saham sewaktu-waktu dapat berubah, perubahan tersebut dipengaruhi oleh banyaknya permintaan dan penawaran saham, karena harga saham yang selalu berubah-ubah atau berfluktuasi maka saham mempunyai karakteristik *high risk-high return*, artinya saham merupakan surat berharga yang memberikan peluang keuntungan tinggi, namun juga berpotensi mempunyai resiko yang tinggi untuk mengalami kerugian. Menurut Jogiyanto (2017:208)[2] bahwa "Harga saham adalah harga saham yang terjadi di pasar bursa pada saat tertentu yang ditentukan oleh pelaku pasar".

Tidak semua perusahaan transportasi yang tercatat di BEI mengalami kenaikan harga saham pada periode 2016 – 2018, terdapat beberapa perusahaan transportasi yang menunjukkan indeks harga saham penutupan rata-rata mengalami penurunan. Berkaitan dengan kondisi yang telah diuraikan tersebut, maka menjadi alasan bagi peneliti untuk melakukan penelitian kembali mengenai "**Pengaruh Earning Per Share, Price to Book Value, dan Net Profit Margin Terhadap Harga Saham Perusahaan Transportasi yang Listed di BEI Tahun 2016-2018.**"

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Adakah pengaruh *Earning Per Share* terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang *listed* di BEI Tahun 2016–2018?

2. Adakah pengaruh *Price to Book Value* terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang *listed* di BEI Tahun 2016–2018?
3. Adakah pengaruh *Net Profit Margin* terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang *listed* di BEI Tahun 2016–2018?

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji adanya pengaruh *Earning Per Share* terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang terdaftar di BEI Tahun 2016–2018.
2. Untuk menguji adanya pengaruh *Price to Book Value* terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang terdaftar di BEI Tahun 2016–2018.
3. Untuk menguji adanya pengaruh *Net Profit Margin* terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang terdaftar di BEI Tahun 2016–2018.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan yaitu jenis penelitian kausal sebagaimana menurut Siburian (2013:14)[3] "Hubungan kausal adalah hubungan yang bersifat sebab akibat. Jadi, ada variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan variabel dependen (yang dipengaruhi)". Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana sebuah fenomena sosial terjadi, mencari penjelasan yang lebih baik mengenai sebuah topik, menghubungkan topik-topik yang berbeda namun memiliki kesamaan dalam pernyataan dan menghasilkan bukti untuk mendukung sebuah penjelasan atau prediksi.

Sumber data dalam penelitian ini yaitu bersumber dari data sekunder merupakan subyek dari mana data

dapat diperoleh berupa, sebagaimana menurut Sugiyono (2011:137)[4] "Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen". Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data Perusahaan Transportasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016 – 2018, berupa data *Earning Per Share*, *Price to Book value*, *Net Profit Margin* (NPM), dan harga saham.

Metode pengumpulan data untuk penelitian ini dengan menggunakan dokumentasi, yaitu mengumpulkan data dokumentasi dan arsip-arsip resmi diperoleh dari sumber tidak langsung (Azwar, 2011:36)[5]. Data pada penelitian ini dapat diperoleh melalui Bursa Efek Indonesia (BEI) dan *websiteidx*.

Metode analisis data dengan deskriptif kuantitatif. Metode ini merupakan suatu analisis data menggunakan metode ilmiah didukung oleh data bersifat kuantitatif, dengan pembuktian menggunakan statistik berupa analisis regresi berganda, dan pengujian hipotesis. Pengolahan data penelitian menggunakan SPSS versi 18.

HASIL

Uji Asumsi Klasik

Tabel 1
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
X1 (EPS)	.994	1.006
X2 (PBV)	.995	1.005
X3 (NPM)	.989	1.011

a Dependent Variable: Y
Sumber : Data diolah 2019

Dari hasil uji multikolinearitas pada Tabel 1 diketahui bahwa variabel *Net Profit Margin* (X_1) dengan nilai *tolerance* (0,994) dengan nilai VIF (1,006) < 10, variabel *Price to Book Value* (X_2) dengan nilai *tolerance* (0,995) dengan nilai VIF (1,005) < 10, variabel *Net Profit Margin* (X_3) dengan nilai *tolerance* (0,989) dengan nilai VIF (1,011) < 10, hal ini berarti bahwa semua variabel tidak terdapat masalah multikolinearitas.

Tabel 2
Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.789 ^a	.623	.609	518.72402	2.212

a. Predictors:
(Constant), X3, X2, X1

b. Dependent
Variable: Y

Sumber : Data diolah 2019

Hasil uji autokorelasi tabel 2 menunjukkan nilai Durbin-Watson sebesar 2,212, karena nilai DW tes ini berkisar antara 1,723 sampai 2,277 maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah autokorelasi, juga menunjukkan 60,90% (*adjusted R square*) besarnya harga saham dipengaruhi oleh EPS, PBV dan NPM secara bersama.

a. Uji Heteroskedastisitas

Tujuan uji heteroskedastisitas untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari suatu residual pengamatan ke pengamatan yang lain. Dalam penelitian ini digunakan teknik uji koefisien korelasi *Spearman's rho*.

Hasil uji koefisien korelasi *Spearman's rho* antara variabel X_1 dan residualnya dengan nilai *sig. (2-tailed)*

sebesar 0,103, variabel X_2 dan residualnya dengan nilai *sig. (2-tailed)* sebesar 0,782, variabel X_3 dan residualnya dengan nilai *sig. (2-tailed)* sebesar 0,268 karena nilai signifikansi lebih dari 0,05 = tidak ada masalah heteroskedastisitas.

d. Uji Normalitas

Untuk menghindari bias maka data yang digunakan harus mempunyai distribusi normal dianalisis dengan analisis *Kolmogorov-Smirnov*. Dari hasil uji normalitas menunjukkan hasil sebagai berikut:

Tabel 3
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		87
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	509.59619800
Most Extreme Differences	Absolute	.159
	Positive	.144
	Negative	-.159
Kolmogorov-Smirnov Z		1.481
Asymp. Sig. (2-tailed)		.125

a. Test distribution is Normal.

Sumber : Data diolah 2019

Dari tabel 3 tersebut terlihat bahwa nilai *p-value* yaitu *Asymp.Sig (2-tailed)* bernilai 0,125 > 0,05 sehingga disimpulkan bahwa residual telah memenuhi asumsi distribusi normal.

Tabel 4
Hasil Analisis Regresi Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	450.890	56.801		7.938	.000
X1 (EPS)	4.156	.364	.772	11.422	.000
X2 (PBV)	13.926	5.231	.180	2.662	.009
X3 (NPM)	-11.834	15.040	-.053	-.787	.434

a. Dependent

Variable: Y

Sumber : Data diolah 2019

Persamaan regresi berganda yang didapat berdasarkan Tabel 4 di atas yaitu $Y = 450,890 + 4,156X_1 + 13,926X_2 - 11,834X_3$ bentuk persamaan regresi ini memiliki makna sebagai berikut:

1. Konstanta $a = 450,890$

Nilai konstanta ini memberi pengertian bahwa jika variabel bebas yang terdiri *Earning Per Share (EPS)*, *Price to Book Value (PBV)*, dan *Net Profit Margin (NPM)* bernilai nol, maka harga saham bernilai sebesar 450,890.

2. Koefisien regresi X_1 (*Earning Per Share/EPS*) = 4,156

Nilai koefisien regresi ini memberi pengertian bahwa jika ada peningkatan *Earning Per Share (EPS)* sebesar Rp 1,- akan mempengaruhi peningkatan harga saham sebesar 4,156 dengan variabel bebas lainnya dianggap konstan.

3. Koefisien regresi X_2 (*Price to Book Value /PBV*) = 13,926

Nilai koefisien regresi ini memberi pengertian bahwa jika ada peningkatan *Price to Book Value* (PBV) sebesar 1 kali akan mempengaruhi peningkatan harga saham sebesar 13,926 dengan variabel bebas lainnya dianggap konstan.

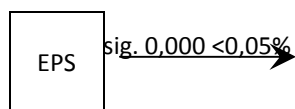
4. Koefisien regresi X_3 (*Net Profit Margin* (NPM)) = -11,834

Koefisien regresi bernilai negatif ini memberi pengertian bahwa jika ada penurunan *Net Profit Margin* (NPM) sebesar 1% akan mempengaruhi penurunan harga saham sebesar 11,834 dengan variabel bebas lainnya dianggap konstan, karena rata-rata tahun 2016 – 2018 Perusahaan Transportasi mengalami kerugian sehingga NPM rendah.

Pembahasan

1. Pengaruh *Earning Per Share* terhadap Harga Saham

Hasil pengujian pengaruh *Earning Per Share* terhadap harga saham, dapat digambarkan sebagai berikut:

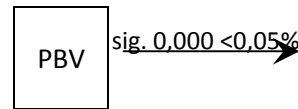


Gambar 1 : Pengaruh EPS terhadap Harga saham
Sumber :Data diolah 2019

Pada gambar 1 tersebut menunjukkan pengaruh *Earning Per Share* (EPS) terhadap harga saham, dari hasil pengujian menunjukkan nilai t_{hitung} (11,422) $> t_{tabel}$ (2,283) dengan nilai $sig.$ = 0,000 $< 0,05$, terbukti bahwa *Earning Per Share* (EPS) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel harga saham.

2. Pengaruh *Price to Book Value* terhadap Harga Saham

Hasil pengujian pengaruh *Price to Book Value* (PBV) terhadap harga saham, digambarkan sebagai berikut:

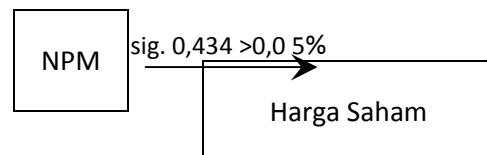


Gambar 2: Pengaruh PBV terhadap Harga saham
Sumber :Data diolah 2019

Pada gambar 2 tersebut menunjukkan pengaruh *Price to Book Value* (PBV) terhadap harga saham, dari hasil pengujian menunjukkan nilai t_{hitung} (2,662) $> t_{tabel}$ (2,283) dengan nilai $sig.$ = 0,000 $< 0,05$, hal ini membuktikan bahwa *Price to Book Value* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel harga saham.

3. Pengaruh *Net Profit Margin* (NPM) terhadap Harga Saham

Hasil pengujian pengaruh *Net Profit Margin* (NPM) terhadap harga saham, digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3 : Pengaruh NPM terhadap Harga saham
Sumber :Data diolah 2019

Pada gambar 3 tersebut menunjukkan pengaruh *Net Profit Margin* terhadap harga saham, dari hasil pengujian menunjukkan nilai t_{hitung} (-0,787) $> -t_{tabel}$ (-2,283) dengan nilai $sig.$ = 0,434 $> 0,05$ hal ini membuktikan bahwa *Net Profit Margin* tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel harga saham.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel *Earning Per Share* berpengaruh signifikan terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang terdaftar di BEI Tahun 2016 – 2018.
2. Variabel *Price to Book Value* berpengaruh signifikan terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang terdaftar di BEI Tahun 2016 – 2018.
3. Variabel *Net Profit Margin* tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham pada Perusahaan Transportasi yang terdaftar di BEI Tahun 2016 – 2018.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, saran-saran yang dapat peneliti berikan adalah:

1. Hendaknya hasil penelitian ini bagi pasar modal seperti BEI, investor, publik, pialang, dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan investasi dan membuat kebijakan investasi, sebagai dasar manajemen perusahaan untuk menganalisis kinerja perusahaan dan menentukan kebijakan keuangan perusahaan, khususnya sebagai masukan untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

2. Hendaknya hasil penelitian ini bagi kalangan ilmiah, dapat menambah wawasan dan sebagai referensi bagi penelitian-penelitian sejenis, berguna sebagai media untuk mengaplikasikan teori yang telah diperoleh dengan kondisi riil yang terjadi.
3. Hendaknya peneliti selanjutnya, dapat meneliti faktor-faktor fundamental lainnya maupun faktor-faktor teknikal selain EPS, PBV dan NPM terhadap harga saham. Selain itu dapat juga melakukan penelitian harga saham pada sektor maupun sub sektor lainnya, mengingat setiap sektor maupun sub sektor memiliki karakteristik tersendiri.

REFERENSI

- [1] Brigham, Eugene F dan Joel F. Houston. 2010. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi 10 Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- [2] Jogiyanto. 2017. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- [3] Siburian, Tiur Asi. 2013. *Metodologi Penelitian Manajemen Pendidikan*. Medan. UNIMED-Books-28321.
- [4] Sugiyono. 2011. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- [5] Azwar, Saifuddin. 2011. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Pengaruh Biaya Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada UMKM Dua Putri Beton

Dewi Intan Sari, Mitha Otik Wiraswati*

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Maarif Hasyim Latif Sidoarjo, Indonesia

**e-mail*: mitha_otik@dosen.umaha.ac.id

Abstrak:

Pelaku usaha harus menentukan harga jual suatu produk dengan tepat agar bisa memberikan keuntungan bagi usahanya. Tujuan peneltiian ini adalah untuk mengetahui biaya produksi dan laba yang diinginkan apakah mempunyai pengaruh terhadap harga jual di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik dengan metode analisis deskriptif pendekatan kuantitatif berdasarkan data primer diambil Biaya produksi, laba, dan harga jual tahun 2019 sebagai variabel dari penelitian. Observasi, dokumentasi, dan wawancara merupakan teknik pengumpulan data dari penelitian ini. Hasil penelitian yaitu adanya pengaruh signifikan pada biaya produksi serta laba yang diinginkan terhadap harga jual produk buis beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik, terbukti dari hasil uji *SPSS 21 for windows* diketahui bahwa biaya produksi mempunyai pengaruh kepada harga jual yang positif karena biaya produksi menentukan tingkat tinggi atau rendahnya harga jual yang ditentukan disuatu produk. Laba diinginkan berpengaruh terhadap harga jual yang positif karena jika mengiinginkan laba yang besar maka harga jual untuk setiap produk yang ditetapkan harus tinggi. Koefisien determinasi (r^2) sebesar 98,6%. Perhitungan biaya produksi serta laba yang diinginkan berpengaruh simultan terhadap harga jual produk buis beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik.

Kata kunci: Biaya Produksi, laba yang Diinginkan, Harga Jual

Abstract:

Business actors must determine the selling price of a product appropriately in order to provide benefits for their business. The purpose of this research is to find out the desired production costs and profits whether they have an influence on the selling price at UMKM Dua Putri Beton Wringinom Gresik with a descriptive analysis method with a quantitative approach based on primary data. Observation, documentation, and interviews are data collection techniques from this research. The results showed that there was a significant influence on production costs and desired profit on the selling price of concrete buis products at UMKM Dua Putri Beton Wringinom Gresik, as evidenced by the results of the *SPSS 21 for windows* test, it is known that production costs have a positive effect on selling prices because production costs determine the high or low level of the selling price specified in a product. The desired profit has a positive effect on the selling price because if you want a large profit, the selling price for each set product must be high. The coefficient of determination (r^2) is 98.6%. The calculation of production costs and the desired profit has a simultaneous effect on the selling price of concrete buis products at UMKM Dua Putri Beton Wringinom Gresik.

Keywords: Production Costs, Desired Profits, Selling Prices

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia sedang memasuki era globalisasi, yang mana semua teknologi mulai berkembang sangat cepat. Berkembangnya teknologi yang sangat pesat maka berkembang pula sistem perekonomiannya membuat persaingan semakin ketat antara satu sama lain. Situasi tersebut mendorong perkembangan dunia usaha harus mampu bersaing untuk mempertahankan hidup usahanya agar tetap bertahan. Para pelaku usaha harus memiliki daya saing atas produk-produknya dalam jangka panjang.

Keberadaan UMKM di Indonesia merupakan salah satu pendorong dalam pembangunan ekonomi. Pemerintah selalu mendorong dan menghimbau kepada masyarakat agar berani melakukan usaha. Macam-macam usaha tersebut dituntut untuk lebih baik dan maju serta dapat bertahan dalam menjalankan usahanya meskipun banyak rintangan. Pengembangan UMKM dapat menjadikan strategi dalam masyarakat untuk meminimalisir kemiskinan yang saat ini masih tinggi.

Pelaku UMKM seringkali dihadapkan oleh berbagai kendala masalah dalam menjalankan usahanya seperti penerapan manajemen yang kurang tepat, misalnya tidak bisa menggambarkan tujuan yang ingin dicapai dengan jelas. Faktor penting untuk membuat usaha tetap berjalan yaitu adanya sebuah perencanaan. Dibutuhkannya informasi yang akurat agar dapat mengambil keputusan yang tepat untuk mencapai suatu tujuan yang maksimal.

Penentuan harga jual tidak tepat akan merubah kelangsungan dari sebuah usaha dan dapat berakibat fatal. Usaha yang didirikan akan mengalami kerugian besar dan terus-menerus jika penentuan harga jualnya tidak sesuai. Setiap pelaku usaha harus menentukan harga jual suatu produk dengan tepat agar bisa memberikan keuntungan bagi usahanya. Pelaku usaha yang sudah memulai usahanya harus mencapai keuntungan sesuai yang diharapkan. Harga barang yang sudah ditentukan harus bisa menutup biaya-biaya

yang sudah keluar ketika membuat suatu produk dan menghasilkan laba bagi pelaku usaha.

Biaya produksi diperlukan untuk membuat suatu produk yang dijual oleh para pelaku usaha. Perhitungan biaya produksi dapat menetapkan harga jual suatu produk. Biaya produksi yang dihitung dengan tepat maka akan memberikan perlindungan bagi usaha dari kemungkinan mengalami kerugian. Laba yang diinginkan juga mendapatkan pengaruh terhadap penentuan harga yang diinginkan oleh suatu usaha. Pelaku usaha menginginkan pendapatan laba besar.

UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik merupakan usaha yang bergerak dibidang pembuatan buis beton yang digunakan untuk salah satu tempat pembuatan sumur, gorong-gorong dan lain sebagainya. Sejak tahun berdirinya usaha itu sampai sekarang belum melakukan pencatatan biaya produksi dengan benar. Setiap tahun pemilik UMKM mengalami kendala terhadap penentuan harga jual karena keterbatasan dalam mengambil keputusan. Hal tersebut dapat dilihat dari tidak adanya perhitungan biaya produksi. Pembelian bahan dan penerimaan uang hasil dari penjualan juga tidak diperhitungkan.

Pemilik tidak bisa menaikkan harga jualnya dikarenakan biaya bahan baku selalu naik disetiap tahunnya. Semua itu membuat laba yang diinginkan tidak sesuai dengan apa yang diinginkan. Berdasarkan uraian latar belakang peneliti akan mengangkat judul penelitian "**Pengaruh Biaya Produksi dan Laba yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Produk Buis Beton Pada UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik**".

Landasan Teori

A. Biaya Produksi

Biaya yang digunakan untuk menciptakan suatu barang. Semula yang dari bahan baku kemudian menjadi barang yang sudah siap dijual. Biaya yang digunakan dan dikeluarkan kepada para pelaku usaha dalam proses produksinya, baik

secara tunai ataupun tidak tunai.
Terdapat golongan biaya

yang termasuk dalam setiap fungsi usaha seperti:

a. Biaya Bahan Baku

Semua bahan mentah digunakan sebagai bagian dari produk yang siap untuk dijual. Bahan baku ini nantinya diolah disuatu usaha. Perolehannya bisa dari pembelian dalam negeri ataupun dari pembuatan sendiri.

b. Biaya Tenaga Kerja

Biaya yang dikeluarkan oleh para pelaku usaha untuk membayar gaji karyawan yang sedang melakukan pekerjaan diusaha tersebut yang tenaganya digunakan untuk membuat produk yang ingin di perjualbelikan.

c. Biaya Overhead Pabrik

Biaya yang dikeluarkan pada usaha seperti biaya penyusutan, biaya bahan penolong, biaya pemeliharaan, dan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pabrik selain biaya overhead pabrik, biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja

B. Laba

Keuntungan yang didapat dan diperoleh pada saat menjalankan usaha yang sedang dikelola dan dapat memberikan kesenangan terhadap pemilik usaha. Laba juga dapat diartikan selisih antara biaya serta penerimaan. Konsep laba dibedakan menjadi dua, yaitu:

a. Laba Bisnis

Laba bisnis merupakan biaya-biaya dalam menjalankan usaha dikurangi dengan sisa dari pendapatan.

b. Laba Ekonomis

Laba ekonomis ialah kelebihan penerimaan dari biaya-biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usahanya.

C. Harga Jual

Nilai yang ditetapkan oleh pemilik usaha untuk membayar harga pada suatu produk yang dijual. Harga ini nantinya dapat digunakan untuk penetapan nilai suatu produk yang telah dihasilkan yang nantinya pembeli dapat membayar kepada penjual untuk membayar produk yang telah dihasilkan dan dibeli. Harga ini nantinya dapat menerima biaya dari hasil yang telah dikeluarkan. Adapun dalam penentuan harga jual terdapat metode berikut:

a. Penentuan Harga Normal

Penentuan harga jual dengan cara memberikan laba yang diperoleh di atas biaya penuh pada masa mendatang untuk memproduksi barang dan menjual barang, karena harga ini nantinya ditetapkan dengan menambahkan biaya pada masa mendatang dengan persentase *markup* yang dihitung dengan perhitungan tertentu.

b. Penentuan Harga Kontrak

Pembuatan produk kontrak jasa yang pembelinya setuju untuk membeli barang dengan harga yang telah ditentukan berdasarkan pada total dari semua biaya yang sudah dikeluarkan oleh pengusaha ditambah laba yang telah dihitung menggunakan persentase dari jumlah biaya sesungguhnya.

c. Penentuan Harga Margin

Umumnya digunakan oleh usaha dagang dimana usaha untuk barang yang diperjualbelikan tidak dibuat sendiri sehingga tidak banyak biaya yang dikeluarkan dan digunakan. Penentuan persentase diatas harga barang untuk dibeli disebut *markup*. Terdapat dua komponen dalam persentase ini yaitu bagian dari laba yang diinginkan dan penutupan biaya operasi.

Rumusan Masalah

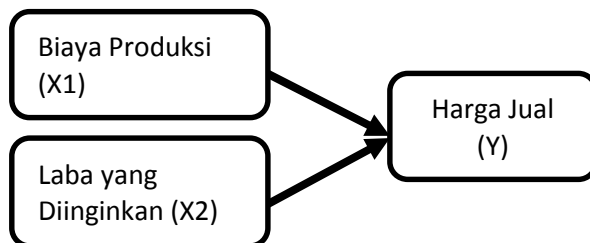
- a. Apakah biaya produksi mempunyai pengaruh terhadap harga jual pada produk Buis Beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom ?
- b. Apakah laba yang diinginkan mempunyai pengaruh terhadap harga jual pada produk Buis Beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom ?

Tujuan Penelitian

- a. Melihat dan mengetahui sejauh mana biaya produksi berpengaruh terhadap harga jual pada produk Buis Beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom.
- b. Melihat dan mengetahui sejauh mana laba yang diinginkan berpengaruh terhadap harga jual pada produk Buis Beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom.

Kerangka Konseptual

Rangkaian alur kerangka konseptual dalam artikel ini digambarkan berikut :



Gambar 1
Kerangka Konseptual

METODE

A. Teknik Pengumpulan Data

- a. Observasi

Penulis secara langsung melakukan pengamatan di lapangan atau objek yang diteliti untuk mengumpulkan yang diinginkan pada salah satu data mengenai laba yang diinginkan, biaya produksi, dan harga jual pada produk buis beton di

UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik.

- b. Wawancara

Wawancara disini dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan langsung secara lisan kepada narasumber. Narasumber dalam penelitian ini adalah pemilik UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik. Penulis melakukan wawancara dan memberikan pertanyaan tanya jawab secara langsung kepada pemilik usaha dan jika tidak memungkinkan penulis terpaksa menggunakan alat komunikasi untuk melakukan wawancara.

- c. Dokumentasi

Penulis melakukan pengumpulan data-data sehubungan dengan laba, biaya produksi dan harga yang ada kaitannya dengan pembuatan produk buis beton, nota-nota dan kwitansi yang berasal dari UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik pada tahun 2019. Tidak lupa nantinya memfoto kegiatan dalam pembuatan produk buis beton yang nantinya dijadikan barang bukti di lampiran penelitian.

B. Sumber Data

Saat penelitian berlangsung peneliti mendapatkan sumber data dari wawancara secara langsung kepada pemilik usaha buis beton UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik dan data kwitansi dari pembelian bahan-bahan untuk pembuatan produk buis beton serta data nota penjualan yang ada di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik. Data primer ini nantinya akan diolah oleh peneliti. wawancara ini mengenai tanya jawab seputar data untuk biaya produksi contoh bahan-bahan serta harga perbahannya untuk pembuatan buis beton, gaji karyawan perbulan, biaya air, listrik dan data yang

sehubungan dengan laba dan harga untuk buis beton per unitnya yang ada di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik.

Saat penelitian berlangsung peneliti menggunakan metode kuantitatif, artinya peneliti berusaha memberikan gambaran tentang data yang diperoleh. Penelitian yang memfokuskan analisis pada data-data angka yang nantinya diolah. Data angka nantinya yang dapat diukur secara langsung mengenai biaya bahan-bahan yang dibeli untuk pembuatan buis beton, laba buis beton setiap bulannya, dan harga buis beton yang siap dijual kepada konsumen yang diperoleh dari UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik.

C. Teknik Analisis Data

Langkah-langkah yang dapat memecahkan masalah penelitian adalah sebagai berikut:

- a. Data biaya produksi dan harga produk buis beton nantinya dikumpulkan dan dikelompokkan kemudian disisipkan kedalam program komputer menggunakan program *SPSS 21 for windows* agar nantinya dapat diselesaikan.
- b. Analisis Regresi Berganda
Keadaan dimana naik atau turunnya variabel terikat bila terdapat lebih dari dua variabel bebas. Analisis ini dapat digunakan untuk mengetahui apakah variabel satu sama lain mempunyai keterkaitan. Analisis ini digunakan jika terdapat variabel yang lebih dari dua. Dimana penelitian disini dipergunakan untuk mengetahui variabel bebas yaitu biaya produksi (X_1) dan laba yang diinginkan (X_2) apakah mempunyai keterkaitan terhadap variabel terikat harga jual (Y).
- c. Analisis Determinasi
Alat yang digunakan untuk melihat dan mengukur berapa jauh model kemampuan dalam menjabarkan

variabel bebas dan untuk mengetahui berapa persen pengaruh variabel bebas. Variabelnya ada dua yaitu biaya produksi dan laba yang diinginkan. Nilai R_2 kecil berarti kemampuan variabel-variabel bebas dalam menjabarkan variabel terikat sangat minim dan terbatas. Sebaliknya jika nilai mendekati angka satu maka variabel-variabel bebas dapat memberikan informasi yang dibutuhkan yang dapat memprediksi variabel terikat.

d. Hipotesis

a) Uji t (Uji Parsial)

Menguji dan mengetahui berapa jauh pengaruh variabel bebas yang menggunakan penelitian secara individu untuk menyajikan variabel terikat secara penuh. Rancangan pengujian statistik ini untuk melihat ada atau tidak ada pengaruh pada variabel bebas (X) yaitu biaya produksi (X_1) dan laba yang diinginkan (X_2), kepada harga jual (Y).

b) Uji F

Mengetahui dan menunjukkan kepada semua variabel bebas jika dimasukkan dalam model apakah semuanya mempunyai pengaruh secara bersama-sama dan simultan kepada variabel terikat. Menggabarkan seberapa pengaruhnya semua variabel (X) kepada variabel (Y).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Biaya Produksi

Adapun biaya pengeluaran yang digunakan UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik untuk biaya pengeluaran pembelian bahan, laba yang didapatkan, dan harga yang ditentukan setiap bulannya pada tahun 2019. Biaya bahan baku buis beton yaitu (semen, pasir, dan krikil), gaji karyawan dan biaya yang dikeluarkan yang tidak sehubungan dengan bahan baku dan gaji. UMKM Dua

Putri Beton Wringinanom Gresik mempunyai karyawan berjumlah 2 orang. Pemilik UMKM setiap minggu sekali mengeluarkan biaya untuk menggaji karyawannya. Listrik dan juga airnya difasilitasi oleh pabrik karena tempat usaha pembuatan buis beton berdampingan oleh pabrik. Setiap bulannya hanya disuruh membayar sebesar 50 ribu. Setelah data terkumpul nantinya dihitung setiap bulannya dan dapat diketahui biaya produksi buis beton setiap bulan.

Tabel 1
Biaya Produksi Buis Beton Tahun 2019
(dalam 000)

Bulan	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja	Biaya Overhead	Biaya Produksi
Januari	3.786	4.160	50	7.996
Februari	3.528	3.680	50	7.258
Maret	3.700	4.000	50	7.750
April	3.886	4.160	50	8.096
Mei	3.972	4.320	50	8.342
Juni	3.234	2.880	50	6.164
Juli	4.026	4.320	50	8.396
Agustus	3.850	4.000	50	7.900
September	3.900	4.000	50	7.950
Oktober	4.076	4.320	50	8.446
November	3.988	4.160	50	8.198
Desember	3.460	3.200	50	6.710

Sumber : Data UMKM Dua Putri Beton, 2019

B. Laba yang Diinginkan

Labanya yang diinginkan diperoleh dari selisih dari pendapatan biaya-biaya dalam waktu yang telah ditentukan. Berikut adalah data laba dari UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik pada tahun 2019 :

Tabel 2
Labanya Buis Beton Tahun 2019

Bulan	Penjualan (000)	Biaya Produksi (000)	Labanya (000)	Labanya Per Unit
Januari	12.600	7.996	4.604	34.104
Februari	13.740	7.258	6.482	42.927
Maret	12.700	7.750	4.950	35.357
April	13.520	8.096	5.424	36.898
Mei	12.940	8.342	4.598	32.154
Juni	11.300	6.164	5.136	42.800
Juli	13.840	8.396	5.444	35.582
Agustus	12.420	7.900	4.520	33.235
September	13.860	7.950	5.910	39.400
Oktober	14.100	8.446	5.654	36.477
November	14.740	8.198	6.542	40.634
Desember	12.820	6.710	6.110	43.957

Sumber : Data UMKM Dua Putri Beton, 2019

C. Harga Jual

Harga barang yang dijual ditentukan oleh keberhasilan para pelaku usaha dalam menentukan biaya produksi yang tepat. Data harga yang sudah ditentukan oleh pemilik usaha buis beton sehingga harga yang dijual nanti keuntungannya dapat menutupi biaya yang sudah dikeluarkan serta dapat membuahkan laba yang besar. Berikut adalah data harga jual dari UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik pada tahun 2019 :

Tabel 3
Daftar Harga Jual Tahun 2019

Bulan	Harga Jual	
	Besar	Kecil
Januari	100.000	80.000
Februari	100.000	80.000
Maret	100.000	80.000
April	100.000	80.000
Mei	100.000	80.000
Juni	100.000	80.000
Juli	100.000	80.000
Agustus	100.000	80.000
September	100.000	80.000
Oktober	100.000	80.000
November	100.000	80.000
Desember	100.000	80.000

Sumber : Data UMKM Dua Putri Beton, 2019

D. Analisis Linear Berganda

Hasil dari persamaan analisis regresi dengan perhitungan program SPSS 21 for windows pada penelitian disini dapat perolehan hasil persamaan yang menyatakan jika pengaruh biaya produksi (X1) dan laba yang diinginkan (X2) terhadap harga jual (Y) adalah sebagai berikut:

Tabel 4
Analisis Regresi Liner Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Std. Coef.	T	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	-	99574		-10,944	,000
	108977 15,520	7,452			
1 B Prod.i (X1)	1,885	,074	1,441	25,345	,000
Laba yang Diinginkan (X2)	250,647	13,050	1,092	19,206	,000

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Dimana :

- Y : Harga Jual.
- a : Bilangan Konstanta.
- b : Koefisien Regresi.
- X₁ : Biaya Produksi.
- X₂ : Laba yang Diinginkan.

$$Y = -10897715,520 + 1,885 + 250,647$$

Berdasarkan output diatas diketahui nilai persamaan pada regresi berganda seperti berikut :

- a. Konstanta sebesar -10897715,520 menjelaskan bahwa jika nilai biaya produksi (X1) dan laba yang diinginkan (X2) dianggap konstan atau bernilai 0, maka harga jual (Y) sebesar 10897715,520.
- b. Koefisien regresi semua variabel mengalami kenaikan 1%, biaya produksi (X1) sebesar 1,885 maka harga jual mengalami kenaikan 1,885.
- c. Koefisien regresi semua variabel mengalami kenaikan 1%, Laba yang diinginkan (X2) sebesar 250,647 maka harga jual mengalami kenaikan sebesar 250,647.

E. Hipotesis

a. Uji t

Uji t hasil perhitungan nantinya dibandingkan dengan t tabel menggunakan tingkat kepercayaan 95%, $\alpha = 0,05$.

$$T \text{ tabel} = t (\alpha/2 ; n-k-1) = t (0,025 ; 9) = 2,262.$$

Tabel 5
Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	-10897,715520	99574,7452		-10,944	,000
1 Biaya Produksi (X1)	1,885	,074	1,441	25,345	,000
Laba yang Diinginkan (X2)	250,647	13,050	1,092	19,206	,000

Berdasarkan *output* diatas diketahui nilai pengujian hipotesis pada uji t sebagai berikut:

- Nilai sig untuk pengaruh biaya produksi (X1) terhadap harga jual (Y) adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung $25,345 > t$ tabel 2,262, dapat ditarik kesimpulan H1 diterima yang bermaksud biaya produksi (X2) terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap harga jual (Y) produk bus beton pada UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik.
- Nilai sig untuk pengaruh laba yang diinginkan (X2) terhadap harga jual (Y) adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung $19,206 > t$ tabel 2,262, dapat ditarik kesimpulan H2 diterima yang bermaksud laba yang diinginkan (X2) terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap harga jual (Y) produk bus beton pada UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik.

c. Uji F

F hasil perhitungan nantinya akan dibandingkan dengan F tabel

menggunakan tingkat kepercayaan 95%, $\alpha = 0,05$.

$$F \text{ tabel} = F(k; n-k) = t(2; 10) = 4,10$$

Tabel 6
Uji F (Uji Simultan)
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	9328092,011964984	2	4664046,005982492	32,85	,000 ^b
1 Residual	1304079,88035017	9	144897,76448335		
Total	9458500,000000,000	11			

a. Dependent Variable: Harga Jual (Y)

b. Predictors: (Constant), Laba yang Diinginkan (X2) Biaya Produksi (X1)

Nilai signifikan untuk pengaruh biaya produksi (X1), laba yang diinginkan (X2) secara positif terhadap harga jual (Y) adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai F hitung $321,885 > F$ tabel 4,10, dapat dikatakan bahwa diterima yang berarti terdapat pengaruh biaya produksi (X1) dan laba yang diinginkan (X2) secara positif terhadap harga jual (Y).

F. Analisis Determinasi

Koefisien determinasi berfungsi untuk mengetahui berapa besar pengaruh kemampuan yang diberikan. Dari data penelitian yang sudah diolah, maka rekapitulasi dari Analisis Determinasi dapat dilihat pada tabel 7 berikut :

Tabel 7
Analisis Determinasi
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,993 ^a	,986	,983	120373,48731

Koefisien determinasi (r^2) bernilai sebesar 0.986 yang dinyatakan nilai tersebut mendekati satu (1), menyatakan biaya produksi, laba yang diinginkan memiliki pengaruh simultan terhadap harga jual. Pengaruh biaya produksi serta laba yang diinginkan terhadap harga jual ialah sebesar 98,6%, kemudian sisanya 1,4% dapat dipengaruhi dari variabel-variabel lain, seperti kondisi yang ada di pasar, minat pelanggan terhadap produk buis beton.

SIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan yang bisa ditarik peneliti berkaitan dengan pengaruh biaya produksi dan laba yang diinginkan terhadap harga jual di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik yang sudah dibahas di artikel ini adalah sebagai berikut:

- Adanya pengaruh positif dan signifikan antara biaya produksi terhadap harga jual produk buis beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik, biaya produksi (X_1) sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung $25,345 > t$ tabel $2,262$, sehingga dapat dikatakan H_1 diterima dan H_0 ditolak, menjelaskan biaya produksi berpengaruh terhadap harga jual produk buis beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik. Karena jika biaya produksi yang digunakan besar secara otomatis harga jual produk

mengalami peningkatan. Harga produksi ialah faktor yang menentukan harga produk yang dihasilkan.

- Terdapat pengaruh positif dan signifikan pada laba yang diinginkan terhadap harga jual produk buis beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik, laba yang diinginkan (X_2) sebesar $0,000 < 0,05$ nilai t hitung $19,206 > t$ tabel $2,62$, dapat diberikan kesimpulan H_2 diterima dan H_0 ditolak, menjelaskan laba yang diinginkan berpengaruh terhadap harga jual produk buis beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik. Karena jika ingin mendapatkan laba yang besar maka penentuan dalam menentukan harga barang setiap produk juga harus besar.

B. Saran

- Sebaiknya UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik mulai melakukan pencatatan arus keuangan dalam usahanya seperti laporan arus kas (berhubungan dengan masuk dan keluar dana usaha), laba rugi (selisih dari pendapatan dan pengeluaran usaha) dan neraca (untuk mengetahui posisi keuangan usaha), sesuai SAK ETAP (Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik).
- Diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai contoh dalam referensi dan pedoman bagi yang menginginkan untuk meneliti tentang pengaruh biaya produksi terhadap harga jual dan diharapkan menambahkan data dengan memperluas tahun penelitian dan dapat menambah variabel lain guna untuk menambahkan tingkat model penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Avelia, Tismona, Renil Septiano. (2018). *Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi dan Laba yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Usaha Baru Jaya Teknik*. Jurnal STIE KBP Padang.
- Dewi, Heniy Undaryani. (2017). *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Kue Kering - Bakpia Pada Ud. New Tweety Desa Takeran RT 04 RW 01 Kecamatan Takeran Kabupaten Magetan*. Jurnal Equilibrium Vol. 5, No. 2.
- Dewi, Sherly Ramwaty. (2017). *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Pada PT Shamrock Manufacturing Corporation*. Jurnal Magisma Vol. 5, No. 1.
- Iqbal, Muhammad, Desti Puji Amerliyanti. (2017). *Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung Dan Biaya Overhead Terhadap Harga Jual Roti pada PT. Nippon Indosari Corporindo, Tbk*. Jurnal Ilmiah Akuntansi Vol. 8, No. 1.
- Jannah, Mukhlisshotul. (2018). *Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT Indocement Tunggul Perkasa, Tbk*. Jurnal BanqueSyar'i Vol. 4, No. 1.
- Kurniawan, Herman, Patricia Dhiana Paramita, Abrar Oemar. (2018). *Pengaruh Biaya Produksi, Hutang Jangka Panjang dan Pendapatan Terhadap Laba Bersih Perusahaan dengan Harga Jual Sebagai Variabel Intervening Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Pada BEI Tahun 2012-2016*. Journal Of Accounting.
- Laksana, Indra Puji. (2016). *Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual, Dan Pelayanan Terhadap Laba Industri Genteng Di Desa Kedungwinangun Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen*. Skripsi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Purworejo.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan STIM YKPM
- Pratiwi, Eka. (2018). *Perlakuan Produk Rusak dalam Perhitungan Biaya Produksi untuk Menentukan Harga Jual Produk Pada Modern Bakery Franchise*. Jurnal Simki-Economic Vol. 02 No. 01.
- Putranto, Agus. (2017). *Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Wonosobo Kabupaten Wonosobo*. Jurnal PPKM III.
- Saputra, Devi Satria. (2016). *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Produk Marmer Pada Politeknik Aceh Selatan*. Jurnal Inotera Vol. 1, No. 1.
- Simbolon, Dian Eka Sari. (2019). *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penentuan Harga Jual Pada UD Martabe Kacang Sihobuk Di Kecamatan Sipoholon Kabupaten Tapanuli Utara*. Skripsi FEB Universitas Medan Area.
- Wauran, Desliane. (2016). *Analisis Penentuan Harga Pokok Produk dan Penerapan Cost Plus Pricing Method dalam Rangka Penetapan Harga Jual Pada Rumah Makan Soto Rusuk Ko'*

*Petrus Cabang Megamas. Jurnal
EMBA Vol. 4, No.2.*

Wuriyani, Indari, Enceng Yana. (2017).
*Pengaruh Perhitungan Harga Pokok
Produksi dengan Metode Full
Costing Terhadap Harga Jual pada
PT Totum Diba Ciwaringin
Cirebon. Jurnal Edunomic Vol. 5, No.
01.*

Analisis Kompetensi dan Pengalaman Kerja, Adakah Pengaruhnya Terhadap Kinerja ? (Studi pada PT Amak Firdaus Utomo)

Serlina Ika Wulandari, Mutinda Teguh Widayanto*, RR Setyani Hidayati

Universitas Panca Marga

*e-mail : mutindateguh@upm.ac.id

Abstrak:

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat kompetensi dan pengalaman kerja serta untuk mengetahui adakah pengaruhnya terhadap kinerja. Studi ini dilakukan di PT Amak Firdaus Utomo. Metode penelitian ini adalah deskriptif dan asosiatif kausal dan mengambil sampel sebanyak 45 responden, metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan teknik pengambilan sampel menggunakan sampling jenuh. Alat analisis yang digunakan adalah uji kuesioner yang terdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi berganda, uji determinasi, uji hipotesis yang terdiri dari uji t, uji F dan uji dominan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat kompetensi dan pengalaman kerja berada pada deraja tinggi, dan ditemukan pengaruh bail secara passial maupun simultan dari kempenensi dan pengalaman kerja terhadap kinerja.

Kata kunci : Kompetensi, Pengalaman Kerja, Kinerja

Abstract:

The purpose of this study is to analyze the level of competence and work experience and to determine whether there is an effect on performance. This study was conducted at PT Amak Firdaus Utomo. This research method is descriptive and causal associative and takes a sample of 45 respondents, the data collection method uses a questionnaire and the sampling technique uses saturated sampling. The analytical tool used is a questionnaire test consisting of validity and reliability tests, classical assumption tests, multiple regression tests, determination tests, hypothesis testing consisting of t test, F test and dominant test. The results showed that the level of competence and work experience were at a high degree, and it was found that both the competency and work experience had an effect on performance.

Keyword: Keywords: Competence, Work Experience and Performance.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan usaha berlangsung pesat dalam beberapa dekade terakhir, semakin hari semakin banyak perusahaan yang bermunculan jenis perusahaan yang baru dan inovatif. Setiap perusahaan yang telah didirikan mempunyai harapan bahwa kelak dikemudian hari akan mengalami perkembangan yang pesat di dalam lingkup perusahaan. Keberhasilan usaha dapat dicerminkan oleh berkembangnya aset dan omset perusahaan, rentabilitas dan profitabilitas usaha (Widayanto, 2020). Untuk menghadapi persaingan di era global perusahaan dituntut untuk bekerja lebih

efisien dan efektif. Persaingan yang semakin ketat menyebabkan perusahaan di tuntut untuk mampu meningkatkan daya saing dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan merupakan salah satu organisasi yang menghimpun orang orang yang biasa disebut dengan karyawan atau pegawai untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Hampir semua perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu memaksimalkan keuntungan, meningkatkan nilai perusahaan, dan juga meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan. Keberhasilan suatu usaha sangat ditentukan oleh orang-orang yang berada

dalam perusahaan baik pimpinan, maupun karyawan. Suatu perusahaan tidak akan berhasil mencapai tujuan apabila manusia yang bekerja di dalamnya tidak memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh usaha tersebut.

Karyawan memegang peran utama dalam menjalankan roda kehidupan perusahaan karena keuntungan perusahaan sangat berhubungan dengan kinerja karyawan. Menurut Mangkunegara (2013:67) Kinerja karyawan adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikannya. Perusahaan yang memiliki karyawan dengan kinerja yang baik akan lebih mudah mencapai tujuan perusahaannya. Kinerja pada umumnya diartikan sebagai kesuksesan seseorang dalam menghadapi suatu pekerjaan.

Salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja adalah kompetensi. Kompetensi adalah kemampuan individu untuk melaksanakan suatu pekerjaan dengan benar dan memiliki keunggulan yang didasarkan pada hal-hal yang menyangkut pengetahuan, keahlian dan sikap (Edison, 2017:110). Kompetensi dengan pengertian seperti ini pada umumnya akan lebih mudah dimiliki oleh karyawan yang mengerjakan pekerjaan standar dan tidak berubah-ubah atau pekerjaan-pekerjaan teknis yang memiliki standar yang jelas. Dengan kemampuan yang dimiliki karyawan dapat memahami, menguasai dan bekerja dengan tingkat efisiensi dan kualitas yang tinggi.

Selain kompetensi, pengalaman kerja juga penting untuk dimiliki seorang karyawan. Pengalaman kerja adalah pengetahuan atau keterampilan yang telah diketahui dan dikuasai seseorang yang akibat dari perbuatan atau pekerjaan yang telah dilakukan selama beberapa waktu tertentu (Trijoko, 2010 : 82). Masa kerja dapat menjadi acuan pengalaman kerja yang dimiliki seorang karyawan, semakin lama masa kerja yang dimiliki seorang karyawan maka akan semakin kaya pengalaman kerja yang dimilikinya.

PT. Amak Firdaus Utomo adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang *industry fibre sement*. Perusahaan ini beroperasi sejak tahun 1994 dan berlokasi di Jl. Angrek No 2, Sukabumi, Kecamatan Mayangan, Kota Probolinggo, Jawa Timur. Saat ini perusahaan telah memperkerjakan banyak tenaga kerja. Tenaga kerja yang telah diterima untuk bekerja di PT. Amak Firdaus Utomo setelah melalui proses seleksi akan ditempatkan pada tempat sesuai dengan latar belakang mereka.

PT. Amak Firdaus Utomo berusaha meningkatkan kinerja karyawannya agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Berdasarkan informasi dari perusahaan tidak semua karyawan mempunyai kinerja yang memuaskan. Masih terdapat karyawan yang kompetensinya masih kurang sehingga kinerja yang dilakukan belum sesuai yang diharapkan. Selain itu, pengalaman kerja karyawan yang kurang disebabkan lama waktu yang ditempuh karyawan masih kurang sehingga sulit untuk memahami pekerjaannya. Oleh karena itu, kompetensi dan pengalaman kerja yang baik dapat menunjang keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Rumusan Masalah

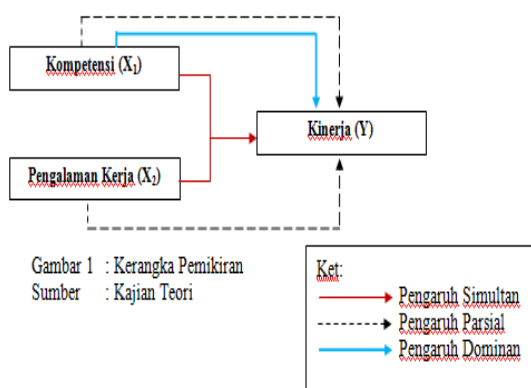
- Adakah pengaruh secara parsial antara kompetensi dan pengalaman kerja terhadap kinerja karyawan pada PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo?
- Adakah pengaruh secara simultan antara kompetensi dan pengalaman kerja terhadap kinerja karyawan pada PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo?
- Manakah diantara kompetensi dan Pengalaman Kerja yang berpengaruh dominan terhadap kinerja karyawan pada PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo?

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif kausal. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo yang berjumlah 45 karyawan.

Penelitian dilakukan pada bulan Maret 2020. karyawan PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo yang berjumlah karyawan yang berjumlah 45 karyawan atau seluruh anggota populasi. Teknik sampling yang digunakan pada penelitian ini adalah *sampling jenuh*. Hasil penghitungan dari skor atau nilai item instrumen kemudian dalam analisa statistik yang dilakukan dengan bantuan program SPSS untuk membuktikan hubungan dan pengaruh antara variabel-variabel penelitian, dengan melakukan uji data sebagai berikut: Uji Validitas dan Reliabilitas, Uji Asumsi Klasik (Uji Multikolonieritas, Uji heterokedastisitas, Uji Normalitas dan Uji Autokorelasi), Analisis Regresi Berganda, Koefisien Determinasi, Uji Hipotesis (Uji F, Uji t)

Kerangka pemikiran dari penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Berdasarkan kerangka konsep pemikiran, maka dapat ditemukan tiga hipotesisi penelitian yaitu:

- H₁: Ada pengaruh variabel kompetensi dan pengalaman kerja secara simultan terhadap kinerja karyawan pada PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo.
- H₂: Ada pengaruh variabel kompetensi dan pengalaman kerja secara parsial terhadap kinerja karyawan pada PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo.
- H₃: Variabel kompetensi berpengaruh dominan terhadap kinerja karyawan pada PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo.

Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian sudah banyak dilakukan sebelumnya. Pendidikan, Pengalaman Kerja dan Kompetensi secara bersama-sama memiliki pengaruh positif dan signifikan yang signifikan terhadap Kinerja Karyawan (Kapahang, 2014). Variabel pengalaman kerja, kompetensi dan motivasi berpengaruh signifikan kinerja karyawan (Ratulangi, 2016). Variabel kompetensi dan Pengalaman berpengaruh signifikan terhadap komitmen organisasi (Afrilyan, 2017).

HASIL

a. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Uji validitas untuk masing-masing item dari variabel menunjukkan nilai yang berada di atas nilai r tabel = 0.294.

Hasil dari pengujian reliabel untuk masing-masing variabel adalah reliabel dan layak untuk dilanjutkan pengolahan data dengan SPSS.

Tabel 1
Kesimpulan Pengujian Reliabilitas

No. Item	Variabel	croanbach alpha	One Shot	Keterangan
1	X ₁	0.765	0.60	Reliabel
2	X ₂	0.765	0.60	Reliabel
3	Y	0.659	0.60	Reliabel

Sumber: Data Primer diolah, 2020

b. Uji Multikolonieritas

Tabel 2
Hasil Pengujian Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Kompetensi	,117	8,552
Pengalaman kerja	,117	8,552

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui nilai *variance inflation factor* (VIF) kedua variabel, yaitu Kompetensi dan Pengalaman kerja adalah 8,552.

Menggunakan besaran *tolerance* (α) dan *variance inflation factor* (VIF). Dengan menggunakan alpha atau *tolerance* = 10% atau 0,10 maka VIF = 10. Dari output besar VIF hitung (VIF Kompetensi = 8.552, VIF Pengalaman kerja = 8.552 < VIF 10 dan semua *tolerance* variabel bebas (Kompetensi = 0.117 atau 11.7% dan Pengalaman kerja = 0.117 atau 11.7%) diatas 10% atau > 10%. Maka dapat disimpulkan bahwa antar variabel bebas tidak terjadi Multikolinieritas.

c. Uji Autokorelasi

Tabel 3
Hasil Pengujian Durbin-Watson
Mid Summary

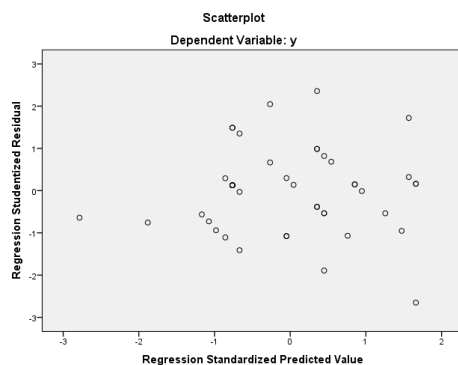
Model	R	RSquare	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,859 ^a	,738	,726	,748	1,280

a. Predictors (Constant), Pengalaman kerja, Kompetensi
 b. Dependent Variable: Kinerja

Sumber: Data Diolah, 2020

Dari hasil olah data diatas, ditemukan Durbin-Watson test = 1.280 dan DW < 2. Maka dapat disimpulkan data diatas tidak terjadi autokorelasi.

d. Uji Heterokedastisitas

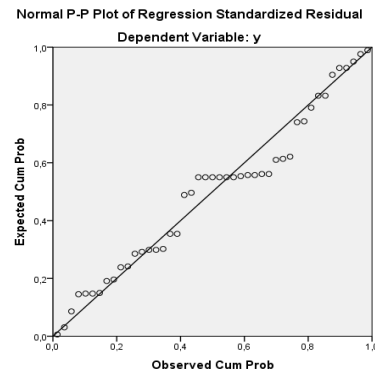


Gambar 2: Hasil Uji Heteroskedastisitas
 Sumber: Data Primer diolah tahun 2020

Analisis hasil output SPSS scatterplot di atas didapatkan titik menyebar dan tidak berkumpul pada satu tempat. Jadi kesimpulannya variabel bebas diatas tidak terjadi heterokedastisitas.

e. Uji Normalitas
Probability Plots

Hasil Pengujian Probability Plots:



Dari hasil *Probability Plots* menunjukkan distribusi normal, karena garis (titik-titik) mengikuti garis diagonal.

f. Analisis Regresi Berganda

Tabel 4
Hasil Output SPSS Regresi Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,992	1,261		3,165	,008
	Kompetensi	,878	,142	,429	6,194	,000
	Pengalaman kerja	,381	,138	,67	2,788	,009

a. Dependent Variable: Kinerja

Berdasar tabel 5, persamaan regresi berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

$$Y = 3.992 + 0.878X_1 + 0.381X_2$$

g. Uji Determinasi

Tabel 5
Uji Determinasi
Mid Summary

Model	R	RSquare	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,859 ^a	,738	,726	,748

a. Predictors (Constant), Pengalaman kerja, Kompetensi
 b. Dependent Variable: Kinerja

Berdasarkan tabel 5 diperoleh angka R² (*R Square*) sebesar 0.738. Hal ini menunjukkan bahwa persentase pengaruh variabel independen (kompetensi dan pengalaman kerja) terhadap variabel

dependen (Kinerja) sebesar 0.738 atau 73.8%, yang artinya variasi variabel independen yang digunakan dalam model (Kompetensi dan Pengalaman kerja) mampu menjelaskan sebesar 73.8% variasi variabel dependen (Kinerja). Sedangkan sisanya sebesar 26.2% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

h. Uji F

Tabel 6
Hasil Pengujian Analisis Regresi Berganda (Uji F)

ANOVA

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	66,396	2	33,198	59,255	,000
Residual	23,515	42	,560		
Total	89,911	44			

a. Dependent Variable: Kinerja

b. Predictors (Constant), Pengalaman kerja, Kompetensi

Nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($59.925 > 3.22$) (sig. $0.000 < 0.05$) maka **H₀ ditolak**. Artinya variabel Pengalaman kerja (X_1) dan Kompetensi (X_2) berpengaruh secara simultan terhadap Kinerja (Y).

i. Uji t

Tabel 7
Hasil Pengujian Analisis Regresi Berganda (Uji t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,922	1,261		3,105	,003
	Kompetensi	,878	,142	1,429	6,194	,000
	Pengalaman kerja	,381	,138	,637	2,788	,009

a. Dependent Variable: Kinerja

(a) Nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($6.194 \geq 2.018$) (sig. $0.000 \leq 0.025$) maka **H₀ ditolak**. Artinya variabel Kompetensi (X_1) berpengaruh secara parsial terhadap Kinerja (Y).

(b) Nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($2.758 < 2.018$) (sig. $0.009 \leq 0.025$) maka **H₀ ditolak**. Artinya variabel Pengalaman kerja (X_2) berpengaruh secara parsial terhadap Kinerja (Y).

PEMBAHASAN

variabel Kompetensi (X_1) dan Pengalaman kerja (X_2) berpengaruh secara simultan terhadap Kinerja karyawan PT. Amak Firdaus Utama Probolinggo maka dari itu Pengalaman kerja yang dimiliki seseorang dan Kompetensi harus diperhatikan agar Kinerja semakin meningkat. Hasil ini menunjukkan hipotesis pertama dapat diterima dan terbukti. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kapahang (2014) dan Afrilyan (2017) dan Ratulangi (2016) yang menunjukkan bahwa pengalaman kerja dan Kompetensi berpengaruh secara simultan terhadap Kinerja.

Pengaruh kompetensi terhadap Kinerja menunjukkan hasil Nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($6.194 \geq 2.018$) (sig. $0.000 \leq 0.025$) maka **H_a diterima, H₀ ditolak**. Artinya variabel Pengalaman kerja (X_2) berpengaruh secara parsial terhadap Kinerja (Y). Untuk itu Pengalaman kerja harus benar-benar diperhatikan, dengan banyaknya pengalaman yang dimiliki seseorang maka akan bekerja dengan baik dan meningkatkan Kinerjanya. Hasil penelitian menunjukkan hipotesis kedua dapat diterima dan terbukti. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kapahang (2014) dan Afrilyan (2017) dan Ratulangi (2016) yang menunjukkan bahwa Pengalaman kerja berpengaruh secara parsial terhadap Kinerja.

Pengaruh pengalaman kerja terhadap Kinerja menunjukkan Nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($2.758 < 2.018$) (sig. $0.009 \leq 0.025$) maka **H_a diterima, H₀ ditolak**. Artinya variabel Kompetensi (X_1) berpengaruh secara parsial terhadap Kinerja (Y). Untuk itu perusahaan harus memberikan kompetensi, hal ini ditujukan untuk meningkatkan Kinerja. Hasil ini menunjukkan hipotesis kedua dapat diterima dan terbukti. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kapahang (2014) dan Afrilyan (2017) dan Ratulangi (2016) yang menunjukkan bahwa Kompetensi berpengaruh secara parsial terhadap Kinerja.

Variabel kompetensi (X_1) yang mempunyai pengaruh dominan terhadap Kinerja karyawan pada PT. Amak Firdaus

Utama Probolinggo. Hasil ini menunjukkan hipotesis ketiga tidak terbukti yaitu bahwa variabel pengalaman kerja menunjukkan variabel dominan. Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kapahang (2014) dan Afrilyan (2017).

KESIMPULAN

1. Ada pengaruh signifikan secara simultan antara variabel kompetensi dan Pengalaman Kerja terhadap kinerja karyawan pada PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo.
2. Ada pengaruh signifikan secara parsial antara variabel kompetensi dan Pengalaman Kerja terhadap kinerja karyawan pada PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo.
3. Variabel Kompetensi yang mempunyai pengaruh dominan terhadap Kinerja PT. Amak Firdaus Utomo Probolinggo.

REFERENSI

- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Edison, Emron. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Alfabeta.
- Busro, Dr. Muhammad. 2018. *Teori-Teori Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Prenada Media.
- Edison, Emron. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Alfabeta.
- Hormati, Theolina. 2016. *Pengaruh Budaya Organisasi, Rotasi Pekerjaan Terhadap Motivasi Kerja Dan Kinerja Pegawai (Studi Pada Tenaga Medis Perawat di RSUD Sele Be Solu Kota Sorong Provinsi Papua Barat)*. Jurnal EMBA Vol.4 No.2 Juni 2016, Hal. 298-310. ISSN 2303-1174.
- Kapahang, Jennifer Octora. 2014. *Pendidikan, Pengalaman Kerja Dan Kompetensi Pengaruhnya Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Pln (Persero) Wilayah Suluttenggo*. Jurnal EMBA 503 Vol.2 No.4 Desember 2014, Hal. 503-513 ISSN 2303-1174.
- Latan, Hengky dan Selva Temalagi. 2013. *Analisis Multivariate Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program IBM SPSS 20.0*. Bandung: Alfabeta.
- Mangkunegara, A. A. Anwar Prabu. 2013. *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Refika Aditama.
- Muryani, Sri. 2016. *Pengaruh Pengalaman Kerja, Pengawasan Kerja Dan Spesialisasi Kerja Terhadap Pemahaman Beban Kerja Dengan Pemanfaatan Teknologi Informasi Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Di Dinas Pasar Kota Semarang)*. *Journal Of Management, Volume 2 No.2 Maret 2016*.
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2015. *Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ratulangi, Riscy S. 2016. *Pengaruh Pengalaman Kerja, Kompetensi, Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Pada Pt. Hasjrat Abadi Tendeand Manado)*. ISSN 2303-1174 Jurnal EMBA Vol.4 No.4 September 2016, Hal. 322-334.
- Sedarmayanti, 2012. *Good Governance Kepemerintahan Yang Baik Bagian Pertama Edisi Revisi*. Bandung: CV. Mandar Maju
- Sedarmayanti. 2017. *Perencanaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Bandung: PT. Refika Aditama
- Siregar, Syofian. 2013. *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sujarweni, Wiratna. 2015. *Metode Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustakabarupress.

Sunyoto, Danang. 2011. *Aplikasi SPSS Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Jakarta: Prenada Media Group.

Sutrisno, Edy. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Prenadamedia Group.

Widayanto, Mutinda Teguh, *Analisis Penerapan Manajemen Strategik dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Usaha*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol 5, No 3, ; September 2020,

Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Pemilihan Tempat Kos Mahasiswa di Tulungagung)

Maria Agatha Sri Widyanti Hastuti* , Muhammad Anasrulloh

Universitas Bhinneka PGRI

*e-mail : mariaagatha2020@gmail.com

Abstrak:

Tempat tinggal merupakan kebutuhan yang penting bagi mahasiswa karena ditempat tinggalah mereka dapat beristirahat setelah melakukan proses kegiatan belajar selama dikampus ataupun setelah melakukan kegiatan lainnya. Untuk itu mereka memerlukan tempat tinggal, apakah mereka memilih tinggal bersama keluarga bagi yang memiliki keluarga di kota tempat perguruan tinggi berada atau rumah kos yang sesuai dengan kebutuhan. Rumah kos adalah sejenis kamar sewa yang disewa (booking) selama kurun waktu tertentu. Umumnya sewa kamar dilakukan selama kurun waktu satu tahun serta memiliki fungsi sebagai tempat tinggal sementara. Fungsi rumah kos ini yang menjadikan mahasiswa perantau lebih memilih alternatif rumah kos karena adanya pertimbangan hemat biaya dan waktu karen tempat yang dekat akan menjadi tujuan awal seseorang tersebut pindah. Rumah kos memiliki fungsi yang positif, yaitu tempat sebagai rumah sementara, tempat belajar, dan tempat beristirahat. Jika dikaitkan dengan fungsi rumah kos ditemukan banyak fenomena pindahan rumah kos yang dilakukan oleh penyewa. Agar memperoleh rumah kos sesuai dengan yang diinginkan, ada beberapa faktor yang mungkin dapat dipertimbangkan oleh mahasiswa sebelum memutuskan rumah kos mana yang akan dipilih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih rumah kos di Tulungagung.

Kata kunci: Promosi, Keputusan dalam Memilih.

Abstract:

A place to live is an important requirement for students because where they live they can rest after carrying out the process of learning activities during campus or after doing other activities. For that they need a place to live, whether they choose to live with their family for those who have a family in the city where the college is located or a boarding house that suits their needs. A boarding house is a type of rental room that is rented (booked) for a certain period of time. Generally, a room rental is carried out for a period of one year and has a function as a temporary residence. The function of this boarding house is what makes migrant students prefer alternative boarding houses because of the cost and time saving considerations because a nearby place will be the initial destination for someone to move. The boarding house has a positive function, namely a place as a temporary house, a place to study, and a place to rest. If it is related to the function of boarding houses, it is found that there are many phenomena of moving boarding houses carried out by tenants. In order to get a boarding house as desired, there are several factors that students may consider before deciding which boarding house to choose. This study aims to determine the effect of promotion on student decisions in choosing boarding houses in Tulungagung.

Keyword: Promotion, Decision in Choosing

PENDAHULUAN

Bagi setiap individu kebutuhan yang sangat penting untuk segera terpenuhi adalah tempat tinggal atau rumah. Selain kebutuhan makan, rumah atau tempat tinggal merupakan kebutuhan primer bagi setiap individu termasuk calon mahasiswa. Di

Indonesia, banyak ditemukan pelajar yang setelah lulus dari SMA atau yang sederajat melanjutkan sekolah diluar kota, bahkan ada yang diluar provinsi atau juga luar pulau. Pilihan untuk melanjutkan studi diluar daerah berdasarkan beberapa alasan, antara lain karena program studi atau jurusan yang

diinginkan, dan yang sesuai dengan minat dan bakat tidak terdapat di daerah asal, atau pun karena beasiswa yang diterima mengharuskan untuk melanjutkan studi di universitas yang ditentukan oleh penyedia beasiswa. Calon mahasiswa yang bukan penduduk dari kota perguruan tinggi, biasanya menemui masalah utama yaitu dimana mereka akan tinggal, selama mereka belajar diperguruan tinggi tersebut. Setelah menemui masalah tersebut, mereka akan mulai mencari informasi tentang tempat tinggal sementara yang ada disekitar perguruan tinggi, atau tempat tinggal sementara yang ada dikota tersebut.

Tempat tinggal merupakan kebutuhan yang sangat penting bagi mahasiswa, karena ditempat tinggalah mereka dapat beristirahat setelah melakukan proses kegiatan belajar selama dikampus, ataupun setelah melakukan kegiatan lainnya. Untuk itu mereka memerlukan tempat tinggal, apakah mereka memilih tinggal bersama keluarga bagi yang memiliki keluarga di kota tempat perguruan tinggi berada atau rumah kos yang sesuai dengan kebutuhan. Rumah kos adalah sejenis kamar sewa yang disewa (*booking*) selama kurun waktu tertentu. Umumnya sewa kamar dilakukan selama kurun waktu satu tahun, serta memiliki fungsi sebagai tempat tinggal sementara. Fungsi rumah kos ini yang menjadikan mahasiswa perantau lebih memilih alternatif rumah kos, karena adanya pertimbangan hemat biaya dan waktu, dan karena tempat yang dekat akan menjadi tujuan awal seseorang tersebut pindah. Rumah kos memiliki fungsi yang positif, yaitu tempat sebagai rumah sementara, tempat belajar, dan tempat beristirahat. Jika dikaitkan dengan fungsi rumah kos ditemukan banyak fenomena pindahan rumah kos yang dilakukan oleh penyewa. Agar memperoleh rumah kos sesuai dengan yang diinginkan, ada beberapa faktor yang mungkin dapat dipertimbangkan oleh mahasiswa sebelum memutuskan rumah kos mana yang akan dipilih. Beberapa faktor diantaranya seperti, mahasiswa memilih rumah kos dengan

memperhatikan lokasi rumah kos, perbandingan harga sewa, fasilitas yang disediakan oleh pihak jasa rumah kos.

Dalam memasarkann suatu produk diperlukan promosi (Tyas, 2009), promosi adalah komunikasi antara penjual dan pembeli atau pihak-pihak lain dalam saluran untuk memengaruhi sikap dan perilaku (McCarthy dan Perreault yang dikutip (Tampubolon, 2018). Hal ini dilakukan untuk mengenalkan produk kepada konsumen, sehingga konsumen dapat mengetahui keunggulan produk yang akan dibelinya. Bagi mahasiswa promosi tempat kos sangat diperlukan, selain mendapatkan informasi yang dibutuhkan juga dapat membandingkan kelebihan tempat kos yang satu dengan yang lainnya.

Pengambilan keputusan pada dasarnya adalah proses pemilihan dari berbagai alternatif tindakan yang mungkin dipilih dengan harapan akan menghasilkan sebuah keputusan terbaik. (Kotler, P., & Amstrong, 2014) mengemukakan bahwa keputusan pembelian adalah bagian dari perilaku konsumen, perilaku konsumen yaitu studi tentang bagaimana individu, kelompok dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, danbagaimana barang, jasa ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Pada dasarnya, proses pengambilan keputusan pembelian yang akan dilakukan oleh konsumen akan melalui beberapa tahap yang disebut dengan proses pengambilan keputusan model lima tahap, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, perilaku pasca pembelian (Kotler, P., & Keller, 2016).

METODE

Variabel dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan skala likert yang mempunyai interval 1-5. Untuk Jawaban yang mendukung pernyataan diberi skor tertinggi dan untuk jawaban yang tidak mendukung pernyataan diberi skor terendah, adapun penentuan skor tersebut adalah sebagai berikut.

1. Untuk jawaban **Sangat Setuju (SS)** diberi skor 5
2. Untuk jawaban **Setuju (S)** diberi skor 4
3. Untuk jawaban **Ragu-ragu (R)** diberi skor 3
4. Untuk jawaban **Tidak Setuju (TS)** diberi skor 2
5. Untuk jawaban **Sangat Tidak Setuju (STS)** diberi skor 1

Metode Analisis Data

Uji koefisien regresi digunakan untuk menguji tingkat signifikansi variabel bebas terhadap variabel terikat.

Analisis Regresi Linier sederhana adalah menganalisis nilai pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat untuk membuktikan ada atau tidaknya hubungan fungsi atau hubungan kausal antara dua variabel bebas atau lebih. Adapun persamaan garis regresi sebagai berikut.

$$Y = a + b x$$

(Riduwan dan Sunarto, 2007: 108).

HASIL

Berdasarkan Tabel menunjukkan bahwa hasil analisis data dan pengujian hipotesis sebagai berikut.

Tabel. Hasil Analisis Data

No	t hitung	t tabel
	2,960	1,671

Sumber: data diolah (2020)

Uji t dalam variabel promosi (X) terhadap pemilihan tempat kos (Y) memiliki nilai sig. t < alpha yaitu sebesar 0,004 < 0,05 dan thitung > ttabel yaitu sebesar 2,960 > 1,671, maka nilai hipotesis nol (H0) di tolak dan hipotesis alternatif (Ha) diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan promosi (X) terhadap pemilihan tempat kos (Y).

PEMBAHASAN

Berdasarkan Persamaan garis regresi yakni $Y = a + b_1X_1$ dimana $Y = 5,684 + 0,343X$ yang penjelasannya sebagai berikut :

(a) merupakan konstanta yang besarnya 5,684 menyatakan bahwa jika variabel independent (fasilitas dan promosi) sebesar 0 (nol), maka nilai variabel dependent (pemilihan tempat kos) sebesar 5,684.

(b) merupakan koefisien regresi dari X sebesar 0,343 menyatakan bahwa setiap penambahan satu satuan variabel X dengan asumsi variabel lain dianggap konstan maka hal ini akan berpengaruh peningkatan besarnya Y sebesar 0,343.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Terdapat pengaruh yang signifikan promosi terhadap pemilihan tempat kos. Secara parsial juga terdapat pengaruh yang signifikan fasilitas terhadap pemilihan tempat kos.

Saran

Penyedia Jasa Kamar Kos sebaiknya mempunyai perencanaan promosi yang matang, sehingga tujuan yang dijalankan dapat tercapai, dan kebutuhan serta kepuasan pelanggan.

REFERENSI

- Akhmad, J. (2012). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Warung Lesehan di Jalan Protokol Yogyakarta. *STIE Widya Wiwaha Kajian Bisnis*.
- Arianto, S. (2012). *Pengertian Fasilitas Belajar dan Jenisnya*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Heizer, J., & Barry, R. (2015). *Operations Management (Manajemen Operasi)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2014). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Pearson Prentice

Hall lac: Global Edition.

Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Marketing Management*. Pearson Prentice Hall lac: Edition New Jersep.

Lupiyoadi, R., & A, H. (2013). *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Praktik*. Jakarta: Salemba Empat.

Manullang. (2012). *Dasar-dasar Manajemen*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Tampubolon, V. (2018). *Pengaruh Lokasi, Harga dan Fasilitas Terhadap Keputusan dalam Memilih Jasa Rumah Kos pada Mahasiswa Universitas Sumatera Utara*. Universitas Sumatera Utara.

Setiadi, N. J. (2010). *Perilaku Konsumen* (edisi revisi). Jakarta : Prenada Media Group

Sumarwan, U. (2014). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia. Swastha, B., & Handoko, T. H. (2000). *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen)*. Yogyakarta: BPFE UGM.

Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran Jasa*. Jakarta: PT. Gramedia.

Tyas, S. I. E. P. P. (2009). *Pengaruh Promosi, Lokasi, Fasilitas, Harga dan Kelompok Acuan terhadap Pemilihan Tempat Kos (Studi Kasus : Mahasiswa dan Mahasiswa yang Menyewa Jasa Kamar Kos di Daerah Mrican dan Seturan)*. Universitas Sanata Dharma.

Pengaruh Pendidikan Perkoperasian terhadap Partisipasi Anggota pada Koperasi Wanita di Kabupaten Tulungagung

Muhammad Anasrulloh*, Adib Minanur Rokhim, Anna Febrian Firotul M
Universitas Bhinneka PGRI
e-mail : anasrullohm7@gmail.com

Abstrak:

Koperasi bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional, untuk mencapai hal tersebut tentunya koperasi harus dapat mandiri dan lebih berkembang dengan didukung aktifnya partisipasi menyeluruh dari anggotanya. Koperasi diharapkan menjadi mandiri, tangguh dan efisien sehingga akan mampu menghadapi berbagai problem ekonomi. Koperasi harus ditingkatkan agar pemerataan pendapatan dan pengentasan kemiskinan khususnya anggota dapat terwujud. Koperasi memerlukan peran aktif anggotanya dalam segala kegiatan koperasi, peran aktif tersebut tercipta apabila ada perasaan memiliki sehingga secara efektif dapat mengambil bagian dalam pengambilan keputusan koperasi. Namun koperasi yang usahanya pada sektor jasa tentunya tidak mudah untuk mengajak partisipasi dalam segala aspek kegiatan, diperlukan strategi yang tepat dan sesuai, salah satu strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan partisipasi anggota adalah Pendidikan Perkoperasian. penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Pendidikan Perkoperasian terhadap Partisipasi anggota pada Koperasi Wanita (Kopwan) di Kabupaten Tulungagung.

Kata kunci: Partisipasi Anggota, Pendidikan Perkoperasian.

Abstract:

Cooperatives aim to improve the welfare of members in particular and society in general, as well as participate in building the national economic order, to achieve this, of course, cooperatives must be independent and more developed with the support of active comprehensive participation from their members. Cooperatives are expected to be independent, resilient and efficient so that they will be able to face various economic problems. Cooperatives must be improved so that income distribution and poverty alleviation, especially for members, can be realized. Cooperatives require an active role of their members in all cooperative activities, this active role is created when there is a feeling of belonging so that they can effectively take part in cooperative decision making. However, a cooperative whose business is in the service sector is certainly not easy to invite participation in all aspects of activities, it requires an appropriate and appropriate strategy, one strategy that can be used to increase member participation is Cooperative Education. This study aims to determine how much influence Cooperative Education has on member participation in Women's Cooperatives (Kopwan) in Tulungagung Regency.

Keyword: Member Participation, Cooperative Education

LATAR BELAKANG

Pelaku ekonomi di Indonesia dibagi menjadi tiga sektor yaitu usaha rumah tangga konsumen, rumah tangga produsen, dan pemerintah. Pemerintah ikut berperan serta didalam kegiatan perekonomian melalui BUMN dan kebanyakan didirikannya untuk tujuan mencari profit. Rumah tangga produsen ikut berperan dalam perekonomian dengan tujuan mencari laba, sedangkan koperasi didirikan dengan tujuan untuk mensejahterakan para anggotanya, bukan mencari profit. Undang- Undang Dasar 1945 pasal 33 ayat 1 mengandung esensi demokrasi ekonomi yaitu kemakmuran rakyat merupakan hal pokok yang diutamakan, produksi dalam organisasi dilakukan oleh semua anggota dan kepemilikannya juga oleh anggota, sehingga dijadikan sebagai kontrol dalam pelaksanaan koperasi. Oleh karena itu perekonomian yang cocok dengan asas kekeluargaan adalah koperasi. (Raidayani, Muhammad, & Faisal, 2017)

Menurut Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian dalam pasal 3 disebutkan bahwa, koperasi bertujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional, dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. Berdasarkan tujuan koperasi tersebut maka koperasi seharusnya memberikan pelayanan dan keutamaan bagi anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya. Kelebihan dari koperasi adalah koperasi dapat membantu anggotanya dengan menyediakan kebutuhan sehari-hari mereka. Dalam hal ini koperasi harus berusaha meningkatkan kinerjanya, dengan cara lebih proaktif dalam memberikan pelayanan kepada anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Kontribusi koperasi tersebut, sehingga dapat meningkatkan ekonomi masyarakat dalam hal peningkatan pendapatan ataupun laba. Koperasi menunjang perekonomian masyarakat melalui peningkatan kesejahteraan anggota. Dengan meningkatnya kesejahteraan pada gilirannya dapat menurunkan kemiskinan masyarakat.

Menurut Undang-Undang Dasar 1945, soko guru perekonomian Indonesia adalah koperasi. Jadi koperasi harus ditumbuh kembangkan dalam masyarakat. Koperasi sebagai soko guru dapat diartikan bahwa koperasi dapat berperan sebagai penopang sistem ekonomi Kabupaten Aceh Barat. Dengan demikian, diharapkan mampu memberikan sumbangan yang dominan dan memegang sektor-sektor strategis dalam perekonomian daerah, dan mampu mengatasi berbagai persoalan perekonomian daerah seperti pengangguran, kemiskinan dan keterbelakangan (Suwandi, seperti yang dikutip (Raidayani et al., 2017)). Oleh karena itu kesadaran akan tujuan gerakan koperasi dalam memperjuangkan peningkatan kesejahteraan masyarakat harus ditingkatkan. Berbagai peraturan pemerintah tentang perkoperasian diperlukan untuk mempercepat pengenalan koperasi dan memberikan arah bagi pengembangan koperasi.

Koperasi sebagai wadah ekonomi rakyat diharapkan dapat turut serta dalam mengurangi berbagai ketimpangan ekonomi, melaksanakan pemerataan guna mencapai pertumbuhan yang menyeluruh serta menghapus ketergantungan ekonomi kelompok miskin dan menghapus kemiskinan. Koperasi mempunyai keunggulan untuk melaksanakannya dengan adanya partisipasi anggota dalam pengembangan koperasi. Meskipun demikian banyak koperasi yang memiliki jumlah anggota yang kurang mempunyai

hubungan ekonomi satu sama lainnya. Dengan kata lain, partisipasi anggota terhadap koperasi masih relatif kecil sehingga peran anggota koperasi masih rendah dalam menentukan keberhasilan koperasi dan meningkatkan keuntungan.

Anggota koperasi dapat mandiri dan lebih berkembang secara individu maupun secara bersama-sama sehubungan dengan aktifnya partisipasi menyeluruh dari anggotanya. Keadaan ini mengembangkan koperasi menjadi badan usaha yang mandiri, tangguh dan efisien sehingga mampu menghadapi berbagai problem ekonomi. Sumbangan koperasi harus ditingkatkan agar pemerataan pendapatan dan pengentasan kemiskinan dapat terwujud. Koperasi memerlukan peran aktif anggotanya dalam segala kegiatan koperasi untuk berkembang atas kekuatan sendiri. Peran aktif tersebut tercipta apabila ada perasaan memiliki sehingga secara efektif dapat mengambil bagian dalam pengambilan keputusan koperasi. Para anggota juga berhak dan harus mampu menjalankan pengawasan atas jalannya usaha koperasi.

Menurut (Raidayani et al., 2017) salah satu bentuk peran serta anggota didalam koperasi yaitu dalam hal penanaman modal di koperasi. Besar kecilnya usaha koperasi memerlukan sejumlah modal yang harus dihimpun baik dari anggota sebagai modal dasar koperasi maupun sumber lainnya. Meskipun demikian, anggota koperasi harus berpartisipasi aktif baik dalam pendanaan maupun kegiatan koperasi sehingga dapat meningkatkan sisa hasil usaha (SHU) koperasi yang berimplikasi pada kesejahteraan anggota

Pendidikan perkoperasian merupakan salah satu prinsip koperasi yang harus dipenuhi koperasi sebagai kewajiban koperasi dalam mendidik dan memberikan pengetahuan anggota. Individu dapat

dikatakan berpengetahuan koperasi apabila individu tersebut mampu memahami, mengingat dan memaparkan kembali tentang seluk beluk koperasi di antaranya landasan, asas, tujuan, prinsip dan lain sebagainya. Pendidikan berkoperasi yang dimiliki anggota akan berpengaruh terhadap pembentukan perilaku berkoperasi. Pendidikan mengenai koperasi ini bisa diperoleh melalui pengetahuan teoritis maupun melalui praktek.

PERMASALAHAN YANG DITELITI

Permasalahan dalam penelitian ini adalah *Seberapa besar Pengaruh Pendidikan Perkoperasian terhadap Partisipasi Anggota pada Koperasi Wanita di Kabupaten Tulungagung ?*

KAJIAN TEORI

1. Pendidikan Perkoperasian

Pendidikan perkoperasian yang disediakan koperasi untuk anggotanya dapat mempengaruhi partisipasi anggota. Menurut pendapat Hendar (2010: 174) seperti dikutip Nisa (2014), bagi anggota yang berpendidikan lebih tinggi akan memanfaatkan partisipasi sebagai sarana penyaluran ide dan gagasan, khususnya bagi kepentingan dirinya. Mengingat pentingnya program pengembangan anggota, perlu diadakan pendidikan anggota secara berkesinambungan. Pendidikan yang berkesinambungan bisa dikelompokkan kedalam beberapa cara, seperti yang dikemukakan oleh Mathis dan Jackson sebagai berikut:

- 1) Pendidikan dan pelatihan yang dibutuhkan dan rutin, seperti yang perlu dilakukan untuk semua anggota baru (orientasi anggota);
- 2) Pendidikan dan pelatihan pekerjaan/teknis, yang ditujukan untuk

memungkinkan para anggota dapat melakukan pekerjaan, tugas dan tanggungjawab dengan baik, seperti pengetahuan tentang produk, teknis operasi, desain, dan lain-lain;

- 3) Pendidikan dan pelatihan antarpribadi dan pemecahan masalah, tujuannya untuk mengatasi masalah operasi dan antarpribadi serta meningkatkan hubungan dalam pekerjaan anggota seperti komunikasi antarpribadi, ketrampilan manajerial, pemecahan konflik, dan lain-lain;

Jika pengetahuan koperasi yang dimiliki oleh anggota semakin banyak maka kecenderungan anggota untuk berperilaku positif terhadap koperasi itu akan semakin besar, begitu juga sebaliknya. Jadi dapat disimpulkan ketika anggota memiliki sikap positif terhadap koperasi maka partisipasi anggota terhadap koperasi akan tinggi.

Pada dasarnya Pengertian koperasi dilihat dari sudut pandang menurut beberapa tokoh, diantaranya (Firdaus, dalam (Windarti, 2009)) :

- a. Margono Djojohadikoesoemo ; Koperasi adalah perkumpulan manusia seorang-seorang yang dengan sukanya sendiri hendak bekerja bersama untuk memajukan ekonominya.
- b. Soeriaatmadja ; Koperasi adalah suatu perkumpulan dari orang-orang yang atas dasar persamaan derajat sebagai manusia, dengan tidak memandang haluan agama dan politik secara sukarela masuk untuk sekedar memenuhi kebutuhan bersama yang bersifat kebendaan atas tanggungan bersama.
- c. Marvin A. Schaars ; Koperasi adalah suatu badan usaha yang secara sukarela dimiliki dan dikendalikan oleh anggota yang juga pelanggannya dan dioperasikan oleh mereka dan untuk

mereka atas dasar nir laba atau atas dasar biaya.

- d. Windarti ; Koperasi sebagai suatu gerakan ekonomi rakyat, beranggotakan orang-perorangan atau badan-badan hukum koperasi yang mempunyai landasan serta menggunakan asas kekeluargaan. (Windarti, 2009)
- e. Menurut UU Perkoperasian yang berlaku sampai saat ini, yaitu UU No. 25 Tahun 1992, "Koperasi merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas azas kekeluargaan".

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa koperasi adalah Koperasi sebagai suatu gerakan ekonomi rakyat, beranggotakan orang-perorangan atau badan-badan hukum koperasi yang mempunyai landasan dan prinsip serta menggunakan asas kekeluargaan.

2. Partisipasi Anggota

Partisipasi adalah unsur utama dalam memacu kegiatan dan untuk mempertahankan ikatan pemersatu di dalam sebuah koperasi (Mutis, seperti yang dikutip (Windarti, 2009)). menyimpulkan dari pernyataan tersebut, berarti peranan partisipasi anggota sangat besar pengaruhnya bagi kemajuan sebuah koperasi. Apabila ditinjau dari sudut pandang anggota perorangan, dimensi partisipasi itu mempunyai keterkaitan sebagai berikut (Hanel, seperti yang dikutip (Windarti, 2009)) :

- a. Para anggota perorangan berpartisipasi dalam kegiatan pelayanan suatu perusahaan koperasi

yang secara efisien menunjang kepentingannya.

- b. Para anggota harus menyetujui dan harus digerakkan melalui ketentuan-ketentuan organisasi, untuk berperan serta dalam membiayai perusahaan koperasi.
- c. Hal itu berarti para anggota (harus) memiliki hak dan kemungkinan serta termotivasi dan sanggup berpartisipasi

Disini akan dijelaskan terlebih dahulu pengertian partisipasi anggota koperasi. Pengertian partisipasi menurut FAO (*Forestry/Fishery and Agriculture Organization*) dalam Saptorini seperti yang dikutip (Windarti, 2009) antara lain :

- a. Partisipasi adalah keterlibatan sukarela oleh masyarakat dalam perubahan yang ditentukannya sendiri
- b. Partisipasi adalah keterlibatan masyarakat dalam pembangunan diri, kehidupan, dan lingkungan mereka.
- c. Partisipasi adalah suatu proses yang aktif yang mengandung arti bahwa orang atau kelompok yang terkait, mengambil inisiatif dan mengungkapkan kebebasannya untuk meletakkan hal itu.

Selain yang telah disebutkan diatas, partisipasi anggota koperasi dapat diartikan sebagai suatu proses dimana sekelompok orang (anggota) menemukan dan mengimplementasikan ide-ide atau gagasan koperasi (Nasrudin, dalam (Windarti, 2009)). Pengertian partisipasi menurut Davis & Newstrom dalam Daerobi seperti yang dikutip (Windarti, 2009) adalah keterlibatan mental dan emosi seseorang pada situasi kelompok yang mendorongnya untuk ikut mengambil bagian terhadap pencapaian tujuan kelompok serta ikut bertanggung jawab atas tercapainya tujuan tersebut. Besar atau kecilnya partisipasi oleh anggota juga akan mempengaruhi Sisa Hasil Usaha

(SHU) yang akan diterima anggota setiap tahunnya. (Pradana, 2019).

Sedangkan pengertian partisipasi dari kamus istilah yang terdapat dalam website Departemen Koperasi, partisipasi adalah 1) keterlibatan mental dan emosional individu dalam situasi kelompok yang mendorongnya memberi sumbangan terhadap tujuan kelompok serta membagi tanggung jawab bersama mereka, 2) keterlibatan ego atau diri sendiri dan tidak sekedar keterlibatan secara fisik saja tetapi terlibat secara keseluruhan termasuk pikiran, perasaan dan kemauan. Pada dasarnya, keberhasilan usaha suatu koperasi sangat tergantung dari partisipasi anggotanya. Hal ini sesuai dengan yang telah dikemukakan Mutis dalam (Windarti, 2009) bahwa partisipasi anggota merupakan unsur utama dalam memacu kegiatan dan untuk mempertahankan ikatan pemersatu di dalam koperasi.

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa partisipasi adalah keterlibatan mental dan emosi seseorang pada situasi kelompok yang mendorongnya untuk ikut mengambil bagian terhadap pencapaian tujuan kelompok serta ikut bertanggung jawab atas tercapainya tujuan tersebut. Koperasi sebagai *business entity* dan *social entity* dibentuk oleh anggota-anggota untuk menggapai manfaat tertentu melalui partisipasi. Oleh karena itu, koperasi harus memiliki kegiatan-kegiatan tertentu untuk menjabarkan bentuk-bentuk partisipasi dan memacu manfaat bersama, ketika berbagai manfaat diperoleh melalui upaya-upaya bersama para anggota.

Menurut Ropke dalam Nasrudin dalam (Windarti, 2009) partisipasi anggota koperasi meliputi tiga aspek, yaitu:

- 1) Anggota berpartisipasi dalam memberikan kontribusi atau menggerakkan sumber-sumber dayanya.

- 2) Anggota berpartisipasi dalam pengambilan keputusan (perencanaan, implementasi/pelaksanaan dan evaluasi).
- 3) Anggota berpartisipasi dalam pengambilan/pembagian keuntungan. Koperasi harus memiliki atau mengembangkan satu keuntungan komparatif, yaitu mampu memberikan jasa dengan keuntungan yang kurang lebih sama dengan para pesaing koperasi.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Pratiwi, 2013) bahwa partisipasi anggota merupakan faktor non-keuangan yang dapat mempengaruhi Sisa Hasil Usaha (SHU) koperasi, sedangkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mulyanti dan Rina bahwa Besar kecilnya Sisa Hasil Usaha (SHU) Koperasi tidak ditentukan berdasarkan tinggi rendahnya perolehan modal sendiri akan tetapi Sisa Hasil Usaha (SHU) diperoleh dari besarnya kontribusi yang besar para anggota dalam kegiatan Koperasi. (Mulyanti & Rina, 2017)

DEFINISI OPERASIONAL VARIABEL

a. Partisipasi

Partisipasi adalah suatu proses yang aktif yang mengandung arti bahwa orang atau kelompok yang terkait, mengambil inisiatif dan mengungkapkan kebebasannya untuk meletakkan hal itu. partisipasi anggota koperasi meliputi tiga aspek, yaitu:

- 1) Anggota berpartisipasi dalam memberikan kontribusi atau menggerakkan sumber-sumber dayanya.
- 2) Anggota berpartisipasi dalam pengambilan keputusan (perencanaan, implementasi/pelaksanaan dan evaluasi).

- 3) Anggota berpartisipasi dalam pengambilan/pembagian keuntungan. Koperasi harus memiliki atau mengembangkan satu keuntungan komparatif, yaitu mampu memberikan jasa dengan keuntungan yang kurang lebih sama dengan para pesaing koperasi.

b. Pendidikan Perkoperasian

Pendidikan perkoperasian adalah prinsip koperasi yang harus dipenuhi koperasi sebagai kewajiban koperasi dalam mendidik dan memberikan pengetahuan anggota. Pendidikan mengenai koperasi ini bisa diperoleh melalui pengetahuan teoritis maupun melalui praktek.

METODE PENGUMPULAN DATA

Untuk mendapatkan data-data yang sesuai dengan tujuan penelitian maka dibutuhkan suatu teknik pengumpulan data. Metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan angket yang berisi kuesioner.

Variabel dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan skala likert yang mempunyai interval 1-5. Untuk Jawaban yang mendukung pernyataan diberi skor tertinggi dan untuk jawaban yang tidak mendukung pernyataan diberi skor terendah

1. Untuk jawaban Sangat Setuju (SS) diberi skor 5
2. Untuk jawaban Setuju (S) diberi skor 4
3. Untuk jawaban Ragu-ragu (R) diberi skor 3
4. Untuk jawaban Tidak Setuju (TS) diberi skor 2
5. Untuk jawaban Sangat Tidak Setuju (STS) diberi skor 1

HASIL PENELITIAN

Tabel Koefisien Beta dan Persamaan regresi

Model	Unstandardize d Coefficients		Standardize d Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	4.295	3.249	
PENDIDIKAN PERKOPERASIAN	.233	.145	.327

*Dependent Variable: PARTISIPASI ANGGOTA

Berdasarkan table menunjukkan bahwa besar pengaruh variable X terhadap Y sebagai berikut.

Besar pengaruh Pendidikan Perkoperasian (X) terhadap Partisipasi anggota (Y) adalah 32,7%. Sedangkan persamaan regresinya $Y = 4.295 + 0.233X$

PEMBAHASAN

Hasil uji regresi linier dapat dilihat padatable Berdasarkan persamaan garis regresi yakni $Y = a + bX$

dimana $Y = 4.295 + 0.233X$ yang penjelasannya sebagai berikut :

- (a) merupakan konstanta yang besarnya 4.295 menyatakan bahwa jika variabel independent Pendidikan Perkoperasian sebesar 0 (nol), maka nilai variabel Dependent (Partisipasi anggota) sebesar 4.295
- (b) merupakan koefisien regresi dari X sebesar 0.233 menyatakan bahwa setiap penambahan satu satuan variabel X dengan asumsi variabel lain dianggap konstan maka hal ini akan berpengaruh peningkatan besarnya Y sebesar 0.233

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat dijelaskan bahwa Besar pengaruh Pendidikan Perkoperasian (X) terhadap

Partisipasi anggota (Y) pada Koperasi Wanita di Kab. Tulungagung (Y) adalah 32,7%

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan dan saran sebagai berikut.

Simpulan

Besar pengaruh Pendidikan Perkoperasian (X) terhadap Partisipasi anggota (Y) pada Koperasi Wanita di Kab. Tulungagung (Y) adalah 32,7%

Saran

Pengurus Koperasi Wanita di Kabupaten Tulungagung hendaknya memperhatikan pentingnya Pendidikan Perkoperasian dan pengaruhnya terhadap partisipasi anggota, dengan partisipasi anggota yang optimal tentunya akan berdampak positif terhadap perkembangan koperasi yang implikasinya akan meningkatkan kesejahteraan anggota.

Keterbatasan Penelitian

- Penelitian ini hanya menggunakan tigavariabel independen dan satu variabel dependen, sehingga tidak diketahui hasilnya apabila variabel independen ditambah.
- Penelitian ini hanya menggunakan data cross section. Data *cross section* memiliki keterbatasan dalam menerangkan stabilitas hubungan antar variabel yang dilibatkan dalam suatu penelitian dari waktu ke waktu.
- Untuk penelitian mendatang perlu menindaklanjuti keterbatasan-keterbatasan yang ada dalam penelitian ini, misalnya dengan menambah variabel independen, sehingga menghasilkan kajian yang lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2018). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (13th ed.). Bandung: Alfabeta.
- Mulyanti, D., & Rina. (2017). Meningkatkan Sisa Hasil Usaha Melalui Modal Dan Pemberian Pinjaman. *Jurnal Ecodemica*, 1(1), 81–88.
- Pradana, R. S. (2019). Strategi Peningkatan Perolehan Sisa Hasil Usaha (SHU) Koperasi di Kota Banda Aceh. *JEQu*, 9(1), 35–49.
- Pratiwi, E. D. (2013). Faktor- faktor yang Menentukan Kenaikan dan Penurunan Sisa Hasil Usaha dari Aspek Keuangan dan Non Keuangan (Studi Kasus KSP Artha Jaya Pasuruan Periode 2007-2011), 1–13.
- Raidayani, Muhammad, S., & Faisal. (2017). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Koperasi di Kabupaten Aceh Barat. *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam. JURNAL PERSPEKTIF EKONOMI DARUSSALAM*, 3(September), 101–116.
- Ridwan, M. (2019). Pengaruh Faktor Psikologis dan Faktor Kepribadian terhadap Kepercayaan Pelanggan dan Dampaknya pada Partisipasi Pelanggan E-Commerce di Indonesia. *Jurnal Media Ekonomi (JURMEK)*, 24(2), 79–93.
- Syaiful, M. (2016). Strategi Koperasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota. *Progres Ekonomi Pembangunan*, 1, 96–110.
- Windarti, S. (2009). *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Sisa Hasil Usaha (SHU) pada KPRI di Kabupaten Wonogiri Tahun 2009*.